

33(03)
P952

РЫНОЧНАЯ
ЭКОНОМИКА

2000
Терминов

Популярный
словарь

Политиздат

33(03) 645193
Р 952 Рыночная
экономика. 200 терми
нов. М., 1991.

3-00

33 Шугаяшева
Мереева
Иванова

645193

СБО

РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА

2000 ТЕРМИНОВ

Популярный словарь

Под общей редакцией
Г. Я. Кипермана

Москва
Издательство
политической
литературы
1991

53(03)
952 ББК 65.9(2)
P95

49(2) 0,2 121

Составитель Ю. А. Белик

P95

**Рыночная экономика: 200 терминов/Под
общ. ред. Г. Я. Кипермана.— М.: Политиздат,
1991.— 224 с.
ISBN 5—250—01598—0**

Переход к рыночной экономике, связанный с многообраз-
ным форм собственности и хозяйствования, развитой инфра-
структурой, возрождением предпринимательской деятельности,
вызвал к жизни новые для нас понятия и термины. В прак-
тический обиход вошли такие слова, как «акция», «биржа»,
«дивиденд», «брокер», «венчурная фирма», «индексация дохо-
дов» и многие другие. В словаре дается популярное объяс-
нение большого числа получающих широкое распространение
терминов и понятий рыночной экономики.
Расчитан на широкого читателя.

Р 0601000000—294
079(02)—91 142—92

ББК 65.9(2)

ISBN 5—250—01598—0

© Колл. авторов, 1991



515102

К ЧИТАТЕЛЮ

Новые явления экономической жизни вызвали потребность
в знании терминов и понятий, которые раньше либо вовсе
не использовались в нашей хозяйственной практике, либо
имели ограниченное применение.

Учитывая это, издательство предприняло попытку создать
небольшой по объему словарь, ознакомившись с которым
читатель мог бы получить представление о наиболее важных
и имеющих широкое распространение терминах и понятиях,
употребляемых в практике рыночного хозяйствования.

Если попытаться сгруппировать по проблематике основ-
ные статьи, помещенные в словаре, то условно можно выде-
лить следующие блоки: формы собственности и хозяйство-
вания в переходный период; банковская и кредитно-финан-
совая системы; валюта и валютные отношения; ценные бу-
маги; рынок и его инфраструктура; цены и другие экономи-
ческие рычаги. В книге нашли отражение также вопросы,
которые хотя и носят общэкономический характер, но в
то же время тесно связаны с функционированием рыночных
механизмов.

С учетом того, что вхождение нашей экономики в рыноч-
ные отношения не может реализоваться без развития и углуб-
ления внешнеэкономических связей с другими странами, мы
считали необходимым познакомить читателя с основными
терминами по данной теме, а также дать сведения о неко-
торых международных экономических организациях.

Внимательный читатель, вероятно, заметит, что объ-
яснение понятий дается главным образом в увязке с нашей

практикой, но в необходимых случаях привлекается зарубежный опыт хозяйствования. Такой подход, на наш взгляд, оправдан практическими потребностями сегодняшнего дня.

Термины и понятия располагаются в алфавитном порядке. Слова, набранные в тексте курсивом, являются отсылочными — их подробное объяснение дается в специальных статьях.

Представляя на суд читателя книгу, издательство убеждено, что сделан лишь первый подступ к реализации идеи создать словарь по рыночной экономике. И тому есть объяснение. Ведь рыночная экономика в нашей стране делает начальные шаги. Впереди — углубление тех процессов, свидетелями которых мы являемся, обогащение содержания понятий, зарождающихся сегодня, возникновение новых категорий, которые отразят более высокий уровень развития рынка и его инфраструктуры. Так что и авторам будущих книг, в том числе словарей, предстоит восхождение на следующую ступень познания и раскрытия новой системы хозяйствования. И все же мы надеемся, что этот словарь, являясь по существу «введенным» в большую и сложную тему рыночной экономики, будет полезен читателю и ответит на многие интересующие его вопросы.

АВУАРЫ (от фр. *avoir* — имущество, актив) — в широком смысле различные *активы* (денежные средства, чеки, векселя, аккредитивы), за счет которых могут быть произведены платежи и погашены обязательства их владельцев. В узком смысле под А. понимаются средства банка (его касса, счета в других банках, легко реализуемые ценные бумаги, векселя и т. д.), находящиеся на его счетах в зарубежных банках в иностранной валюте. Совокупность таких средств, принадлежащих какой-либо стране, называется ее иностранными А. За счет них производятся платежи и погашаются обязательства, осуществляется платежный оборот между странами. От состояния и структуры иностранных А. зависит международная валютная *ликвидность*, т. е. возможность отдельной страны бесперебойно оплачивать свои внешние обязательства приемлемыми платежными средствами. Значительная часть платежного оборота в мировом хозяйстве осуществляется в долларах США, марках ФРГ, японских йенах, английских фунтах стерлингов, поэтому наиболее распространены А. именно в этих валютах. В СССР до недавнего времени

валютно-платежные операции с зарубежными странами осуществляли Госбанк и Внешэкономбанк СССР, которые имели соответствующие А. в иностранной валюте за границей. Ныне число советских банков, имеющих иностранные А., существенно расширилось.

АКТИВЫ (от лат. *activus* — действенный) — принадлежащие предприятию, организации имущество, товары, *ценные бумаги*, денежные средства, включая суммы, не востребованные с других предприятий или иных должников. А. — составная часть баланса предприятия, где в активной части показываются все его средства, их размещение по стадиям воспроизводства, а в пассивной части отражаются источники средств, сгруппированные по их происхождению: собственные средства, привлеченные временно в оборот, заемные, целевое финансирование и т. п. До недавнего времени А. предприятий подразделялись на пять крупных групп: основные средства, нормируемые оборотные средства, ненормируемые оборотные средства, средства и затраты на капитальное строительство, затраты на формирование основного стада. Переход к рыночной эко-

номике и образование негосударственных предприятий вносят существенные коррективы в классификацию А. Уходит из практики деление оборотных средств на нормируемые и ненормируемые. На первый план выдвигается группировка А. по степени их ликвидности (т. е. возможности быстрого превращения в денежную форму): денежная наличность, ценные бумаги (акции, облигации государства, других предприятий и организаций, банков, фондов и т. п.), дебиторская задолженность (включая отгруженную, но неоплаченную продукцию); товарно-материальные запасы; расходы будущих периодов, оплаченные авансом; основные производственные фонды (здания, машины, инвентарь, оборудование и др.). Новыми А. для нашей практики являются ценные бумаги, приобретенные предприятием. В условиях рыночного хозяйства меняется и характер оценки А. Если раньше принято было оценивать А. по фактической цене приобретения (с учетом всех затрат по транспортировке и складированию), то для рыночной экономики характерна оценка по фактической стоимости, но не выше рыночной на момент составления баланса, а по основным средствам — за минусом их износа. Такой подход делит оценку А. более реальной с точки зрения продажной стоимости и заставляет предприятие при приобретении имущества учиты-

вать колебания рыночных цен. Для оценки финансового состояния предприятия важным является не только соотношение различных А. и их динамика, но и пропорции между разного рода А. и пассивами, определяющие платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия.

АКЦИЗ (от лат. *accidere* — обрезать) — разновидность косвенного налога на товары и услуги, включаемого в цену или тариф. Сборщиками налогов выступают предприниматели, являющиеся собственниками или управляющими предприятий, производящих подакцизные товары или оказывающих облагаемые услуги, а его плательщиками — потребители при оплате товаров и услуг. А., в узком смысле слова, распространяется на ограниченный круг товаров, как правило, массового потребления. В широком смысле А. включает такие виды косвенных налогов, как *налог с продаж* и *налог на добавленную стоимость*, которые имеют универсальное применение. Распространение А. на широкий круг товаров массового потребления позволяет изымать у малоимущих граждан более существенную долю дохода по сравнению с представителями состоятельных слоев. В настоящее время в большинстве развитых стран косвенные налоги на продажу товаров и услуг на внутреннем рынке обеспечивают $\frac{1}{4}$ всех налоговых поступлений. Первоначально существовали

выборочные А., которыми облагались отдельные товары, такие, как соль, сахар, спички, табак, спиртные напитки. Затем список товаров, на которые распространялись выборочные А., увеличился за счет введения в ряде стран А. на продажи автомобилей, холодильников, парфюмерных изделий. В последние десятилетия этот налог был распространен на энергоносители: бензин, керосин, газ и т. д. Выборочными А. облагаются также услуги массового спроса: телефон, показ кинофильмов, страхование, транспортные перевозки, авиа- и железнодорожные билеты. В настоящее время в ФРГ насчитывается около двух десятков выборочных А., в Японии — более 600. В дополнение к выборочным А. в большинстве западных стран после второй мировой войны были введены универсальные А., или налоги с продаж, взимаемые в процентах от валовой выручки предприятий. Ставки налога с продаж варьируют, как правило, от 2 до 10%; в настоящее время налоги с продаж применяются в США, Канаде и ряде других развитых стран. Как правило, налоговые поступления зачисляются в бюджеты штатов и провинций. С начала 1991 г. 5%-ный налог с продаж действует в СССР; поступления от него распределяются между союзным, республиканским и местными бюджетами. В перспективе намечается переход к *налогу на добавлен-*

ную стоимость, который действует в западноевропейских странах. Вклад универсальных А. в бюджетные поступления существенно превосходит поступления от выборочных А. Так, за счет индивидуальных А. бюджеты развитых стран мобилизуют в среднем 4—8% всех поступлений, в то время как аналогичные доли налога с продаж и налога на добавленную стоимость составляют соответственно 7—12 и 15—17%.

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО — организационная форма объединения средств (вкладов) предприятий, организаций, других юридических лиц и граждан в целях осуществления хозяйственной деятельности. Акционерным признается общество, имеющее *уставный фонд*, разделенный на определенное число *акций* равной номинальной стоимости, и несущее ответственность по обязательствам только своим имуществом. Общая номинальная стоимость выпущенных акций составляет уставный фонд А. о., который в соответствии с действующим в СССР законодательством не может быть менее 500 тыс. руб. А. о. создается его учредителями, которыми в нашей стране могут быть только советские юридические лица (предприятия, организации) и граждане, при этом акции распространяются либо путем открытой подписки на них (т. е. они могут быть приобретены предприятиями, организациями

или гражданами), либо распределением их между самими учредителями. При всех условиях учредителям должно принадлежать не менее 25 % общей стоимости акций (уставного фонда) в течение двух лет. После завершения подписки на акции (не позднее двух месяцев после ее окончания) созывается учредительная конференция, которая принимает решение о создании А. о., его руководящих органов — наблюдательного совета, правления и ревизионной комиссии; определяет льготы, предоставляемые учредителям, решает другие вопросы организации деятельности А. о. Кроме акций, дающих их владельцам право не только на получение *дивидендов*, но и на участие в управлении делами общества, А. о. для привлечения дополнительных средств может выпускать и *облигации*, но только после полной оплаты всех выпущенных акций и на сумму не более 25 % уставного фонда. Облигации дают право их владельцам на ежегодное получение фиксированного дохода. Высшим органом управления А. о. является общее собрание акционеров, которое определяет основные направления деятельности общества, избирает и отзывает членов совета общества (наблюдательного совета), членов исполнительного органа, ревизионной комиссии, утверждает годовые отчеты о деятельности А. о., определяет условия оплаты труда должност-

ных лиц А. о., его филиалов и представительств и т. д. Голосование на общем собрании проводится по принципу: одна акция — один голос (все акции имеют одинаковую номинальную стоимость). Исполнительным органом А. о., осуществляющим руководство его текущей деятельностью, является правление, которое подотчетно общему собранию и совету общества; работой правления руководит председатель, который назначается или избирается в порядке, предусмотренном уставом (в уставе указывается, кто назначает или избирает председателя — общее собрание, совет или правление, если избирает — то открытым или тайным голосованием, на какой срок и т. п.). Контроль за деятельностью правления осуществляет ревизионная комиссия. Мировой опыт свидетельствует об эффективности акционерной формы организации хозяйственной деятельности: на ее долю в странах с развитой рыночной экономикой приходится 30—40 % производственных фондов. Держателями акций являются граждане, предприятия, банки, иностранные фирмы и т. д. Так, в ФРГ общая стоимость акций (акционерный капитал) распределяется следующим образом: у граждан — 20 %, предприятий и фирм — 40, страховых обществ — 12, банков — 9, государства — 6, иностранных собственников — 13 %. Рабочие, как правило, приобретают акции сво-

их предприятий со скидкой с биржевого (рыночного) курса; в США она составляет 10 %. Великобритания — до 37 %. В ФРГ в электротехнической фирме «Сименс» работникам принадлежит 47 % акций, в автомобильной компании «Фольксваген» — 36 %. Акционерная форма деятельности предприятий, организаций, институтов способствует эффективному решению крупных технических, технологических, организационных и других производственных проблем. Предприятия-поставщики, став акционерами предприятий-заказчиков, приобретают реальную экономическую заинтересованность в лучшем удовлетворении их заказов. Создание А. о. путем преобразования крупных государственных предприятий — одно из наиболее эффективных направлений разгосударствления собственности. А. о. позволяют аккумулировать денежные средства граждан, использовать их в качестве *инвестиций*, снизить давление денежной массы на товарный рынок, демократизировать процесс управления. Государственное предприятие по совместному решению трудового коллектива и уполномоченного на то государственного органа (например, Фонда государственного имущества) может быть преобразовано в А. о. путем выпуска акций на всю стоимость имущества предприятия. Она определяется комиссией, состоящей из представителей органа, принявшего решение

о преобразовании государственного предприятия в А. о., финансовых органов и трудового коллектива предприятия. На конец 1990 г., по данным Госкомстата СССР, в нашей стране действовало 1200 акционерных обществ (предприятий). Среди них крупнейшие — КамАЗ, «Часпром», «Экспортлес».

АКЦИЯ (от фр. *action* — ценная бумага) — вид ценной бумаги, выпускаемой акционерными обществами, предприятиями, организациями, коммерческими банками, кооперативами, которая удостоверяет внесение средств ее владельцем на цели развития данного общества, предприятия и т. д. и дает владельцу право на получение части прибыли предприятия в виде *дивиденда*. В СССР используются три категории А.: а) А. трудового коллектива; их могут выпускать государственные предприятия, арендные, коллективные предприятия, кооперативы и др. А. трудового коллектива распространяются только среди работников своего предприятия и перепродаже не подлежат. Они не дают права их держателям на участие в управлении предприятием. Предприятия, выпускающие А. трудового коллектива, могут выкупать их у своих работников; б) А. предприятий; их могут выпускать государственные, арендные, коллективные предприятия, кооперативы, коммерческие банки, хозяйственные общества, товарищества и ассоциа-

ции. А. предприятий реализуются другим предприятиям и организациям, добровольным обществам, банкам, кооперативам; в) А. акционерных обществ, которые распространяются путем открытой подписки на них либо в порядке распределения между учредителями. Эти А. дают право их владельцу участвовать в управлении акционерным обществом, в его прибылях и распределении остатков имущества при ликвидации общества. Минимальная номинальная стоимость акций не может быть менее 10 руб. А. могут быть именные и на предъявителя, отдельные граждане могут быть владельцами только именных акций. Уставом акционерного общества может быть предусмотрен выпуск простых и привилегированных А. Размер дохода (дивиденда) по простым А. не устанавливается заранее: доход вообще может отсутствовать при неблагоприятных итогах хозяйствования. Привилегированные А. дают акционерам преимущественное право на получение дивидендов, но не дают им права голоса в акционерном обществе, если иное не предусмотрено его уставом. По привилегированным А. обычно указывается заранее фиксированный ежегодно выплачиваемый размер дивиденда (в процентах к номинальной стоимости А.), причем дивиденды выплачиваются независимо от суммы полученной в данном году акционерным обществом прибыли. При

недостатке суммы прибыли дивиденды по привилегированным А. выплачиваются за счет резервного фонда общества. Если итоги хозяйственного года позволяют выплачивать по простым А. более высокий дивиденд (например, 12%), чем гарантировалось по привилегированным А. (например, 10%), то обычно держателям последних производится доплата (в данном примере — 2%). Количество привилегированных А. регламентируется: их общая сумма не может превышать 10% уставного фонда общества. Привилегированные А. предоставляют владельцам приоритетное право участия в распределении имущества акционерного общества в случае его ликвидации.

АМОРТИЗАЦИЯ (от лат. *amortisation* — погашение) — постепенное перенесение стоимости основных фондов в процессе их эксплуатации на стоимость готовой продукции. В ходе производства основные фонды подвергаются физическому и моральному износу и теряют свою потребительную стоимость и стоимость. Перенесенная часть стоимости основных фондов является частью *себестоимости продукции* и после ее реализации зачисляется на специальный счет — амортизационный фонд, предназначенный для полного восстановления (реновации) изношенных основных фондов. А. начисляется по основным фондам предприятий и организа-

ций, действующим на основе хозяйственного расчета, независимо от их ведомственной подчиненности и формы собственности. А. определяется по нормам амортизации на полное восстановление основных фондов, которые устанавливаются в процентах к их стоимости. Например, по многоэтажным зданиям норма А. на полное восстановление составляет 1%, что соответствует нормативному сроку их службы, равному 100 годам. По машинам и оборудованию годовая норма составляет 6—8—10%. Стоимость основных фондов предприятий возмещается путем включения амортизационных отчислений по установленным нормам в издержки производства или обращения. По Закону СССР «О предприятиях в СССР» вся сумма начисленной А. на полное восстановление основных фондов остается в распоряжении предприятий и используется ими на обновление основных фондов. В 1991 г. 20% суммы А. направляется во внебюджетные фонды стабилизации экономики (кроме предприятий и организаций агропромышленного комплекса) (см. *Стабилизационные фонды*). С 1991 г. существенно изменены порядок и нормы амортизационных отчислений в соответствии с постановлением СМ СССР от 22 октября 1990 г. «О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства». Во-первых, введены новые нормы

амортизации, которые по многим видам основных фондов существенно отличаются от прежних. Во-вторых, отменены амортизационные отчисления на капитальный ремонт; теперь предприятия все виды ремонтов осуществляют за счет себестоимости продукции и при необходимости могут создавать резервный фонд затрат на ремонт (см. *Ремонтный фонд*). В-третьих, по машинам, оборудованию и транспортным средствам по истечении нормативного срока службы прекращается начисление А. В-четвертых, в целях повышения заинтересованности предприятий в обновлении основных фондов впервые в нашей хозяйственной практике допускается применение ускоренной амортизации их активной части (машин, оборудования, транспортных средств), т. е. полное перенесение балансовой стоимости этих фондов на издержки производства и обращения в более короткие сроки (нормы амортизации при этом повышаются, но не более чем вдвое). Малым предприятиям, кроме того, разрешено дополнительно списывать на издержки производства в первый год эксплуатации до 20% стоимости основных фондов, срок службы которых превышает 3 года.

АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА — выбор государством курса и проведение совокупности мер, направленных на урегулирование денежного обращения, сжатие массы денег, прекраще-

ние неумеренного роста цен. Зачастую сочетается с общестабиллизационными мерами на макроэкономическом уровне: А. п. может быть как предупреждающей раскручивание маховика инфляции, так и проводиться на фоне уже прогрессирующей инфляционной ситуации. В этом случае осуществляется разновидность А. п. — дефляционная политика. В странах с развитой рыночной экономикой основным объектом А. п. является инфляция издержек (спираль: цены — доходы — цены). Поэтому А. п. проводится главным образом путем замораживания или ограничения роста доходов и цен, притормаживания излишней деловой активности посредством удорожания кредита и лишь во вторую очередь предусматривает урегулирование госбюджета, сокращение государственных расходов. Иная ситуация в СССР и других странах, находящихся на стадии перехода от директивно-плановой экономики к рыночной. Здесь главную опасность представляет инфляция спроса, имеющая в основном бюджетно-кредитную природу. Рост циркулирующей в экономике денежной массы вызван прежде всего эскалацией государственных финансовых обязательств (даровой кредит, списание задолженностей, дотации, финансовые льготы). Государственный контроль цен при этом переводит инфляцию в скрытое состояние, что сопровождается всеобщим дефицитом, ажиотажным спросом, недо-

верием к деньгам. Это резко ускоряет обращение денег, по сути равнозначное дополнительному разбуханию денежной массы. В данной ситуации стратегия, рекомендуемая мировым финансовым сообществом, и предложения ведущих советских экономистов сходятся. А. п. при отсутствии развитых финансовых рынков должна опираться прежде всего на урегулирование госбюджета, преодоление его дефицита, свертывание государственных расходов и финансовых обязательств в сфере инвестиций, дотаций производителям, военных расходов. Изменение структуры государственных расходов предусматривает ликвидацию бюджетного и внебюджетного финансирования убыточных предприятий, корректировку выплат различных пособий, перевод пенсионной системы на пенсионные отчисления без бюджетной поддержки, жесткое сокращение всех несоциальных расходов государства, финансирование бюджетного дефицита только на основе размещения государственных обязательств на финансовом рынке (см. *Государственный долг*). В сфере кредита предполагается установление максимального уровня ставок по депозитам и минимального по ставкам ссудного процента, максимальных объемов банковского кредита, введение единой нормы резервных требований для всех банков и всех видов обязательств. Формируется также валютный рынок, устанавливается реаль-

ный валютный курс рубля. В свою очередь, либерализация цен, т. е. ликвидация скрытой инфляции, предполагает сокращение бюджетного дефицита до уровня, не превышающего 3% от ВВП, жесткую налоговую и кредитно-денежную дисциплину, установление верхних пределов для темпов роста заработной платы либо фонда зарплаты. Рекомендуемые налоговые меры — переход от налога с оборота к налогу на добавленную стоимость, предполагающему учет в розничных ценах любого повышения оптовых цен на облагаемые налогом товары, введение единого личного подоходного налога. В долгосрочном плане А. п. должна быть увязана с продуманной структурной политикой, иначе структурные дисбалансы будут воспроизводить инфляционный спрос и порождать новые витки инфляции.

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ — совокупность законодательных, административных и экономических мер, осуществляемых государством с целью ограничения возможностей производителей монополизировать рынки. Индустриально развитые страны имеют значительный опыт А. р. Антирестовское законодательство, впервые разработанное и принятое в США, затем получило распространение во всех промышленно развитых странах. Применяются также административные меры:

декартелирование, детрестирование (например, в экономике Германии и Японии после второй мировой войны). Обычная экономическая мера — ограничения на рост цен для монопольных производителей. Что касается монополизма в области новых и новейших технологий, то он, как правило, преодолевается посредством конкуренции, и задача государства — поощрять ее разными способами. Указанные выше меры по преодолению монополизма в целом применимы и для советской экономики, в которой уровень монополизации — наивысший среди индустриальных государств. Антимонопольное законодательство с учетом мирового опыта уже разработано и принято, на его основе создан специальный антимонопольный комитет. Его главные функции: анализ структуры рынков, выяснение фактов монополизма, проведение в жизнь антимонопольного законодательства, антимонопольная экспертиза принимаемых законов и правительственных решений, применение санкций к предприятиям-монополистам, подготовка предложений по преобразованию и разделению монополий. В последнем случае имеется в виду как ликвидация монопольных управленческих структур (отраслевые министерства, главки и др.), так и организационное разделение сверхкрупных, зачастую искусственно созданных производственных объединений и предприятий. Не ме-

нее серьезная проблема — демополонизация торговли, особенно оптовой, и материально-технического снабжения. А. р. предполагает соответствующую ценовую политику — либерализацию цен на большинство товарных групп, за исключением *инфраструктуры* (транспорта, связи и др., за которыми сохранится государственный контроль). Проведение этого комплекса мер, в основном краткосрочного характера, закладывает основу средние и долгосрочного А. р. Стержень его — политика поощрения конкуренции, которая предусматривает контролируемое допущение на отечественные рынки иностранных производителей, разработку и принятие системы мер по финансовому, налоговому и кредитному стимулированию производителей — конкурентов, противостоящих существующим монополиям, поощрение *диверсификации* производства. Предстоит освоить разнообразные методы ценовой и неценовой конкуренции: фирменное обслуживание, скидка с цен постоянным покупателям, продажа в кредит и пр. Важное значение имеет и создание в обществе социально-политического и психологического климата, поощряющего *предпринимательство*, конкуренцию, в том числе поддержка малого бизнеса и семейного производства. Общеэкономические условия эффективного А. р. закладываются по мере финансовой стабилизации, достижения сбалансирован-

ности спроса и предложения на макроуровне.

АРЕНДА (от ср.-лат. *arrendare* — отдавать внаем) — основанное на договоре срочное и возмездное пользование землей, предприятием, основными производственными фондами, иным имуществом, переданным арендатору для самостоятельной хозяйственной деятельности. Собственником имущества, сданного в А., остается арендодатель, но продукция и доходы, полученные арендатором при использовании этого имущества, являются собственностью последнего. Взаимоотношения арендодателя с арендатором регулируются договором. В нем указывается состав и стоимость передаваемого в аренду имущества, размер *арендной платы*, обязанности сторон. Так, в обязанности арендодателя может входить участие в восстановлении (обновлении) и ремонте сданного в аренду имущества (например, машин, оборудования), оказание разнообразного содействия арендатору в эффективном использовании этого имущества (внедрение научно-технических достижений, информационное обслуживание, удовлетворение социально-бытовых потребностей арендаторов и др.). Обязанности арендатора заключаются прежде всего в использовании арендованного имущества по назначению в соответствии с условиями договора, своевременное внесение *арендной платы*, а по истечении срока арен-

ды — возвращение имущества арендодателю в предусмотренном договором состоянии (например, оборудования — в работоспособном состоянии, жилого помещения — приведенном в надлежащий порядок и пригодном для жилья и т. п.). Если состояние имущества, возвращаемого арендодателю, хуже предусмотренного договором, то арендатор возмещает причиненный ущерб в установленном законодательством порядке. Изменение условий договора А., его досрочное расторжение допускаются по взаимному соглашению арендатора и арендодателя. Если же изменения условий или расторжения договора требует одна из сторон, то решение принимает арбитражный суд при наличии достаточных оснований (нарушение условий договора, неправильное использование арендованного имущества, противоречащее условиям договора). По истечении срока договора арендатор имеет право на его возобновление, продление. Если ни одна из сторон не требует прекращения или изменения условий договора, то он считается продленным на тот же срок и на тех же условиях, какие были предусмотрены договором. А. государственных предприятий можно рассматривать как одну из форм разгосударствления собственности.

АРЕНДНАЯ ПЛАТА — плата за пользование взятого в *аренду* имущества. Размер А. п., сроки

и другие условия платежа предусматриваются договором между арендатором и арендодателем. В зависимости от условий договора А. п. может включать часть амортизационных отчислений от стоимости арендованного имущества, средства, передаваемые арендодателю для ремонта арендованного имущества (зданий, оборудования) по истечении срока аренды, и часть прибыли, которую получает арендатор от использования этого имущества. Размер амортизационных отчислений, включаемых в А. п., зависит от предусмотренного в договоре участия арендодателя в воспроизводстве переданного в аренду имущества: замене отдельных арендованных машин при их выбытии по различным причинам и др. Если участие арендодателя в воспроизводстве переданного в аренду имущества не предусмотрено договором, то амортизационные отчисления в А. п. не входят. Включение в А. п. средств на ремонт имущества также зависит от условий договора: если ремонт имущества по истечении срока его аренды осуществляет арендатор, то указанные средства в А. п. не включаются. Часть прибыли (или дохода), полученной от использования арендованного имущества, включается в А. п., как правило, на уровне банковского процента от его стоимости. Размер банковского процента зависит от срока аренды и предусматривается в договоре. Если остаточная (за вы-

четом износа) стоимость арендованных основных фондов составляет 1,2 млн руб., срок аренды — 5 лет, а арендный процент, предусмотренный в договоре, — 9 %, то А. п. за счет прибыли составит 108 тыс. руб. в год (1,2 млн руб. × 9 %). Если речь идет об *арендном предприятии*, то часть А. п., формируемая из прибыли, не увеличивает его расходов, т. к. вносится в пределах налоговой ставки на прибыль. Если, например, облагаемая налогом прибыль предприятия — 600 тыс. руб., ставка налога в союзный бюджет — 17 %, А. п. из прибыли, определенная договором, — 60 тыс. руб., то арендное предприятие (находящееся в союзном подчинении) внесет в союзный бюджет в виде налога 42 тыс. руб., т. к. он вместе с арендной платой не может превышать 102 тыс. руб. (600 тыс. руб. × 17 %).

АРЕНДНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — предприятие, созданное трудовым коллективом на основе договора аренды имущества государственного предприятия или его структурной единицы. Трудовой коллектив на общем собрании или конференции образует организацию арендаторов, которая вместе с профсоюзным комитетом подготавливает проект договора аренды. После подписания договора с арендодателем организация арендаторов принимает в установленном порядке имущество предприятия и приобретает статус А. п. А. п. дейст-

вует на основе устава, утвержденного общим собранием (конференцией) трудового коллектива. При наличии подписанного сторонами договора и утвержденного устава А. п. подлежит регистрации в исполкоме Совета народных депутатов по месту нахождения А. п. Высшим органом управления А. п. является общее собрание членов трудового коллектива А. п. Собрание утверждает структуру и штаты предприятия, избирает совет А. п. и ревизионную комиссию. Совет А. п. избирает председателя совета. Совет А. п. принимает решение о возложении обязанностей руководителя А. п. на председателя совета или о найме руководителя А. п. и заключает с ним контракт. Взаимоотношения А. п. с арендодателем (Фондом государственного имущества, другим государственным органом и т. п.) регулируются только договором аренды. Арендодатель не вправе вмешиваться в деятельность А. п., давать ему какие-либо указания и т. д. В то же время на А. п. возлагается выполнение договорных и иных обязательств, принятых государственным предприятием (до перехода на аренду) по поставкам продукции заказчикам в установленные сроки. Договором может предусматриваться выполнение арендодателем (прежним вышестоящим органом и др.) функций по информационному, социально-бытовому или иному обслуживанию А. п. А. п. самостоятельно опре-

деляет порядок найма и увольнения работников, формы и системы оплаты труда, распорядок рабочего дня, предоставления выходных дней и отпусков. А. п. обязано выполнять государственные заказы, а также заказы других предприятий и организаций по сложившимся хозяйственным связям в объеме, не превышающем соответствующие заказы, принятые на год его сдачи в аренду. А. п. реализует свою продукцию, а также приобретает материальные ресурсы по ценам и в порядке, установленном для государственных предприятий. А. п. может быть создано на основе аренды имущества цеха, отделения, фермы, любого производственного подразделения государственного предприятия, но с его согласия. Взаимоотношения А. п. с арендодателем (государственным предприятием, объединением) регулируются договором на равных началах, а не как с вышестоящей организацией. Благодаря аренде предприятия приобретают реальную экономическую самостоятельность, избавляются от регламентации сверху в вопросах организации и оплаты труда, распоряжения произведенной продукцией и прибылью. Эффективно ведя хозяйство, трудовой коллектив имеет возможность накопив необходимую сумму прибыли, остающуюся после уплаты налогов, а также используя кредиты банка, выкупить предприятие (см. *Выкуп предприятия*). Важное преимущество

А. п. — возможность формирования вкладов членов трудового коллектива за счет части стоимости имущества, принадлежащего предприятию.

АУДИТОРСКАЯ ФИРМА (от лат. *auditor* — слушатель) — расчетная или коммерческая организация, осуществляющая независимую финансовую и бухгалтерскую экспертизу или контроль за деятельностью хозяйствующих субъектов (предприятий, ассоциаций, организаций и т. п.) — аудит с целью объективной оценки их финансового положения, правомочности проведенных сделок, соблюдения законодательства, в первую очередь налогового, а также достоверности предоставляемой отчетности. Проверка осуществляется аудиторами — специалистами, обладающими высокой профессиональной подготовкой и способностью высказывать компетентное и независимое мнение, имеющими на это полномочия или разрешение в соответствии с законодательством. Аудиторские услуги оказываются на основе договора между желающей пройти экспертизу фирмой-клиентом (предприятием, объединением) и А. ф. или на основании специального законодательства, обязывающего с определенной периодичностью подвергаться аудиту. Договорная основа подразумевает коммерческую форму отношений между клиентом и А. ф. Основная задача аудитора — дать заключение о финансовом положении

проверяемой фирмы, которое в установленном порядке публикуется в годовом отчете о ее деятельности вместе с официальным балансом и счетами. При проверке *акционерных обществ* аудиторские отчеты направляются проверяемыми фирмами акционерам. Существует также практика приглашения аудиторов на собрание акционеров, где рассматриваются итоги деятельности компании за определенный период. Широкое развитие акционерных форм организации хозяйственной деятельности, отделение права собственности от управления явились серьезным стимулом для развития аудиторского бизнеса. Аудиторская деятельность регулируется в той или иной мере национальными законодательствами и международным правом. Например, в ФРГ обязательна ежегодная аудиторская проверка всех крупных и средних фирм. В Великобритании проверке подвергаются все фирмы, составляющие финансовую отчетность, независимо от их размеров. Несмотря на некоторые различия между законодательствами разных стран, принципы функционирования аудиторских фирм едины — это полная независимость от каких-либо органов или лиц, а также осуществление своей деятельности в строгом соответствии с национальным законодательством и международными стандартами и правилами учета, которые разрабатываются такими международными объедине-

ниями, как Европейский Союз работников бухгалтерского учета и контроля, Международная федерация работников бухгалтерского учета и контроля и др. Как правило, аудиторские фирмы занимаются не только проверками и экспертизами, но и другой весьма широкой по своему спектру деятельностью в области услуг. Это, в первую очередь, консультирование в области стратегического планирования, *маркетинга*, *менеджмента*, налогообложения. По данным зарубежной печати, на собственно аудиторские работы приходится 50—60 % оборота аудиторских фирм, а в целом их доля в обороте сферы деловых услуг достигает 30—35 %. Зарубежный опыт показывает, что в развитии рыночной инфраструктуры аудиторская служба занимает одно из существенных мест. Аудиторские службы начинают создаваться и в СССР. В частности, в Положении об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью предусмотрено, что их финансовая и хозяйственная деятельность может проверяться аудиторскими службами. Уже функционирует созданная Министерством финансов СССР и другими учредителями аудиторская организация «Инаудит». Есть соответствующая служба при Мосгорисполкоме.

АУКЦИОН (от лат. *auctio* — продажа с публичных торгов) — способ продажи товаров, недвижимого и др. имущества с пуб-

личных торгов, когда покупателем становится тот, кто предлагает за товар наибольшую цену. Такой способ продажи применяется в случаях, когда требуется срочно продать какое-то имущество или товары, трудно определить истинную цену товара из-за его уникальности (например, произведения искусства) или дефицитности (например, А. по продаже продукции производственного назначения, автомобилей иностранных марок и др.). А. могут быть добровольными или принудительными. Примером добровольного А. в практике нашей страны служат срочная продажа имущества, распродажа предприятием излишков товарно-материальных ценностей, сезонные распродажи вышедших из моды товаров и т. п. Принудительный А. осуществляет ломбард, когда должник в определенный срок не выкупил заложенного имущества. К этому же виду А. относятся распродажа таможенными властями конфискованного имущества, распродажа имущества по решению судов, в частности при *банкротстве* предприятий. Общие условия продажи товаров определяются продавцом. Как правило, товары описываются и оцениваются, а затем они или их образцы выставляются с целью предварительного осмотра. Сама продажа осуществляется путем повышения первоначально установленной цены участниками А. Купленные на А. вещи должны быть

оплачены незамедлительно по приобретении или немедленно при их выдаче. Там, где А. функционируют постоянно, допускаются расчеты за покупки долговыми обязательствами. Существует и такая форма расчетов, когда в обеспечение договора купли покупатель вносит задаток, который не возвращается ему, если он не внесет в установленный срок остальную часть суммы. Международные А. проводятся с определенной периодичностью: раз в квартал, в полгода, в год в крупных торговых центрах (Нью-Йорк, Лондон, Санкт-Петербург, Калькутта и др.). В нашей стране действуют два международных аукциона: с 1931 г. — пушной аукцион, с 1965 г. — аукцион по продаже чистокровных скаковых и рысистых лошадей. К сожалению, в нашей стране утрачена довольно широко развитая практика аукционной продажи, существовавшая в дореволюционной России. Предстоит почти заново развивать эту специфичную форму торговли, органически присущую рыночной экономике. Первый шаг сделан — утверждено положение об аукционной продаже населению продукции производственно-технического назначения и такое же положение для предприятий. Начал функционировать валютный аукцион.

БАНК ИННОВАЦИОННЫЙ — разновидность банка коммерче-

ского; специализируется на финансировании и кредитовании инновационных проектов, т. е. различных научно-технических новшеств, разработок, начиная от проектирования, создания опытного образца до массового внедрения. Сроки, порядок и условия кредитования варьируют в зависимости от стадии и характера финансируемых работ, их масштабов. Существуют краткосрочные и долгосрочные виды кредитования. Инвестиционное финансирование может производиться и в форме приобретения акций компании, занятой разработкой и внедрением научно-технической идеи, а также путем размещения облигационного займа на длительный срок среди лиц, заинтересованных в осуществлении финансируемого проекта. Особенности Б. и. по сравнению с другими банками являются: высокий риск возвратности кредитных вложений; существенные различия не только в сроках, но и объемах ссуд; необходимость дополнительных гарантий обеспечения сохранности средств вкладчиков. Б. и. имеют обширное поле деятельности. Они призваны сыграть важную роль в стимулировании научно-технического прогресса, в перевооружении промышленности, сельского хозяйства, *инфраструктуры* на принципиально новой технической основе.

БАНК КОММЕРЧЕСКИЙ — универсальное кредитное учреждение, создаваемое для привле-

чения денежных средств и размещения их от своего имени на условиях возвратности и платности. Б. к. осуществляет расчетные операции по поручению клиентов, их кассовое обслуживание, операции с *валютой*, драгоценными металлами, *ценными бумагами* и другие операции, разрешенные законом. Б. к. относится ко второму уровню *банковской системы СССР*; организуется на акционерной основе юридическими лицами и гражданами, за исключением Советов народных депутатов всех уровней и их исполнительных органов, политических организаций и специализированных общественных фондов. Б. к. действует в соответствии с уставом, которым устанавливается перечень осуществляемых банком операций, размеры его фондов, органы управления и их функции, порядок использования прибыли. Б. к. должен получить *лицензию* на совершение банковских операций от центрального банка республики, на территории которой он создается. Обслуживая клиентов, Б. к. обязан соблюдать установленные центральным банком республики экономические нормативы, регулирующие объемы и соотношение различных активных и пассивных операций с целью обеспечения финансовой устойчивости банка, защиты интересов его клиентов. Б. к. различаются по принадлежности и способу формирования уставного капитала (с участием госу-

дарства, кооперативные, совместные, иностранные и др.), отраслевой ориентации (агробанки, для кредитования и расчетно-кассового обслуживания торговли, жилищно-коммунального хозяйства, строительства, транспорта и связи, какой-либо отрасли промышленности и т. п.), территории деятельности (региональные, республиканские, общесоюзные), видам совершаемых операций. В СССР процесс создания Б. к. идет довольно быстро, в том числе и за счет преобразования государственных специализированных банков, превращения их отделений и областных управлений в самостоятельные коммерческие банки. Объем капитала и масштабы операций отдельных Б. к. сильно разнятся между собой. Минимальная сумма уставного капитала установлена в размере 5 млн руб., а для кооперативного Б. к. — 500 тыс. руб. Соотношение собственных и привлеченных средств — 1:20, для кооперативного — 1:12. Фактические объемы операций одних банков чуть превышают установленный минимум, а у других банков исчисляются миллиардами рублей. Б. к. более гибко и оперативно ведут работу по мобилизации временно свободных ресурсов, нежели существовавшие раньше государственные специализированные банки. Они материально заинтересованы в максимальном эффективном использовании имеющихся денежных средств на кредито-

вание, в улучшении обслуживания клиентов, ускорении расчетов.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА СССР — совокупность банковских учреждений, действующих на территории СССР, в их взаимосвязи и взаимозависимости. Их деятельность регулируется Законом СССР «О банках и банковской деятельности» и аналогичными законами республик. Б. с. СССР имеет два уровня. К первому уровню относятся Государственный банк СССР, центральные (государственные, национальные) банки союзных и автономных республик и их учреждения; ко второму — коммерческие банки различных типов, включая иностранные (см. *Банк коммерческий*), другие банковские учреждения, специализирующиеся на различных банковских операциях. Государственные банки Союза ССР и республик подчиняются соответственно Верховному Совету СССР и Верховным Советам союзных республик. Государственный банк СССР и центральные банки республик выполняют функции эмиссионного банка, регулирования и контроля за деятельностью коммерческих банков, организатора расчетных операций, методологического и методического центра в области банковской деятельности в стране. Коммерческие банки осуществляют кредитно-расчетное, валютное, кассовое и иное банковское обслуживание юридических лиц и граждан. Особое место в Б. с.

СССР занимают Сберегательный банк СССР и его учреждения. Он специализируется на обслуживании населения страны, аккумулируя денежные сбережения граждан и оказывая кредитные, расчетные и иные банковские услуги. В отличие от всех других коммерческих банков государство гарантирует сохранность вкладов, внесенных в сберегательные банки страны. Все иные, ранее находившиеся в собственности государства банки преобразованы в коммерческие банки на акционерной основе. В качестве коммерческого акционерного банка действует Банк внешнеэкономической деятельности СССР (Внешэкономбанк), специализирующийся на кредитном, расчетном, валютно-кассовом обслуживании экспортных и импортных операций. Банки могут открывать филиалы и представительства на территории СССР, а с разрешения центрального банка — и за рубежом; образовывать союзы, ассоциации и иные объединения для координации своей деятельности, защиты интересов своих членов, выполнения совместных программ. В условиях рыночной экономики должна резко увеличиться роль государственных банков как регуляторов денежно-кредитных отношений. Вместе с тем повышается ответственность коммерческих структур за эффективное использование кредитных ресурсов на нужды народного хозяйства страны.

БАНКРОТСТВО — финансовая несостоятельность лица, предприятия, фирмы; неспособность платить кредиторам по долговым обязательствам и продолжать нормальную деятельность. Гражданское право различает два вида Б. Первое — это злостное или умышленное, т. е. сознательное, доведение своих коммерческих дел (путем укрытия имущества или каких-либо афер) до Б. Второй вид Б. связан с определенными обстоятельствами либо является результатом некомпетентного управления. Часто такой вид Б. служит поводом для введения специальных форм управления при устранении должника от распоряжения принадлежавшим ему имуществом. В условиях рыночной экономики экономическое неблагополучие предприятий нередко приводит к их Б. Б. выполняет функцию своеобразного отбора наиболее эффективных форм и методов хозяйствования. Законодательство о Б. и отношение к нему в разных странах существенно различаются. В Великобритании объявление о Б. и продажа имущества обанкротившейся фирмы преследуют главным образом цель возратить долг кредитору. В США Б. рассматривается как побочный продукт предпринимательства. За менеджерами обанкротившейся фирмы часто сохраняется их место. Американское законодательство о Б. направлено на то, чтобы помочь фирме, попавшей в тяжелое финансовое

положение, обрести прежнюю устойчивость и стать платежеспособной. Аналогичен подход к Б. в японском законодательстве. Так, в частности, в законе о реорганизации корпораций говорится, что поддержка и восстановление предприятия имеет целью полную его реабилитацию посредством урегулирования интересов кредиторов, акционеров и других заинтересованных лиц. Невзирая на существенные различия в законах о Б. в разных странах, в целом есть единство в подходе к судьбе фирмы, терпящей финансовое бедствие: она может быть либо ликвидирована, либо ей должна быть оказана помощь в «лечении». Ликвидация компании влечет за собой погашение долгов кредиторам. В США в первую очередь оплачиваются налоги и погашаются затраты на оформление Б. Очередность выполнения долговых обязательств зависит от статуса кредиторов. Сначала деньги предоставляются т. н. гарантированным кредиторам. Затем — главным и в последнюю очередь — негарантированным. Поскольку сроки ликвидации достаточно короткие и к самой акции приступают поздно, удача сопутствует, как правило, только гарантированным кредиторам. В большинстве развитых стран «неудачники» сходят с дистанции задолго до объявления Б. Во Франции, к примеру, существует «система тревоги», которая оповещает заинтересованные круги о прибли-

жающей «болезни», финансовом недуге тех или иных компаний. Здесь предпочитают предупредить, а не «лечить». Статистика Б. имеет разнонаправленную динамику по странам. Например, в США с 1984 по 1989 г. число Б. удвоилось и достигло более 600 тыс. в год. В Англии и Японии наблюдается тенденция к уменьшению числа Б. В Японии оно снизилось более чем в 5 раз и не превышало 7 тыс. случаев в 1989 г. Советская экономика не знала механизма Б., что во многом обуславливалось монополией государственной собственности. Всегда находились финансовые иньекции для неблагополучных предприятий вне зависимости от того, насколько эффективно они функционировали. Переход к рынку требует в качестве первого шага создания правовых основ регулирования экономических процессов, связанных с Б. В ряде законов Б. как реальное хозяйственное и правовое явление признается де-юре. Например, в Законе СССР «О собственности в СССР» (статья 24, пункт 3) признается реальная возможность несостоятельности (банкротства) государственного предприятия. В Законе СССР «О предприятиях в СССР» (статья 37, пункт 2) факт Б. фиксируется как нормальное хозяйственное явление применительно уже ко всем формам собственности и хозяйствующим объектам. Подготовлен проект закона СССР о банкрот-

стве, который представлен на рассмотрение в Верховный Совет СССР. Цель закона — установить четкую ответственность собственника за ведение хозяйственной деятельности и ее эффективность перед кредиторами и бюджетом. Законопроект учитывает особенности нынешнего переходного периода. Не немедленная ликвидация или ускорение Б. «захромавшего» предприятия, а возможность использования различных вариантов для его спасения — такова основная идея, заложенная в законопроекте. В числе вариантов, упреждающих Б., — санация (оздоровление) предприятия. Если речь идет о госпредприятии, то поддержка может исходить от Фонда государственного имущества, либо Фонда стабилизации. Государство в первую очередь будет поддерживать убыточные предприятия, производящие социально важную продукцию. Другой вариант — это процедура мировой сделки. Суть ее в том, что должник договаривается с кредиторами о том, чтобы выплатить им лишь часть долга при условии, конечно, заинтересованности кредиторов в дальнейшем функционировании предприятия. Закон о банкротстве может успешно действовать лишь в увязке с другими законами — о предприятии в СССР, налоговой системе, занятости. Предстоит разработать порядок продажи имущества при ликвидации несостоятельных предприятий, уста-

новить ответственность за несвоевременную подачу заявлений о грозящем Б.

БАРТЕРНАЯ СДЕЛКА — безвалютная, но оцененная и сбалансированная по стоимости товарообменная операция, оформляемая контрактом (договором). Оценка товаров производится по мировым или договорным ценам для обеспечения эквивалентности обмена, а также для учета в таможенной статистике, определения страховых сумм и размеров претензий (санкций) за невыполнение условий контракта. Разновидностью Б. с. являются товарообменные операции в рамках приграничной и прибрежной торговли. Они осуществляются предприятиями, расположенными в приграничных районах СССР, с иностранными контрагентами из сопредельных государств. В оборот вовлекаются местные ресурсы, рыночные фонды, товары, производимые сверх плановых заданий и договорных обязательств. К Б. с. относятся также ассортиментный обмен, осуществляемый крупными универмагами, товарообмен при проведении ярмарок и выставок. Использование Б. с. во внешнеторговой практике в основном обусловлено отсутствием достаточных платежных средств, а также неустойчивостью валюты расчетов. В связи со сложным валютным положением СССР и расширением самостоятельности предприятий во внешнеэкономической деятельности объем Б. с.

заметно возрос. При этом имеют место нарушения эквивалентности обмена, что вызвано в условиях товарного дефицита в стране навязыванием советским экспортерам невыгодных условий со стороны импортеров. Б. с., представляя определенную выгоду для предприятий, вместе с тем наносят определенный урон государству, поскольку уменьшают валютные средства, поступающие в централизованный валютный фонд для погашения внешнего долга СССР и решения общехозяйственных задач. С 1 января 1991 г. в межгосударственной торговле со всеми странами Советский Союз перешел в основном на расчеты в свободно конвертируемой валюте, во внешней торговле бартер ограничен. В последние годы из-за резкого усиления товарного дефицита и обесценения рубля большое распространение получил т. н. внутренний бартер, товарообменные операции между нашими предприятиями внутри страны. Хотя они опосредуются денежными расчетами, но последние подчинены натуральному обмену конкретными изделиями.

БЕЗВАЛЮТНЫЙ ОБМЕН — международный обмен товарами и услугами, а также передвижение из страны в страну лиц на основе международных экономических, научных и культурных контактов, не опосредованных платежами в иностранной валюте. Б. о. обуславливается различными факторами: необрати-

мостью валют, наличием валютных ограничений, нехваткой у многих стран резервов свободно конвертируемой валюты, неустойчивостью в отдельные периоды курсов обратимых валют, создающей повышенный валютный риск. Б. о. принимает формы бартерных сделок, компенсационных соглашений, валютных клирингов, поставки иностранным предприятиям оборудования, сырья, продажи технологий в обмен на акции этих предприятий. Б. о. ограничивает и затрудняет широкие экономические отношения между странами и может использоваться лишь в ограниченных масштабах. В качестве нормального экономического процесса Б. о. может рассматриваться лишь в рамках международных корпораций при осуществлении межфирменных поставок, в приграничной торговле, в международном общении таких категорий населения, как студенты, школьники, а также в некоторых других случаях.

БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ — платежи, осуществляемые путем перечислений со счета на счет в банках без использования денежных купюр. Б. р. применяются между предприятиями и организациями для расчетов за купленные сырье, материалы, полуфабрикаты, отгруженную продукцию, предоставленные услуги, выполненные работы, при внесении налогов в бюджет, перечислении взносов на страхование, оплату транспортных расходов

и др. Б. р. используются также населением для внесения вкладов, расчетов за квартиру и коммунальные услуги, оплату товаров и др. Б. р. предприятий осуществляются на основании расчетных документов установленных форм — платежных требований, платежных поручений, расчетных чеков, аккредитивов. Способы Б. р. характеризуются порядком списания средств со счетов предприятий. Наиболее распространено списание со счета плательщика по платежным требованиям, выписанным за определенное количество продукции. При внесении платежей в бюджет, органам страхования и др. предприятие само дает поручение банку о списании суммы причитающегося платежа. Другой способ — предварительное списание со счетов плательщиков сумм и выдача им аккредитивов, лимитированных чековых книжек и др. аналогичных расчетных средств. Б. р. могут осуществляться путем зачета взаимных требований. Форма Б. р. согласовывается предприятиями при заключении хозяйственных договоров, в иных случаях — устанавливается государством или банками. Списание со счета сумм в порядке Б. р. производится в соответствии с очередностью (датой) поступления расчетных документов в банк, обслуживающий плательщика. Б. р. населения осуществляются через сберегательные банки, но широкого распространения не получили.

БЕЗРАБОТИЦА — ситуация в экономике, при которой значительная часть трудоспособного населения, становясь относительно избыточной (резервной армией труда), не имеет работы, ищет ее и готова переквалифицироваться. Б. является неотъемлемым элементом рыночной экономики. Определенный ее уровень (4—5 %) считается нормальным, или оправданным, и называется естественным уровнем Б. Так, в любой отрезок времени какая-то часть людей ищет работу, в том числе и впервые, или временно не занята из-за перерывов в сезонных работах — т. н. фрикционная Б. Кроме того, определенное число безработных возникает и в связи со структурными сдвигами в производстве, вызывающими изменения в спросе на некоторые профессии, — т. н. структурная Б. Для отражения ситуации в экономике с естественным уровнем Б. используется понятие «полная занятость», когда число занятых составляет 95—96 % совокупной рабочей силы. Б. проявляется как несоответствие между спросом на рабочую силу, имеющую определенную профессиональную подготовку и квалификацию, и ее предложением. Это несоответствие особенно обостряется в периоды экономических кризисов; массовые сокращения рабочих мест из-за банкротства и модернизации на функционирующих предприятиях приводят к

резкому увеличению резервной армии труда. Переход к рыночной экономике неизбежно будет сопровождаться ростом Б. и в СССР. Значительные ее масштабы ожидаются из-за того, что многие предприятия имеют низкую рентабельность производства при низкой производительности труда и чрезмерно раздутых штатах. Кроме того, на протяжении последних десятилетий сдерживались структурная перестройка экономики, внедрение трудосберегающих технологий. Особенно острые проблемы в краткосрочном плане породит намечаемое сокращение объемов капиталовложений, ведь в СССР сложилась крайне негибкая система обеспечения занятости, основным инструментом которой был постоянный рост инвестиций. Достижение эффективной занятости в СССР требует мобилизации всех возможностей государства для заблаговременной подготовки к массовому высвобождению рабочей силы из отраслей материального производства. В случае невозможности предоставления подходящего места безработному может быть предложено пройти профессиональную подготовку или переподготовку, повысить свою квалификацию. Порядок регистрации граждан в качестве безработных определяется законодательством Союза ССР, союзных и автономных республик. Для граждан, потерявших работу и желающих возобновить трудо-

вую деятельность, государство вводит социальные гарантии. Для работников, высвобождаемых с предприятий, из учреждений и организаций при расторжении трудового договора в связи с их реорганизацией и ликвидации либо при осуществлении мероприятий по сокращению численности (штатов) предоставляются особые гарантии (в виде повышенных материальных выплат). Лица, потерявшие работу, но поступившие на курсы профессиональной подготовки, повышения квалификации или переподготовки, получают стипендии, и период их обучения включается в общий и непрерывный стаж работы. Гражданам, признанным в установленном законодательством порядке безработными, выплачиваются пособия по Б. Условия и сроки выплаты таких пособий определяются Основами законодательства Союза ССР и республик о занятости населения, а также законодательством союзных и автономных республик. Членам семей безработного, находящимся на его иждивении, а также лицам, потерявшим право на пособие по Б. в связи с истечением установленного срока его выплаты, может оказываться материальная и иная помощь, включая дотации за пользование жильем, коммунальными услугами, общественным транспортом. Порядок и условия оказания помощи, выделяемой из бюджета союзной и автономной республики, местных Советов на-

родных депутатов, определяются законодательством союзных и автономных республик, решением местных Советов народных депутатов, а также коллективными договорами (соглашениями). В связи с повышением розничных цен гражданам, признанным безработными, выплачивается компенсация в размере 50 руб. Ограничить масштабы и уменьшить тяжесть Б. возможно, если использовать весь арсенал средств борьбы с ней.

БИРЖА ВАЛЮТНАЯ (от лат. *bursa* — кошелек) — организационно оформленный и регулярно функционирующий рынок, на котором происходит торговля крупными партиями валют. Покупателями и продавцами являются преимущественно банки, которые совершают сделки за свой счет или по поручениям своих клиентов. Б. в. традиционно не имеют самостоятельного места функционирования и действуют обычно либо при биржах товарных, либо при биржах фондовых. В настоящее время в развитых странах преобладает прямая межбанковская торговля валютой, в связи с чем значение Б. в. в общем объеме международной торговли валютой относительно невелико. Наиболее известные Б. в. имеются в ФРГ, Франции, Японии, странах Бенилюкса, некоторых Скандинавских странах. На Б. в. традиционно производится официальная фиксация валютных курсов несколько раз в течение делового дня; зафиксиро-

ванные курсы публикуются в официальных биржевых бюллетенях. Эти курсы используются банками и различными деловыми предприятиями в качестве справочных при заключении контракта, хотя практически большинство сделок совершается банками по текущим валютным курсам, устанавливаемым ими. В СССР с 1991 г. начала действовать Б. в., являющаяся пока структурным подразделением Госбанка. Если в валютных аукционах участвуют непосредственно предприятия, то на бирже оперируют только члены биржи — банки. Они обязаны иметь лицензии на проведение валютных операций, устойчивое финансовое положение, быть квалифицированными посредниками своих клиентов. В зависимости от изменения валютного курса банки могут либо предлагать валюту к обмену, либо снимать свои заявки. При равновесии спроса и предложения устанавливается единый курс, применяемый для всех сделок банков с клиентами.

БИРЖА ТОВАРНАЯ — центральное звено инфраструктуры товарного рынка; учреждение, в котором осуществляются оптовые сделки по купле-продаже товаров по образцам и стандартам, на основе предварительной биржевой экспертизы. В 1926 г. в нашей стране функционировало 114 товарных бирж. Невзирая на недостатки в их деятельности, в частности отсутствие должного

финансового контроля, они сыграли существенную роль в стабилизации экономики и цен. Свертывание новой экономической политики повлекло за собой ликвидацию бирж. В настоящее время Б. т. в нашей стране возрождаются, им принадлежит важная роль в организации горизонтальных экономических связей между товаропроизводителями. Различают Б. т. специализированные и универсальные. За рубежом преобладают специализированные, где объектом торговли является тот или иной вид однородного товара: биржа нефти, биржа хлопка, биржа цветных металлов и т. д. В СССР пока преобладают универсальные Б. т., но есть и специализированные. На Б. т. по поручению своих клиентов сделки заключают посредники — брокеры; учредители биржи могут заключать на ней сделки без посредников. Б. т. может быть государственной или акционерной организацией, но предпочтительнее акционерная (под государственным контролем, что общепринято в мире). Б. т. предоставляет продавцам и покупателям помещение, определенные гарантии, информационные и расчетные услуги и получает за это комиссионное вознаграждение. При правильной организации информационной службы Б. т. служат богатым источником сведений о динамике цен, спросе и предложении на различные товары. Все сделки на Б. т. учитываются, при этом

регистрируются цены: продавца (запрашиваемая), покупателя (предлагаемая) и фактическая. Торги проводятся в заранее установленные дни. Члены и пайщики Б. т. заранее получают перечни товаров, предлагаемых к продаже. Цены на Б. т. свободные, они могут колебаться, поэтому товары котируются, т. е. по ним определяются типовые, наиболее характерные цены. Обычно при большом количестве сделок эти цены рассчитывают специальные котировальные комиссии. По итогам торгов выпускается биржевой бюллетень, по декадам или ежемесячно — биржевые ведомости. Б. т. в разных городах связаны единой информационной системой. В дальнейшем наши Б. т. будут осуществлять связь с зарубежными биржами с помощью действующей международной системы «Глобэкс». На Б. т. наряду с реализацией личного товара заключаются и фьючерсные сделки, предусматривающие поставку товара, который будет произведен в будущем. Членами Б. т. обычно являются крупные предприятия и фирмы — поставщики и покупатели значительных партий товара, банки. Членом Российской товарно-сырьевой биржи может быть любое юридическое лицо. Формы участия в деятельности Б. т. разные: можно приобрести постоянное брокерское место, дающее право участия во всех торгах, пользования всеми услугами биржи (стоимость брокерского

места — 150 тыс. руб. (с 1 апреля 1991 г. — 200 тыс. руб.), для иностранного участника — 60 тыс. дол.); можно приобрести акции биржи вместе с брокерским местом (300 тыс. руб.), дающие право не только на представительство своего брокера (брокерской конторы), но и на получение *дивиденда* и участие в управлении биржей. Предельное количество членов Б. т. предусматривается ее уставом с учетом ее информационных и других возможностей («пропускной способности»); для Российской товарно-сырьевой биржи оно составляет 1200 членов. В настоящее время в СССР функционирует свыше 300 Б. т., объединенных большей частью в Межрегиональный союз бирж.

БИРЖА ТРУДА — организация, специализирующаяся на посредничестве между рабочими и предпринимателями с целью купли-продажи рабочей силы. Не устранив *безработицы* в целом, Б. т. позволяют упорядочить наем предприятиями рабочей силы и сократить гражданам время поиска места работы. При существовании системы страхования от безработицы Б. т. выполняют также функции контроля за установлением права на получение пособия безработными и за его, утратой. Б. т. могут иметь разные формы: бюро, конторы, общества и т. п. В зависимости от форм собственности выделяются следующие их основные виды: частные, функционирую-

щие на коммерческой основе; филантропические; общественные и государственные. Б. т., кроме трудоустройства безработных, обычно оказывают услуги лицам, желающим поменять место работы, изучают спрос и предложение рабочей силы, собирают и распространяют информацию об уровне занятости в разрезе профессий и территорий. В компетенцию Б. т. входит также профессиональная ориентация молодежи, направление молодых людей на курсы для приобретения профессии. Важное место занимает организация переобучения и трудоустройства инвалидов. Направления Б. т. не обязательны для предпринимателей, могущих отказать в приеме на работу. С другой стороны, отказ безработного от направления на работу, как правило, влечет потерю права на пособие по безработице. Деятельность Б. т. получила международно-правовую регламентацию в ряде конвенций МОТ. В дореволюционной России Б. т. существовали во всех губернских и во многих уездных городах до конца 1919 г., когда потребность в них отпала с введением всеобщей трудовой повинности. На смену им Наркоматом труда была создана сеть отделов учета и распределения рабочей силы. В период новой экономической политики Б. т. были восстановлены; их деятельность направлялась комитетами, состоявшими из представителей профессиональных союзов и хозяйственных

органов на паритетных началах. Первоначально наем рабочей силы обязательно осуществлялся через Б. т. за некоторыми исключениями. Затем процедура трудоустройства претерпела изменения в направлении смягчения и упрощения условий найма. В 1925 г. деятельность Б. т. была реорганизована на основе государственного трудового посредничества (свободный наем), причем частные посреднические бюро были запрещены. К концу 1930 г. Б. т. прекратили свое существование. Переход нашей экономики к рынку требует проведения структурных маневров и существенного перераспределения рабочей силы между отраслями и регионами страны. Возникновение безработицы в определенных масштабах обусловило необходимость воссоздания Б. т. с учетом современных требований. Их функции не могут ограничиваться регистрацией безработных и поисками для них рабочего места. Предстоит создать организационные, квалификационные и информационные структуры Б. т. Программа перехода к рынку и концепция социальной защищенности населения предусматривают такие меры, как создание специальных центров занятости, информационной системы учета вакантных рабочих мест, переподготовки и переобучения кадров, формирование единой системы социальной помощи незанятым трудоспособным гражданам и др.

БИРЖА ФОНДОВАЯ — организация торгующих предприятий и лиц, создаваемая для публичной торговли ценными бумагами на аукционной основе (см. *Аукцион*). Важнейшая цель Б. ф. — обеспечивать быструю и эффективную куплю-продажу и перепродажу акций, облигаций и других ценных бумаг, а для их владельцев — возможность обмена на деньги и обратно. Б. ф. аккумулирует спрос и предложение котировующихся на бирже ценных бумаг, содействует формированию их биржевого курса. Учредители Б. ф. сами определяют необходимые для ее функционирования органы управления, регулируют деятельность участников торговли на ней, устанавливают плату за услуги. Широкое развитие биржевой торговли ценными бумагами с постоянной публикацией курсов ценных бумаг придало Б. ф. новую функцию — чуткого барометра состояния дел в отдельных компаниях, отраслях хозяйства и экономике страны в целом. Такая оценка позволяет владельцам денежных средств и ценных бумаг принимать решения о перемещении капиталов из отрасли в отрасль; стимулирует переток инвестиционных средств на наиболее перспективные и динамично развивающиеся направления, поддерживая технические и технологические открытия и разработки, новые товары и продукты. Б. ф. имеет специально оборудованное помещение, достаточное для того, чтобы вме-

стить всех участников торга, штат сотрудников, подготовленных для биржевой деятельности и имеющих необходимые юридические права для торговли ценными бумагами. Первая в России Петербургская биржа, открытая в 1703 г. по указу Петра I, совмещала функции товарной и фондовой бирж. На ней торговали сырьем, товарами, акциями, государственными облигациями, иностранными векселями. В период изпа в СССР существовали лишь фондовые отделы при товарных биржах Москвы, Харькова, Киева и других городов. В настоящее время рынок ценных бумаг в нашей стране находится в стадии формирования, создаются *акционерные общества*, начали выпускаться государственные долговые обязательства. Условием успешного первичного размещения ценных бумаг является возможность их оперативной и выгодной перепродажи, как только в этом возникает необходимость, подчас сразу после их покупки. Такие возможности наилучшим образом предоставляются биржами, где концентрируется спрос на все ценные бумаги. При этом не имеет особого значения, что общий объем ценных бумаг, предлагаемых для продажи, невелик. Б. ф. может функционировать либо периодически, по мере накопления спроса на ценные бумаги, либо ежедневно в течение нескольких часов. И лишь при большом объеме операций и весьма развитом рынке

потребуется постоянно функционирующее биржи. В СССР зарегистрировано несколько Б. ф. Три из них в Москве: Московская международная фондовая биржа, Московская Центральная фондовая биржа, Столичная фондовая биржа.

БРОКЕР (маклер) (англ. *broker*) — посредник, действующий на товарной, фондовой или валютной бирже. Б. заключает сделки по продаже и покупке товаров, *ценных бумаг* по поручению и от имени своих клиентов — поставщиков и продавцов, заказчиков и покупателей. В роли Б. выступают как отдельные лица — высококвалифицированные специалисты, хорошо знающие конъюнктуру рынка, специфику реализации различных видов товаров и услуг, юридические правила заключения сделок, так и брокерские фирмы, зарегистрированные на биржах и представляющие интересы своих клиентов. В странах с высокоразвитой рыночной экономикой действуют крупные брокерские фирмы, имеющие свои филиалы во многих городах, а нередко и в других странах. Источником доходов Б. является комиссионное вознаграждение, предусматриваемое в контрактах или уставом соответствующей биржи. На большинстве товарных бирж, в том числе на Российской товарно-сырьевой бирже, все операции осуществляются исключительно через брокерские конторы, зарегистрированные на данной бирже, что позво-

ляет избежать «диких», незарегистрированных в биржевом журнале сделок. Как правило, предприятия-поставщики и покупатели заключают договор на брокерское обслуживание, который регулирует их взаимоотношения, порядок учета и оплаты сделок. После подписания договора на брокерское обслуживание клиент (покупатель или продавец) оформляет заявку, в которой оговаривает условия продажи или покупки нужного ему товара. Биржевой Б. обязан придерживаться требований, предусмотренных в заявке своего клиента. Обычный размер брокерского вознаграждения — 3—5 % от суммы сделки, но при заключении сделки на более выгодных для клиента условиях Б. получает оговоренную в договоре часть сэкономленной суммы. После регистрации в биржевом журнале Б., действующий от имени своего клиента-продавца, передает Б., действующему от имени клиента-покупателя, договор купли-продажи для его оформления. Товарные биржи продают (сдают в аренду) брокерские места (иногда их называют брокерскими столиками), оборудованные техническими средствами информации. Существуют и внебиржевые брокерские компании, обычно специализирующиеся на купле-продаже ценных бумаг (акций и др.). Б. принимают и выполняют заявки клиентов на покупку или продажу ценных бумаг, консультируют по пробле-

мам *котировки* акций и пр. (см. также *Биржа валютная*, *Биржа товарная*, *Биржа фондовая*).

БЮДЖЕТ СОЮЗНЫЙ — финансовый план образования и использования централизованного фонда денежных ресурсов для выполнения исполнительными и законодательными органами страны возложенных на них функций в соответствии с межреспубликанским соглашением. Структура доходов и расходов Б. с отражает экономические отношения между Союзом и республиками в деле образования денежных доходов, их распределения и использования на развитие народного хозяйства, повышение уровня жизни народа, обеспечение обороноспособности страны, создание общесоюзных резервных, страховых и других фондов. Порядок составления, рассмотрения, утверждения и исполнения Б. с. определяется Верховным Советом СССР. Доходы Б. с. формируются за счет общегосударственных налогов, сборов и обязательных платежей (за вычетом той их части, которая зачисляется в республиканские бюджеты союзных и автономных республик, в бюджеты автономных областей и округов и местные бюджеты). Долевые отчисления для реализации общесоюзных программ определяются совместно с республиками. В полной мере в Б. с. поступают доходы от использования общесоюзной собственности и проводимых союзными органами мероприятий.

Статьи доходов Б. с. и структура его расходов, включая расходы на выдачу субвенций союзным и автономным республикам, определяются Верховным Советом СССР. Доходная часть бюджета формируется за счет поступлений: *налогов на прибыль* с предприятий, объединений и организаций; *налога с продаж*; *рентных платежей* предприятий; *доходов от внешнеэкономической деятельности* и прочих доходов. Налоговые платежи с прибыли предприятий, объединений и организаций и поступления в форме отчислений от налога с продаж являются основными доходными статьями союзного бюджета. Прибыль, полученная в пределах уровня рентабельности, определяемого по отдельным отраслям в порядке, устанавливаемом Верховным Советом СССР, облагается налогом в пользу союзного бюджета в размере 17 %. В случае, если рентабельность превышает предельный уровень, прибыль, соответствующая этому превышению, облагается повышенным налогом, из которого 50 % суммы вносится в Б. с. В размере 50 % в Б. с. поступает сумма налога, взимаемая с государственных специализированных банков, коммерческих, в т. ч. кооперативных, банков, страховых организаций и совместных предприятий, созданных на территории СССР с участием советских юридических лиц и иностранных юридических лиц и граждан. В Б. с. направляется

также 50 % суммы налога на доходы, которые получены предприятиями, объединениями и организациями от принадлежащих им акций, облигаций и других ценных бумаг и от долевого участия в совместных предприятиях, а также налога с доходов юридических лиц из источников в СССР. Налог с продаж зачисляется в бюджет в размере 30 %. Доходы Б. с. от внешнеэкономической деятельности включают в себя *налоги на экспорт и импорт* товаров, которые являются формой изъятия в бюджет чистого дохода, источником которого является разница в уровнях внешнеторговых и внутренних цен СССР на отдельные виды ввозимых или вывозимых товаров. Расходование средств Б. с. осуществляется по следующим основным направлениям: финансирование общесоюзных социальных программ; финансирование социальной и экономической инфраструктуры Союза ССР, куда входят военные расходы; финансирование хозяйства, относящегося к ведению Союза ССР; расходы на содержание правоохранительных органов и органов государственной власти и управления; расходы по обслуживанию внутреннего *государственного долга*; расходы по внешнеэкономической деятельности; финансирование науки и др. Таким образом, будучи централизованным фондом денежных средств, Б. с. обеспечивает финансирование общей производственной и обще-

союзной инфраструктуры: оборона, связь, транспорт, выполнение международных обязательств, а также реализацию совместных проектов и программ.

БЮДЖЕТНОЕ УСТРОЙСТВО — организация построения бюджетной системы, определяющая взаимоотношения между бюджетами отдельных административно-территориальных единиц Б. у. Союза ССР основывается на принципах федерализма, экономической и финансовой самостоятельности союзных и автономных республик, местных Советов народных депутатов. Оно отражает разграничение полномочий в экономической сфере Союза ССР, республик и местных органов власти, их финансовые отношения в распределении и перераспределении доходов и расходов. Б. у. регламентировано правовыми нормами, определяющими компетенцию Союза ССР, союзных и автономных республик и местных органов власти по составлению, рассмотрению, утверждению и исполнению союзного бюджета, бюджетов союзных и автономных республик и местных органов власти. В соответствии с Законом Союза ССР «Об основах экономических отношений Союза ССР, союзных и автономных республик» и «Об общих началах местного самоуправления и местного хозяйства в СССР» как Союз ССР, так и союзные и автономные республики, местные Советы народных депутатов имеют самостоятель-

ные бюджеты, которые являются их финансовой базой для осуществления деятельности в экономической сфере в соответствии с функциями и компетенциями, определенными указанными законами. К ведению Союза ССР относится установление взимаемых на всей территории СССР и направляемых полностью или частично на формирование союзного бюджета общегосударственных налогов, сборов и обязательных платежей. Размеры ставок таких налогов, сборов и платежей определяются Верховным Советом СССР. Союзные и автономные республики, их органы власти и управления решают вопросы взимания общегосударственных налогов, сборов и обязательных платежей в пределах, установленных законодательством Союза ССР. Республиканские налоги, сборы и обязательные платежи, включая платежи за природные ресурсы, взимаемые на своей территории и включаемые в их бюджеты, союзные и автономные республики устанавливают самостоятельно. Б. у. Союза ССР включает в себя создание союзными органами совместно с союзными и автономными республиками различных фондов общесоюзного назначения. К ним относятся: *стабилизационный фонд*; фонды регионального развития, резервный фонд, инновационный, природоохранный и другие общесоюзные фонды для финансирования общесоюзных и межреспубли-

ликанских научно-технических, экономических, социальных, природоохранных и других программ, а также работ по предотвращению и ликвидации последствий стихийных бедствий, катастроф и аварий. Б. у. Союза ССР исходит из того, что финансовые ресурсы местного самоуправления состоят из бюджетных и внебюджетных средств местных Советов народных депутатов, а также средств иных органов территориального самоуправления. Какие-либо вышестоящие органы не имеют права вмешиваться в процесс разработки, утверждения и исполнения местных бюджетов, минимальные размеры которых определяются на основе нормативов бюджетной обеспеченности на одного жителя, устанавливаемых союзными и автономными республиками.

ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (ВНП) — один из обобщающих народнохозяйственных показателей, широко применяемый в зарубежной практике и впервые введенный в систему экономических расчетов в СССР в 1988 г. ВНП используется в народнохозяйственных расчетах в дополнение к показателям *национального дохода*, конечного общественного продукта, валового общественного продукта. В СССР эти показатели используются для характеристики развития только сферы материального производства, а ВНП —

конечные результаты всей экономической деятельности, как производственной, так и непроизводственной. В отличие от национального дохода, ВНП включает также *амортизацию* производственных основных фондов и доходы, полученные в непроизводственной сфере и от внешнеэкономической деятельности. Введение в хозяйственную практику показателя ВНП позволяет углубить анализ процессов развития народного хозяйства, обеспечить сопоставимость ряда показателей, уровней и пропорций в СССР и других странах, повысить достоверность международных сопоставлений. Использование показателя ВНП имеет особенно важное значение в связи с усилением социальной направленности развития советской экономики, возросшей ролью многих видов непроизводственной деятельности в удовлетворении потребностей населения. Как наиболее общий показатель экономического развития страны, ВНП отражает единство всего народнохозяйства, производства материальных благ и выполнения различных услуг предприятиями, учреждениями и организациями как сферы материального производства, так и непроизводственной сферы, личными подсобными хозяйствами населения и лицами, занятыми частным предпринимательством. Для определения объема произведенного ВНП из валовой продукции отраслей ма-

териального производства и объема оказанных услуг нематериального характера вычитается стоимость потребленных в соответствующих отраслях материальных благ и услуг (промежуточное потребление). ВНП может быть определен также распределительным методом как сумма доходов всех предприятий, организаций, учреждений, населения, занятого производством материальных благ и оказанием услуг в народном хозяйстве: заработной платы и других форм оплаты труда, отчислений на социальное страхование, прибыли и других доходов, а также амортизационных отчислений. При определении ВНП по методу конечного использования суммируется потребление населением товаров и услуг (как оплачиваемых, так и предоставляемых бесплатно), стоимость услуг общественных организаций, потребление услуг, оказанных учреждениям науки и управления, накопление (капитальные вложения и прирост материальных оборотных средств), сальдо внешней торговли, сальдо доходов от экономической деятельности, полученных из-за границы. Близким по экономическому содержанию к ВНП является валовой внутренний продукт. В то время как ВНП отражает конечные результаты экономической деятельности предприятий данной страны независимо от их расположения (внутри или за рубежом), валовой внутренний продукт отража-

ет результаты экономической деятельности предприятий только на территории страны (включая совместные предприятия). Таким образом, валовой внутренний продукт отличается от ВНП на величину сальдо (положительного или отрицательного результата) расчетов с зарубежными странами.

ВАЛЮТА (от итал. *valuta* — букв. цена, стоимость) — денежная единица страны, участвующей в международном экономическом обмене и др. международных связях, связанных с денежными расчетами. В качестве валюты национальная денежная единица должна получить международную «цену», выражающуюся в ее *валютном курсе*. На практике В. используется в форме национальных банкнот, а также платежных средств и кредитных инструментов расчетов (чеки, тратты, переводы и т. п.). К В. относят, кроме того, *международные счетные денежные единицы* (СДР и ЭКЮ), эмитируемые межправительственными валютно-кредитными организациями. Валюты разных стран в неодинаковой мере могут быть использованы в международных расчетах, поскольку имеют различный узаконенный режим *конвертируемости* (обратимости). Поэтому одни страны применяют в международных расчетах как свою национальную, так и иностранную В. (например, США, Япония и др.), тог-

да как другие страны вынуждены пользоваться для платежей только иностранными В. Международный платежный оборот обслуживается преимущественно узким кругом свободных конвертируемых валют, к числу которых в настоящее время МВФ относит доллар США, марку ФРГ, французский франк, английский фунт стерлингов и японскую иену. Именно эти валюты составляют основную часть мировых валютных резервов. Имеются и другие свободно конвертируемые В. высокоразвитых стран, однако из-за ограниченных масштабов их эмиссии, обусловленных прежде всего потребностями национальной экономики, имеющиеся в мире их количество недостаточно для обслуживания международного платежного оборота (например, швейцарский франк). В большинстве стран мира либо обладают ограниченной обратимостью, либо полностью необратимы. Роль основной (резервной, ключевой) В. в мировой торговле играет доллар США, на долю которого приходится значительная часть международных расчетов и валютных резервов. В долларах фиксируются мировые цены на сырье, топливо, большинство готовых изделий. В нашей стране в ходе радикальных преобразований в экономике на пути к рынку должны складываться условия для превращения рубля сначала в частично, а затем в более отда-

ленной перспективе и в полностью конвертируемую В. Успех решения этой проблемы зависит прежде всего от стабилизации национальной экономики, снижения уровня издержек производства товаров, повышения их конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках, оздоровления и укрепления финансов, денежного обращения, платежного баланса, скорейшего погашения кредитов, взятых у иностранных государств, и др. Следует различать внешнюю и внутреннюю конвертируемость национальной В. Внешняя конвертируемость, связанная с предоставлением иностранным юридическим лицам и гражданам права свободно обменивать валютные средства на рубли, может быть достигнута при достаточном развитии рыночных отношений, в том числе свободной купле-продаже товаров за конвертируемую В. Внутренняя конвертируемость, т. е. возможность юридическим лицам и отдельным гражданам обменивать рубли на иностранную валюту для последующих закупок товаров и услуг за рубежом, зависит прежде всего от суммарных поступлений свободно конвертируемой валюты от экспорта товаров и услуг. Условия для достижения внешней и внутренней конвертируемости рубля в СССР будут формироваться с созданием валютного рынка, валютных фондов предприятий, с развитием системы обмена ва-

люты гражданам для зарубежных поездок и с возникновением отдельных элементов *инфраструктуры рынка*.

ВАЛЮТНАЯ ВЫРУЧКА — поступление иностранной, прежде всего свободно конвертируемой, валюты в оплату товаров, услуг и ценных бумаг, проданных за границу (экспортированных) либо реализованных на национальной территории за иностранную валюту. В последнем случае торговые операции в законодательном порядке приравниваются к экспортным операциям и рассматриваются как валютные продажи. В странах с обратной валютой, где либо отсутствуют валютные ограничения, либо они минимальны, получателями В. в. являются физические и юридические лица (торговые и промышленные предприятия, банки, частные лица), реализовавшие свои товары, услуги или ценные бумаги за иностранную валюту, которой они, после уплаты налогов, могут распорядиться по своему усмотрению. В странах с необратимой валютой, имеющих обычно жесткие валютные правила и ограничения и преследующих цель централизации валютных ресурсов в руках государства, существует практика обязательного обмена через центральный банк (другой уполномоченный государством банк или финансовый орган) всей или большей части В. в. физических и юридических лиц на национальную

валюту по официальному или другому обусловленному курсу. Этот режим является одним из элементов реализации государственной валютной монополии. В странах с частично обратимой национальной валютой от обязательной сдачи В. в. государственным органам освобождаются прежде всего нерезиденты данной страны. Движение валюты от режима необратимости к превращению ее в конвертируемую предполагает, как правило, постепенное смягчение правил и законодательства, касающихся свободы использования В. в. ее непосредственными получателями. В СССР в процессе перехода к рыночной экономике происходит постепенный демонтаж государственной валютной монополии путем переуступки части исключительного права Государственного банка СССР и его отделений на совершение операций с валютными ценностями другим банкам, государственным и коммерческим, а также экономическим субъектам. Либерализация охватывает и право распоряжения В. в. Если в условиях государственной валютной монополии вся В. в. полностью поступала в распоряжение Госбанка СССР и его учреждений, а затем централизованно расходовалась, то теперь правом свободно распоряжаться обусловленной долей своей В. в. наделены государственные предприятия, поставляющие продукцию и услуги на

экспорт, колхозы и другие сельскохозяйственные предприятия, продающие государству зерно за валюту. В 1991 г. все предприятия (кроме совместных) обязаны часть В. в. продать Внешэкономбанку СССР с оплатой в рублях по коммерческому курсу.

ВАЛЮТНАЯ ИНТЕРВЕНЦИЯ — один из способов воздействия центрального банка страны, валюта которой является конвертируемой, на процессы формирования курса своей валюты на международном валютном рынке. В. и. осуществляется путем купли-продажи иностранной валюты, имеющейся в резервах центрального банка. В целях повышения курса национальной валюты центральный банк продает иностранную валюту против национальной, а для снижения курса своей валюты покупает иностранную валюту, прежде всего доллары США, в обмен на национальную. Иногда в коррекции валютных курсов одновременно заинтересованы сразу несколько стран. Тогда В. и. проводятся ими согласованно на основе межбанковских соглашений за счет взаимных кредитов или кредитов международных валютно-финансовых организаций, а также путем взаимного обмена крупными партиями национальных валют. В послевоенный период, в условиях действия международной валютной системы, основанной на установлении и поддержа-

нии между валютами твердых паритетов, прежде всего паритета с долларом США, В. и. использовались регулярно для поддержания таких паритетов. В современных условиях, когда действует режим плавающих (относительно свободно колеблющихся) курсов, В. и. применяются лишь для сглаживания чрезмерно резких колебаний курса национальной валюты. К В. и. приходится прибегать особенно часто, если ставится задача удержать относительно устойчивые курсовые соотношения между валютами в рамках «зон валютной стабильности», как, например, в рамках Европейской валютной системы (ЕВС). В. и. — дорогостоящее мероприятие. Надо учесть, что влияние В. и. на курс конкретной валюты обычно бывает довольно кратковременным и конъюнктурным. Для серьезной стабилизации валютного курса требуется регулирование платежного баланса соответствующей страны с балансами группы зарубежных стран или всех стран — партнеров по внешнеэкономической деятельности.

ВАЛЮТНАЯ САМООКУПАЕМОСТЬ — принцип внешнеэкономической деятельности предприятий (объединений, организаций, кооперативов), предполагающий возмещение их валютных расходов за счет собственных валютных средств: В нашей стране начиная с 1987 г. предприятия получили право

формировать собственные валютные средства для использования на текущие и капитальные производственные нужды. Однако до настоящего времени практически В. с. достигнута лишь немногими предприятиями. Большинство отраслей народного хозяйства, особенно социальный и агропромышленный комплексы, нуждаются в значительных государственных валютных ассигнованиях. Это вызвано структурными диспропорциями в экономике, использованием внешнеэкономических связей в основном в качестве средства для сбалансирования внутренних потребностей, неоправданной ориентацией отраслей на получение импортного оборудования, сырья и материалов при отсутствии у них экспортных возможностей. Практически не создан гибкий механизм перераспределения валютных средств между предприятиями — экспортерами и импортерами. Перед предприятиями стоит задача научиться хозяйствовать в условиях В. с., которая будет обеспечиваться исключительно за счет собственных валютных средств, получаемых от экспорта товаров и услуг (за вычетом обязательных отчислений в союзный, республиканский и местный валютные фонды), а также привлекаемых кредитов и приобретенных на валютных аукционах и биржах валютных средств (см. *Биржа валютная, Валютный рынок*).

ВАЛЮТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ — один из элементов государственной валютной политики, совокупность нормативных правил и мероприятий, устанавливаемых в законодательном или административном порядке, которые регулируют операции физических и юридических лиц с валютой, золотом и другими валютными ценностями. Включает в себя запрещение, лимитирование и регламентацию тех или иных валютных операций. Основными целями В. о. являются: концентрация валютных ресурсов в руках государства или удержание их под контролем; выравнивание платежного баланса страны; поддержание валютного курса на желаемом уровне. Для достижения этих целей под контроль берутся все или некоторые международные платежи, перевод капиталов, репатриация прибылей, международные операции с золотом, денежными знаками и ценными бумагами. Среди наиболее типичных В. о. — запрещение свободной купли-продажи иностранной валюты; обязательная сдача государству в предусмотренные сравнительно короткие сроки валютной выручки или каким-то образом ввезенной или полученной иностранной валюты в обмен на национальную по установленному государством валютному курсу; сосредоточение валютных операций в центральном банке или специальных банках; лимитирование сроков обмена иностранной

валюты на национальную при расчетах по экспортным и импортным операциям; лицензирование валютных операций, т. е. требование предварительного разрешения для проведения всех или каких-то определенных валютных операций; предварительное внесение на беспроцентный счет депозита для последующей оплаты импорта; предварительное разрешение на открытие счетов в иностранной валюте в стране и за рубежом; дифференциация процентных ставок по валютным счетам, прежде всего связанным с движением капиталов, вплоть до установления отрицательных ставок процента; ограничение покупки нерезидентами национальных ценных бумаг и резидентами иностранных ценных бумаг; получение разрешения на привлечение иностранного займа и др. В. о., установленные в стране, касаются как резидентов данной страны, так и иностранных граждан и юридических лиц. Крайняя форма В. о. — валютная блокада, применение экономических санкций в форме односторонних ограничений, принимаемых одной страной по отношению к другой или группе стран с целью принудить их выполнить те или иные экономические или политические требования. Обычно включает в себя блокирование счетов, замораживание в банках всех видов иностранных авуаров, в частности золота на своей территории, запрещение ис-

пользования их владельцами до момента выполнения каких-то поставленных условий.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС — стоимостное соотношение двух валют при их обмене; «цена» денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны или в международных платежных средствах. Отражает в усредненном виде сложный комплекс взаимоотношений между двумя валютами: соотношение их покупательной способности, темпов инфляции в соответствующих странах, спроса и предложения конкретных валют на международных валютных рынках и т. д. Установление курса валют на валютных биржах (см. *Биржа валютная*) или банками называется *котировкой* валюты. Различают несколько видов В. к. Официальный В. к. устанавливается центральным банком страны или каким-либо специальным правительственным органом и фиксирует в законодательном порядке содержание национальной валюты непосредственно в других денежных единицах при строгом ограничении колебаний рыночных курсов валют. Во внимание принимаются макроэкономические показатели экономики, изменения в соотношении покупательной силы валют по отношению ко всем товарам, и особенно к той группе товаров, которая участвует во внешнеторговом обороте двух стран, изменения

на валютных рынках и т. д. Рыночный В. к. складывается на валютном рынке, т. е. на валютной бирже или в расчетах между банками, которые реализуют международные платежи, непрерывно продавая и покупая валюты, формируя спрос и предложение. Разновидностью рыночного курса является плавающий курс, основанный на рыночном механизме валютного регулирования. Предполагает известную свободу выбора странами режима В. к. путем его увязки с динамикой курсов отдельных валют других стран или набора валют («валютной корзиной»). Для регулирования резких колебаний курсов национальных валют западноевропейские страны практикуют сейчас согласование относительных пределов взаимных колебаний В. к. С отменой в конце 70-х годов золотых паритетов всех валют В. к. не базируются больше на золотом содержании валют, а фиксируются либо по отношению к доллару США, либо к СДР, ЭКЮ или специально подобранной «валютной корзине». Свободный рыночный курс складывается только по тем валютам, которые обладают полной или достаточно высокой степенью обратимости. В СССР до недавнего времени применялся лишь один официальный курс рубля, определяемый Госбанком СССР на базе «валютной корзины», состоящей из основных конвертируемых валют с учетом взвешенных из-

менений курса последних на валютных рынках. Этот курс регулярно публиковался в официальных бюллетенях Госбанка и был единым для всех видов расчетов: как внутренних (расчеты внешнеторговых и других организаций с Внешэкономбанком СССР), так и неторговых операций с капиталистическими странами, в том числе при обмене валюты гражданам при въезде и выезде из СССР. В настоящее время Госбанк СССР применяет несколько разновидностей В. к.: а) официальный В. к., основанный на устаревшей методике установления курсов валют в зависимости от их золотого содержания. Ныне официальный В. к. не отражает реальных условий хозяйствования и ограниченно используется в планировании и государственной статистике, а также для международных сопоставлений; б) при расчетах по экспортно-импортным операциям и при исчислении средств валютных фондов с 1 ноября 1990 г. используется коммерческий курс, который примерно в 3 раза понизил покупательную стоимость рубля по отношению к иностранной валюте (первоначально было установлено соотношение 1 дол. США = 1,8 руб.). Коммерческий В. к. в определенной степени стимулирует экспорт, снижает расходы бюджета на его дотирование, однако одновременно удорожает импорт; в) коммерческие банки, получившие соответствующую

щие лицензии, продают валюту гражданам и покупают ее по текущему рыночному курсу, складывающемуся на валютной бирже Госбанка СССР. При этом официальная котировка рубля (обменный курс), сложившаяся на торгах, может измениться на следующих торгах лишь при условии, что объем продаж превысил 10 млн дол.

ВАЛЮТНЫЙ РИСК — вероятность валютных потерь в результате изменения курса валют (см. *Валютный курс*), которое может произойти в период между заключением контракта и фактическим производством расчетов по нему. В. р. содержится во всех видах международных экономических сделок, требующих конверсии валют: внешнеторговых, кредитных, товарных, фондовых, валютных. В. р. возникает в случаях отсрочки платежей (*коммерческий кредит*), в процессе реализации банковских и государственных кредитов, а также в результате образования различных видов международных финансовых активов: создания запасов наличной иностранной валюты, *авансов* в инвалюте, приобретения иностранных *ценных бумаг*. В. р. подвергается участник международной сделки, для которого валюта расчетов является иностранной. В. р. могут подвергнуться оба участника сделки, если во взаимных расчетах они используют третью валюту. «Величина» риска получает отраже-

ние обычно на счете курсовых разниц или счете прибылей и убытков. В отдельных случаях В. р. для одного из участников сделки может обернуться непредусмотренным доходом от изменения курса валют в виде положительной курсовой разницы. Практика выработала ряд методов самозащиты от В. р., в числе которых наиболее распространены «валютные оговорки в контрактах», предусматривающие возможность корректировки курсов валют в процессе исполнения контракта. В ряде стран имеются специализированные организации, занимающиеся страхованием от В. р., пользующиеся нередко государственной поддержкой.

ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК — система экономических отношений, связанных с осуществлением операций купли-продажи (обмена) с иностранными валютами и платежными документами в иностранных валютах (чеки, *векселя*, переводы, аккредитивы). В. р. включает в себя значительное число локальных рынков по осуществлению конкретных операций (внешнеторговые расчеты, туризм, миграция капиталов, рабочей силы, страхование и др.) в определенных регионах и центрах международной торговли. В связи с неустойчивостью многих национальных валют и резким усилением подвижности *валютных курсов* особый размах приобретают спекулятивные операции, направ-

ленные на получение прибыли от изменения валютных курсов. По своему режиму В. р. подразделяются на свободные (для регионов, где нет валютных ограничений) и несвободные (где ограничения установлены и валютные операции разрешаются уполномоченными органами либо по официальному валютному курсу). Операции на В. р. подразделяются на наличные или «спот» (выдача иностранной валюты и уплата ее эквивалента в иностранной валюте производятся немедленно); срочные или «форвард» (по договоренности сторон выдача иностранной валюты и уплата эквивалента производятся через 1—3 и более месяцев по курсу, оговоренному при заключении соглашения); операции «своп» (объединение наличной и срочной сделки); арбитражные (один из участников сделки использует разницу валютных курсов и процентных ставок за оговоренный период на разных валютных рынках при получении прибыли). Существуют рынки: евровалют (для операций с валютой стран Западной Европы), евродепозитов (формирование вкладов в коммерческих банках за счет средств, полученных от операций на рынке евровалют), еврокредитов (предоставление международных займов), еврооблигаций (операции по долговым обязательствам при долгосрочных займах в евровалютах). В СССР становление В. р. свя-

зано с организацией валютных аукционов вначале только для государственных предприятий, а затем и для совместных предприятий, создаваемых на территории СССР с участием иностранных юридических лиц, производственных кооперативов и других предприятий, основанных на коллективной форме собственности. В СССР создана Общесоюзная валютная биржа в Москве (см. *Биржа валютная*), формируются республиканские и региональные валютные биржи, на которых проводятся операции с иностранной валютой по рыночному курсу. Всем предприятиям и организациям, являющимся юридическими лицами, по советскому законодательству предоставляется право при посредничестве советских банков, имеющих соответствующие *лицензии*, продавать и покупать иностранную валюту в обмен на советские рубли по курсу, складывающемуся на основе текущего соотношения спроса и предложения при совершении валютных сделок.

ВЕКСЕЛЬ (нем. *wechsel*) — письменное долговое обязательство, удостоверяющее беспорочное право его владельца (векселедержателя) требовать по истечении определенного срока уплаты денег векселедателем. В. имеет самое широкое применение в коммерческой и банковской практике в странах с рыночным типом экономики, а также во внешней торговле и дру-

гих международных расчетах. Предметом вексельного обязательства могут быть только деньги (как национальная, так и иностранная валюта). В. выписывается только на специальном бланке и специальной бумаге; обязательство имеет строго установленную законом форму и набор реквизитов, отсутствие любого из которых лишает В. силы. Главным свойством В. считается его «абстрактность», т. е. отсутствие каких-либо объяснений по поводу возникновения денежного долга, а также бесспорность, т. е. обязательность оплаты в точном соответствии с данными В. За длительную историю своего существования В. из простой долговой расписки, практически не меняя своей внешней формы и атрибутики, превратился в универсальный платежный, расчетный и кредитный инструмент, пригодный для оплаты товаров и услуг, предоставления краткосрочного коммерческого кредита, возврата полученной ранее ссуды. Коммерческие В. стали базой для выписки банками своих собственных В.—банкнот. Возникла форма финансового В., который не отражает товарные сделки, а оформляет долговые отношения между банками. В. стали объектом купли-продажи, а также инвестирования капитала на короткий срок с целью извлечения дохода, т. е. превратились в ценные бумаги денежного рынка. В качестве та-

ковых они стали формой обеспечения (залога) при получении банковской ссуды. Особой формой В. являются казначейские В. (см. *Казначейские обязательства*). Под залог казначейских и коммерческих В. банки могут получать краткосрочный кредит в центральном банке страны (операции по учету и переучету В.). Экономическое значение вексельного обращения состоит в усилении мобильности и гибкости товарооборота и денежного обращения, ускорении всех расчетов в хозяйстве, расширении возможностей кредитования путем коммерческого кредита. В СССР после кредитной реформы 1930 г., когда взаимное кредитование хозяйственными организациями друг друга было запрещено, обращение В. внутри страны было ликвидировано. В международных отношениях вексельное обращение сохранено и регулируется Женевской конвенцией, к которой СССР присоединился в 1936 г. По мере вхождения в рыночную экономику, развития рынка ценных бумаг широкое использование В. во внутрихозяйственных расчетах станет практической потребностью.

ВЕНЧУРНАЯ ФИРМА (от англ. *venture* — рисковать) — коммерческая научно-техническая организация, специализирующаяся на создании, освоении в производстве и внедрении новых видов продукции, примене-

нии новых технологий на основе использования венчурного (рискового) капитала. Для В. ф. характерно использование нововведенной, реализация многообещающих, но рискованных проектов, быстрое обновление оборудования, ускоренная амортизация и частая смена поколений выпускаемой продукции. В. ф. добиваются успеха в конкурентной борьбе за счет применения технических, технологических новшеств, создания оригинальных изделий, отвечающих требованиям покупателей. В. ф. характеризуются небольшим числом занятых (до 500 человек, иногда до 100 человек), высокой долей среди них ученых и инженеров и относительно большими затратами на НИОКР. Главный стимул финансирования В. ф. — получение вкладчиком учредительского дохода, доли прибыли от реализации идеи, проекта. Первоначальным источником капитала В. ф. служат личные сбережения учредителей и займы. В. ф., наряду с другими фирмами т. н. малого бизнеса, предоставляются налоговые льготы и другие формы государственной поддержки, иногда они финансируются непосредственно из государственного бюджета. Как правило, В. ф. реализуют стадии прикладных исследований цикла «наука — производство». Их преимущество заключается в разработке «узких», специальных областей научных исследований. Для В. ф. харак-

терна относительная свобода исследователей, упрощенная организационная структура и непосредственная связь между исследованием и практическим внедрением результатов. Роль В. ф. в различных отраслях экономики неодинакова. Иногда В. ф., наладив выпуск новой продукции или технологии, передает ее для массового выпуска крупным корпорациям. Приток дополнительных финансовых ресурсов в этом случае помогает В. ф. успешно развиваться, переходить к внедрению инноваций, новшеств. В СССР В. ф. широкого развития не получили, т. к. они не вписывались в административную систему управления народным хозяйством. В настоящее время функции В. ф. отчасти выполняют центры НТТМ (научно-технического творчества молодежи), аналогичные функции выполняют некоторые малые предприятия. Отсутствие развитой системы оптовой торговли, консультационных фирм, собственной опытно-экспериментальной базы и производственных мощностей, трудности кредитования, правовая неурегулированность вопросов, связанных с интеллектуальной собственностью и ее коммерческим использованием, сдерживают формирование и развитие В. ф.

ВНЕДРЕНЧЕСКАЯ ФИРМА — предприятия и организации межотраслевого характера, создаваемые с целью реализа-

ции финальных (заключительных) стадий научно-производственного цикла: освоения новой продукции, внедрения современной технологии. В народном хозяйстве СССР инициативные В. ф. появились еще в 60-х годах, они работали по договорам с заказчиками-предприятиями; в дальнейшем из-за административных ограничений их деятельность была свернута. В настоящее время к инициативным В. ф. относятся некоторые научно-технические кооперативы, арендные и совместные предприятия, центры научно-технического творчества молодежи (центры НТТМ), осуществляющие работы по заказам предприятий. Наряду с инициативными действуют создаваемые министерствами, ведомствами и концернами В. ф. в форме научно-производственных объединений, предприятий и организаций, входящих в межотраслевые научно-технические комплексы.

ВНЕШНИЙ ДОЛГ — сумма финансовых обязательств государства по отношению к иностранным кредиторам, которые должны быть погашены в установленные сроки. В. д. образуется в результате привлечения иностранных займов и может быть классифицирован по ряду признаков: видам кредитов (банковские, коммерческие, финансовые); условиям кредитования (на рыночных условиях, льготные); срокам платежа; (краткосроч-

ный — до 1 года, среднесрочный — до 5 лет, долгосрочный — свыше 5 лет); по источникам кредитования (государственные, частные, международные институты). В. д. предполагает погашение иностранной, как правило, свободно конвертируемой валютой или товарами и услугами. В современной практике привлечение иностранных кредитов и займов является одной из важных форм мирохозяйственных связей и способствует включению национальных экономик в международное разделение труда. Большинство экономически развитых стран одновременно являются как кредиторами, так и должниками. Объем задолженности зарубежных государств Советскому Союзу по состоянию на 1 ноября 1989 г. составил 85,8 млрд руб., внешний долг СССР по состоянию на 1 апреля 1991 г. равнялся примерно 60 млрд дол.

ВСЕМИРНЫЙ БАНК — группа из трех международных финансовых институтов — Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международная финансовая корпорация (МФК) и Международная ассоциация развития (МАР), каждый из которых обладает статусом самостоятельного специализированного учреждения ООН. Вместе с тем они имеют общую цель — содействовать развитию отстающих в экономическом развитии стран с помощью финансовых методов. Итоги деятельно-

сти всех трех институтов отражаются ежегодно в едином документе — годовом отчете. Главная контора всех трех организаций В. б. находится в Вашингтоне, где расположены также его региональные бюро. Штат банка в 1987 г. составлял более 3,5 тыс. человек. Группа В. б. имеет общее руководство и общий баланс. Хотя часть кредитов В. б. предоставляется на льготных условиях и даже полностью безвозмездно, в целом совместная деятельность группы рентабельна. Группа В. б. занимает центральное место в современной системе помощи развивающимся странам. На нее приходится не менее $\frac{2}{3}$ общего годового объема средств, выделяемых всеми межгосударственными организациями этим странам. Международная финансовая корпорация (МФК) создана в 1956 г. для финансирования предприятий частного сектора в странах — членах МФК. МФК предоставляет займы на срок до 15 лет по процентным ставкам не ниже рыночных и только высокорентабельным предприятиям в наиболее развитых из развивающихся стран и в новых индустриальных странах. МФК имеет право непосредственно участвовать в акционерном капитале строящихся или расширяющихся предприятий с правом последующей перепродажи акций частным держателям. Это участие не должно превышать $\frac{1}{5}$ акционерного

капитала; остальная доля обеспечивается путем привлечения местного и иностранного капитала. Ресурсы МФК формируются исключительно за счет займов, полученных от МБРР, поэтому процентные ставки по кредитам МФК нередко оказываются выше рыночных. Международная ассоциация развития (МАР), созданная в 1960 г., специализируется на содействии экономическому развитию наименее развитых стран, в основном путем льготного финансирования. Кредиты МАР предоставляются исключительно правительствам соответствующих стран. Это беспроцентные кредиты на 50 лет с десятилетним льготным периодом, по которым взимается лишь комиссия в размере 0,75 % на административные расходы. 90 % кредитов МАР получают страны с самым низким уровнем жизни (ВНП на душу населения ниже 400 дол. в год) преимущественно на развитие экономической и социальной инфраструктуры. Ресурсы МАР складываются из взносов наиболее богатых стран — членов этой организации и из отчислений от прибыли МБРР. Огромный спрос на кредиты МАР периодически полностью истощает ресурсы этой организации, которые в этих случаях пополняются лишь за счет разовых взносов наиболее развитых капиталистических стран. СССР в настоящее время входит в число весьма узкого круга государств

мира, которые не являются участниками Международного валютного фонда, а следовательно, и Всемирного банка. Хотя советские эксперты и дипломаты в 1945 г. участвовали в разработке соответствующего проекта специализированных организаций ООН, каким является МВФ, наша страна не подписала окончательных соглашений по политическим соображениям, а также в силу проводившегося тогда курса на экономическую автаркию. В настоящее время главный экономический мотив о возможности получения экономической помощи от учреждений В. б., видимо, временно теряет свою актуальность в связи с вступлением СССР во вновь организованный *Европейский банк реконструкции и развития*, который по уставу должен играть для стран Европы роль, аналогичную Всемирному банку.

ВСТРЕЧНАЯ ТОРГОВЛЯ — внешнеторговые операции, предусматривающие полную или частичную оплату первоначально экспорта за счет товарных поставок. Формы встречной торговли условно можно разделить на три категории: сделки, осуществляемые на основе натурального обмена (*бартерные сделки*); сделки, предусматривающие участие продавца в реализации товаров, предлагаемых покупателем; встречные поставки как составная часть экономического сотрудничества. Сделки, предусматривающие участие

продавца в реализации продукции покупателя, отличаются от бартерных операций тем, что продавец сразу же получает оплату своей продукции в денежной форме, но обязуется закупить сам или посредством третьей стороны организовать закупку товаров у импортера. В подобных случаях обычно подписываются два раздельных контракта. Один — на первоначальную поставку, другой — на встречную закупку. Платежи по первоначальной закупке и встречной поставке, таким образом, автономны. Иногда встречная закупка может быть осуществлена экспортером до первоначальной поставки. Такие виды В. т. чаще встречаются между компаниями стран с рыночной экономикой и используются для оказания взаимной помощи в продвижении товаров на рынки друг друга. Встречные поставки имеют место в компенсационных проектах, производственном кооперировании, операциях с давальческим сырьем. Соглашения о сотрудничестве на компенсационной основе (см. *Компенсационные соглашения*); получившие широкое распространение в развивающихся странах и государствах с централизованным планированием, предусматривают поставку оборудования или комплектов предприятий импортеру на условиях фирменного кредита, т. е. с рассрочкой платежа. Сам же платеж полностью или частично осуществляется поставкой про-

дукции, изготовленной на этом оборудовании или предприятии. При встречных поставках в рамках промышленного кооперирования партнеры договариваются о долевом участии в совместном производстве и распределении продукции. В. т. в рамках операций с давальческим сырьем происходит, когда одна из сторон обязуется экспортировать исходное сырье другой стороне с целью его переработки и последующего импорта готовой продукции.

ВЫКУП ПРЕДПРИЯТИЯ — одна из форм приватизации собственности, осуществляемая в форме купли-продажи, т. е. смены формы собственности и собственника. Наиболее типичный случай — В. п. у государства трудовым коллективом. Такая практика существует в США, Англии, Франции и ряде других развитых стран. Значительный интерес в этой связи представляет опыт США, где выкуп осуществляется в форме т. н. плана владения трудящимися акциями производства. Обычно для выкупа основного капитала привлекаются кредиты банка. Акции остаются временно в распоряжении предприятия, не передаются на индивидуальные счета работников. По мере погашения кредита акции поступают в собственность персонала. Стоимость подлежащего В. п. определяется по рыночной оценке. Для компаний, чей капитал не продается на рынке, цена определяется за-

интересованными в сделке сторонами с помощью независимого оценщика. При оценке капитала, согласно правилам, учитываются следующие факторы: экономическая позиция соответствующей отрасли производства; теоретическая цена на капитал и финансовая ситуация, способность предприятия увеличивать доходы и выплачивать *дивиденды*; рыночная цена на капитал предприятий, функционирующих в данной или подобной сфере деятельности. В нашей стране постепенно складывается практика В. п. и создаются основы законодательства, регламентирующие этот процесс. Можно выделить две формы выкупа: путем 1) прямой купли с предварительной оценкой стоимости имущества (с использованием кредита, в рассрочку и т. п.) и 2) передачи в *аренду* с последующим выкупом предприятия трудовым коллективом. Арендатор может одновременно или в рассрочку, полностью или частично выкупать арендованное имущество. Выкуп арендованного имущества может осуществляться за счет средств, имеющих у арендного предприятия в соответствии с действующим законодательством: прибыли, остающейся в его распоряжении в условиях аренды; амортизационных отчислений на приращенные за счет средств арендатора основные фонды; выручки от реализации имущества; средств, полученных от других предприя-

тий и организаций; кредитов государственных, коммерческих, кооперативных банков; личных средств членов трудового коллектива и вкладов граждан, внесенных в имущество арендного предприятия; средств от продажи акций предприятия. После внесения в бюджет полной суммы выкупа местный финансовый орган выдает трудовому коллективу или физическому лицу акт приобретения арендованного имущества. После выкупа арендованного имущества предприятие по решению трудового коллектива может быть преобразовано в кооперативное, акционерное общество или иную форму предприятия, действующего на основе коллективной собственности. При продаже таких объектов, как магазины, киоски, парикмахерские, ателье, мастерские и другие предприятия и организации, обслуживающие население и находящиеся, как правило, в собственности местных органов власти, преимущество в В. п., при прочих равных условиях, отдается трудовым коллективам данных предприятий. Покупатель должен иметь лицензию — право на хозяйственную деятельность, выдаваемую в установленном порядке. Для продажи государственного имущества проводится его инвентаризация и оценка. Формы продажи могут быть разные: конкурсная, аукционная и др. После уплаты установленной цены объекта и госпошлины

оформляется акт купли-продажи. Продажа государственного имущества по конкурсу осуществляется по рыночной цене. При аукционной продаже стартовой служит цена, определяемая инвентаризационной комиссией. Имущество приобретает покупатель, предложивший максимальную цену. Кредиторами, обеспечивающими В. п., являются коммерческие банки. Основанием для выдачи кредита является расчет эффективности и окупаемости объекта, по которому определяются срок кредитования и сумма ежегодного погашения задолженности банку. Трудовой коллектив, выкупивший предприятие, становится его собственником, ему принадлежат все основные и оборотные фонды, производимая продукция. Будучи полноправным хозяином имущества, трудовой коллектив самостоятельно решает все вопросы по производству и реализации продукции. Резко возрастает заинтересованность коллектива в эффективной деятельности и получении прибыли, но в такой же мере усиливается его ответственность за рациональное ведение хозяйства.

ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ (работ, услуг) — конечный результат производственной деятельности предприятия, сумма поступивших на его счет в банк или в кассу денежных средств за произведенную и поставленную заказчиком, покупателям продукцию,

выполненные для них работы или оказанные услуги. На промышленном предприятии основную, преобладающую часть выручки составляют средства от реализации товарной продукции, т. е. готовых изделий и другой продукции, произведенной для поставки заказчикам, услуг промышленного характера на сторону. В выручку включается также сумма средств, поступивших от т. н. прочей реализации, т. е. реализации результатов непромышленной деятельности (продукции подсобного сельского хозяйства предприятия, услуг заводского транспорта на сторону и пр.). В состав выручки входят также средства от реализации товарно-материальных ценностей, ранее приобретенных предприятием и оказавшихся излишними в связи с изменением производственной программы и по другим причинам. Однако при оценке эффективности работы предприятия эти суммы не учитываются, т. к. они не отражают результатов его производственной деятельности. Выручка от реализации планируется предприятиями и учитывается ими в действующих оптовых ценах. Ее величина зависит от количества, состава произведенной продукции и цен, по которым она реализуется: преysкурантных (фиксированных), договорных, которые могут быть выше преysкурантных, но в установленных пределах, и свободных, зависящих от соотношения между спро-

сом и предложением товаров. Из выручки от реализации предприятие возмещает затраты на производство и реализацию продукции (на приобретение материалов и сырья, топлива и энергии, ремонт и эксплуатацию машин и оборудования, оплату труда и др.), а оставшаяся после возмещения затрат сумма составляет прибыль предприятия. С увеличением выручки возрастают возможности предприятия больше средств направлять на потребление трудового коллектива, оплату труда, предоставление работникам социальных и иных льгот. Чем больше выручка, тем больше размеры фонда потребления предприятия. В мировой хозяйственной практике показателем выручки от реализации продукции соответствует показатель объема продаж в фактических ценах реализации, периодически публикуемый в годовых балансах фирм.

ГЕНЕРАЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ ПО ТАРИФАМ И ТОРГОВЛЕ (ГАТТ) — международная организация, действующая на базе межправительственного договора, в котором регулируются принципы, нормы и правила торговой и тарифной политики стран-участниц; действует с 1 января 1948 г. В 1989 г. в деятельности ГАТТ в той или иной форме принимали участие 139 стран, из них 97 стран — полноправные участники,

28 стран, получивших политическую независимость, являются участниками ГАТТ де-факто и 20 стран участвуют в качестве наблюдателей. В 1990 г. статус наблюдателя получил Советский Союз. В Уставе ГАТТ закреплены следующие основные принципы: многосторонность внешней торговли; применение общего режима наибольшего благоприятствования; снижение таможенных тарифов и других (нетарифных) препятствий; взаимность уступок; ведение внешней торговли на частноправовой основе. В последние годы в рамках ГАТТ проводятся многосторонние торговые переговоры, имеющие целью дальнейшее снижение ставок таможенных тарифов; снижение или устранение нетарифных ограничений в мировой торговле и сведение этих мер под более эффективный международный контроль; рассмотрение возможностей согласованного снижения или взаимного устранения основных препятствий на пути торговли продукцией отдельных отраслей хозяйственной деятельности (т. н. секторальный подход); ослабление аграрного протекционизма и др. Достигнутые в последние годы договоренности расширяют, видоизменяют и усиливают функции ГАТТ. Созданы новые комитеты, обеспечивающие соблюдение принятых соглашений, расширены консультационные функции ГАТТ, возросла роль Соглашения в решении споров

и конфликтов между странами-участницами. Все это говорит о растущей роли ГАТТ в развитии международных торговых отношений. Вступление нашей страны в ГАТТ в качестве полноправного члена активизировало бы ее роль в международных экономических отношениях, стимулировало бы становление рыночной экономики.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ НАЛОГОВЫЕ ИНСПЕКЦИИ — организации, на которые возложены обязанности по взиманию налогов и других обязательных платежей в бюджет, контролю за правильностью этих платежей и соблюдением налогового законодательства. Переход к рыночной экономике, расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, организаций и граждан вызывают необходимость строгого государственного контроля за формированием доходов и прибыли, а также за полнотой, своевременностью и правильностью исчисления и уплаты в доход государства налогов и других обязательных платежей. Система Г. н. и. включает в себя: Главную государственную налоговую инспекцию Министерства финансов СССР, государственные налоговые инспекции минофинов союзных и автономных республик, государственные налоговые инспекции по краям, областям, автономным областям, автономным округам, районам, городам и районам в городах. Г. н. и. отде-

лены от финансовых отделов соответствующих Советов народных депутатов и работают автономно, подчиняясь в своей деятельности вышестоящим Г. н. и. Г. н. и. наделены правом производить во всех предприятиях, учреждениях и организациях независимо от форм собственности и подчиненности, а также у всех граждан проверки денежных документов, бухгалтерских книг, отчетов, планов, смет, деклараций и иных документов, связанных с исчислением и уплатой налогов и других обязательных платежей в бюджет, получать необходимые объяснения, справки и сведения по вопросам, возникающим при проверках. Они могут приостанавливать операции по счетам в банках и других финансово-кредитных учреждениях в случаях, если им не предоставляются материалы и документы, связанные с исчислением и уплатой платежей в бюджет. Г. н. и. предоставлено право изымать у плательщиков документы, свидетельствующие о сокрытии прибыли и доходов от налогообложения. Наряду с мерами, предусмотренными законами о налогах, Г. н. и. дано право применять к плательщикам налогов и других платежей в бюджет ряд финансовых санкций: взимать всю сумму сокрытой или заниженной прибыли (дохода) и штраф в том же размере, а при повторном нарушении — штраф в двойном

размере; взыскивать 10 % причитающихся сумм налогов и других платежей за отсутствие учета доходов или ведение учета с нарушением установленного порядка, а также за непредставление или несвоевременное представление налоговых деклараций, отчетов, расчетов и других документов, связанных с исчислением платежей в бюджет; взыскивать в бесспорном порядке (а с граждан — в судебном порядке) недоимки по платежам в бюджет, суммы штрафов и других финансовых санкций; предъявлять в арбитраже и суде иски к предприятиям, учреждениям и организациям о взыскании в доход государства средств, получаемых по незаконным сделкам. Кроме того, Г. н. и. предоставлено право налагать административные штрафы: на должностных лиц, виновных в сокрытии объектов налогообложения, в отсутствии или нарушении порядка ведения бухгалтерского учета и отчетности.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ — временная мобилизация государством дополнительных средств для покрытия своих расходов, как правило, посредством выпуска займов. Проценты по Г. д. зависят от общего уровня процентных ставок в стране, кредитно-денежной политики центрального банка, темпов инфляции, масштабов дефицитности государственного бюджета, состояния конъюнктуры экономической и других факторов. Вы-

пуск займов служит вторым после налогов важнейшим источником покрытия правительственных расходов в условиях хронической дефицитности бюджета. В развитых странах займы выпускаются как центральным правительством, так и местными органами управления, доля которых в общей сумме задолженности растет, что связано с расширением их хозяйственной самостоятельности. На величину займов центрального правительства в большинстве развитых стран устанавливается лимит в законодательном порядке. Несмотря на то что лимит ставит определенные ограничения на пути бесконтрольного роста долга, министерство финансов может прибегать к размещению своих ценных бумаг через посредничество других правительственных учреждений, на которые указанный предел не распространяется. Кроме того, перед лицом растущих бюджетных дефицитов правительства и парламенты развитых капиталистических стран вынуждены по нескольку раз в год пересматривать потолок государственной задолженности. Займы капиталистических государств делятся на облигационные и безоблигационные. Внутренние займы обычно оформляются путем выпуска облигаций на всю сумму. К безоблигационным относятся займы правительства у сберкасс или внешние межправительственные займы. Правительственные облигации делятся

на рыночные, т. е. свободно обращающиеся на рынке ссудного капитала, и нерыночные, т. е. не подлежащие купле-продаже. Нерыночные облигации могут быть предъявлены к оплате по желанию вкладчика в любой момент по истечении срока займа, но в этом случае процент по облигациям уменьшается. На рыночные облигации приходится от $\frac{2}{3}$ до $\frac{4}{5}$ всей суммы Г. д. ведущих стран. Основными держателями рыночных облигаций являются правительственные учреждения и фонды (в первую очередь фонды социального страхования), центральные и коммерческие банки, небанковские финансовые институты, население. В последние годы в результате роста взаимозависимости экономик развитых стран, неравномерности темпов их экономического развития, колебаний уровней процентных ставок возрастает значение иностранных вкладчиков среди держателей правительственной задолженности. Несмотря на то что размещение правительственной задолженности в кредитных учреждениях (центральном и коммерческих банках) является одним из факторов инфляции, независимость центрального банка от правительства ставит определенные пределы на пути неограниченной монетизации долга. Кроме того, увеличение в последние годы доли населения и некредитных учреждений среди держателей Г. д. способст-

вует существенному снижению инфляционного потенциала правительственной задолженности. Правительственные облигации подразделяются на краткосрочные (со сроком погашения до года), среднесрочные (до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5 лет). В 70—80-е годы в результате проводившейся в ряде капиталистических стран целенаправленной политики на консолидацию (т. е. удлинение сроков займа) Г. д. произошло существенное сокращение удельного веса краткосрочных обязательств в общей сумме задолженности, хотя они по-прежнему преобладают по сравнению со среднесрочными и долгосрочными. В развитых странах увеличение Г. д. само по себе не является угрозой здоровью экономической системы, если хозяйственный рост создает условия для сокращения бюджетных дефицитов. Влияние Г. д. на экономику зависит не столько от его абсолютных и относительных масштабов, сколько от того, насколько эффективно и производительно используются государственные займы. Внешний долг СССР образуется как на межправительственной основе, так и на основе кредитов частных банков или консорциумов. По своему характеру различаются долгосрочный и краткосрочный внешний Г. д. В последние годы СССР стал использовать практику внешних займов на облигационной основе. Внутренний Г. д.

в СССР выступает как в облигационной форме (облигации внутреннего выигрышного займа 1982 г., государственные казначейские обязательства и др.), так и необлигационной (заимствования в Госбанке, Сбербанке и других банках из общегосударственного ссудного фонда). К фактическому внутреннему долгу относятся необеспеченные товарами денежные сбережения населения, часть средств предприятий на счетах различных банков. В связи с одновременным повышением розничных цен принято решение о компенсации населению потерь от обесценения сбережений населения в размере 40 % от остатков вкладов и нарицательной стоимости ценных бумаг. Естественно, это приведет к увеличению на соответствующую сумму Г. д., который превышает 500 млрд руб. В настоящее время дефицит госбюджета, а значит, и прирост Г. д. финансируется за счет размещаемых на добровольной основе облигаций. Существенное сокращение Г. д. непосредственно зависит от проведения кардинальных мер по оздоровлению экономики, а главное — коренного реформирования расходов госбюджета.

ГОТОВАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ПРОДУКЦИЯ подрядных строительных организаций — законченные строительством и принятые в эксплуатацию на основе актов приемки объекты или их очереди. Г. с. п. отражает

ввод основных фондов в эксплуатацию и охватывает лишь объемы выполненных строительно-монтажных работ, т. е. ту часть стоимости вводимых объектов, которая создана непосредственно в строительстве. Этот показатель ориентирует строительные организации на конечные результаты работы, является весьма важной характеристикой ее эффективности. Г. с. п. в стоимостном выражении равна сумме выполненных за определенный период объемов строительно-монтажных работ и разности объемов незавершенного строительства на начало и конец этого периода. В состав Г. с. п. могут входить и завершенные на строящемся объекте специализированные работы. В объемы Г. с. п. включаются: законченные строительством здания и сооружения, включаемые в состав пусковых комплексов, при продолжительности их строительства свыше двух лет; выполняемые по прямым и субподрядным договорам комплексы работ, завершенные и сданные заказчику или подрядчику; выполненные строительно-монтажные работы при временной приостановке строительства (на срок не менее одного года), консервации или прекращении строительства объекта; капитальный ремонт и другие работы и услуги, выполняемые подрядным способом, но не относящиеся к строительно-монтажным. Объем Г. с. п. определяется на основе проектно-смет-

ной документации по договорным ценам, а в случаях, когда договорная цена не установлена,— по сметам, включающим все затраты и прибыль подрядной строительной организации. Объем Г. с. п., выполняемый собственными силами подрядной строительной организации, определяется исключением из общего объема Г. с. п. той его части, которая осуществляется субподрядными организациями. Ориентация подрядных организаций на Г. с. п. способствует сокращению незавершенного производства и тем самым ускорению строительства, повышению эффективности капитальных вложений.

ДЕВАЛЬВАЦИЯ (от лат. *de* — приставка, означающая понижение, и *valeo* — имею, стою) — разовое обесценение, снижение обменного курса валюты одной страны по отношению к валюте другой страны. Основные причины Д. — инфляция; ее экспорт из одной страны в другую в условиях роста взаимозависимости экономик; дефицитность платежных балансов. Механизм изменения валютных курсов зависит от принятой в мировой практике организации валютных отношений. В период 1944—1971 гг., когда действовала Бреттон-Вудская валютная система, паритеты валют определялись в виде официального курса к американскому доллару. Д.

валюты в те годы означала официальный пересмотр ее курса к доллару, что влекло за собой изменение всех остальных курсовых соотношений. Непосредственной причиной Д. являлось такое падение спроса на валюту, когда ее рыночный курс отклонялся от фиксированного паритета более чем на $\pm 1\%$. Д. становилась неизбежной, если правительство оказывалось не в состоянии поддерживать курс национальной валюты на официальном уровне с помощью валютных интервенций (скупки национальной валюты или продажи иностранной валюты). При этом Д. осуществлялась только с санкции Международного валютного фонда (МВФ). С отменой обратности доллара в золото, введением в 1973 г. режима плавающих валютных курсов, Д. приобрела сугубо рыночный характер. Рыночная Д. означает падение на рынке цены одной национальной денежной единицы по отношению ко всем другим валютам. Как известно, повышение процентных ставок в США в первой половине 80-х годов способствовало притоку в страну иностранного капитала, улучшению платежного баланса и повышению курса доллара. Однако впоследствии в результате снижения уровня процента в США, ускорения темпов экономического развития западноевропейских стран и Японии курс доллара снизился. Для краткосрочного регулирования валютного курса прави-

тельства западных стран прибегают к валютным интервенциям. В долгосрочном же плане валютная политика предполагает меры по стимулированию модернизации производства и его структурной перестройке, созданию условий для расширения экспорта, снижению инфляции и улучшению платежного баланса. Ряд валют западных стран в настоящее время входит в систему совместных колебаний по отношению к имеющему расчетный характер официальному центральному курсу. Этот курс может устанавливаться либо к какой-то иной национальной валюте (чаще всего к доллару США), либо к т. н. корзине валют, либо к коллективной валютной единице (см. *Международные счетные единицы*). Для таких валют Д. означает изменение их центрального курса. При этом границы допустимых колебаний курсовых соотношений вокруг центрального курса менее жесткие, чем в условиях Бреттон-Вудской системы. Так, в Европейской валютной системе они составляют $\pm 2,25\%$. В современных условиях Д. служит инструментом преодоления диспропорций в международном денежном хозяйстве. В связи с формированием валютного рынка в СССР, созданием условий для конвертируемости рубля большое значение приобретает разработка общих принципов осуществления валютных операций внутри страны и международных

расчетов. Важным шагом на этом пути является принятие Закона СССР «О валютном регулировании». Он предусматривает введение свободной купли-продажи иностранной валюты банками и предприятиями по рыночному курсу, складывающемуся на основе текущего соотношения спроса и предложения. Для развития валютных отношений существенно важны отказ от дифференцированных валютных коэффициентов, введение коммерческого курса рубля к иностранным валютам, исходя из соотношения 1,8 руб. за доллар США. Этот курс используется в расчетах по внешнеторговым операциям, иностранным капиталовложениям на территории СССР и советским инвестициям за границей, а также в расчетах неторгового характера, осуществляемых юридическими лицами. Введение коммерческого курса рубля фактически означает его трехкратную Д., что может быть признано средством стимулирования экспорта и ограничения импорта и по этой причине оценено позитивно. В то же время в целом проблема улучшения платежного баланса СССР и укрепления рубля может быть решена только на основе коренной реформы экономики, проведения приватизации и разгосударствления, земельной реформы, осуществления стимулирующей *предпринимательство* налоговой политики, отказа от бюджетного финансирования ин-

вестиций, внедрения *коммерческого кредита*.

ДЕЛОВАЯ ИГРА — один из способов нахождения наилучших решений экономических задач, достижения наиболее высокого результата деятельности предприятия, организации в конкретной ситуации. Все участники игры в равной мере информированы о состоянии объекта, существующих ограничениях, трудностях и т. д. Д. и. предполагает имитацию различных ситуаций, условий и правил для решения поставленной задачи. В рыночной экономике Д. и. становятся важным инструментом выживания товаропроизводителей в конкурентной борьбе. Представители ассоциаций, концернов, акционерные предприятия в процессе Д. и. лучше познают ситуацию на рынке, особенности регионов, конъюнктуру, динамику цен, т. е. условия соперничества. Участники Д. и. выбирают образ действий в зависимости от имеющихся исходных данных и путем сопоставления предлагаемых решений оценивают альтернативные варианты. Если эти решения аргументированно отвергаются некоторыми участниками, то Д. и. продолжаются. В новую модель вводится дополнительная или измененная информация. И так до тех пор, пока решение задачи не будет одобрено всеми участниками игры. Поскольку Д. и. обычно многовариантны, их условия моделируются, т. е. пред-

ставляются в виде экономико-математических моделей, а задачи решаются с помощью экономико-математических методов и вычислительной техники. Д. и. требуют высокого профессионализма от ее участников, четких формулировок задач, способности быстро реагировать на изменение условий. Проведение Д. и. практикуется также как форма обучения специалистов, выработки навыков принятия лучших решений из множества возможных, критической оценки разных ситуаций и предлагаемых решений. Обучение Д. и. проводят школы *менеджмента*, экономические вузы, готовящие предпринимателей.

ДЕМПИНГ (от англ. *dumping* — букв. сбрасывание) — продажа товаров на экспорт по «несправедливо» низкой цене. Согласно определению, данному в статье 6 *Генерального соглашения о тарифах и торговле* (ГАТТ) (в редакции 1958 г.), «несправедливо» низкой ценой является та, которая: а) «ниже сравнимой цены, при обычном течении торговли, на аналогичный товар, когда он предназначен для потребления в экспортирующей стране, или б) при отсутствии такой цены, ниже либо наивысшей сравнимой цены на аналогичный товар для экспорта в какую-нибудь третью страну при обычном течении торговли, либо стоимости производства товара в стране происхождения с добавлением в умерен-

ных размерах расходов по продаже и прибыли». Д. обычно осуществляется с целью подрыва позиций конкурентов, продажи избыточных запасов, поддержания уровня производства во время мирового или национального спада. Зачастую Д. поощряется государством страны-экспортера путем прямых или косвенных выплат дотаций и субсидий производителю или продавцу экспортного товара. Это особенно присуще странам с жестко планируемой экономикой, где в том или ином виде существует монополия государства на внешнюю торговлю или доля государственного сектора в хозяйстве является подавляющей. Поскольку продажа по демпинговым ценам наносит ущерб экономике стран-импортеров, их правительства используют в качестве защиты антидемпинговые, или, как их иногда называют, компенсационные, пошлины, величины которых определяется как разница между «нормальной» и фактической ценами предлагаемых экспортером товаров. Иногда во внешней торговле используется т. н. скрытый Д., осуществляемый фирмами-компаниями. Он представляет собой продажу ввезенного импортером товара на своем внутреннем рынке по цене ниже той, которая ему выставлена в инвойсе экспортера, компаньоном которого является импортер. В этом случае демпинговая разница исчисляется на базе цены, по которой

товар перепродается импортером. Порядок применения антидемпинговых пошлин регулируется ГАТТ, которое исключает злоупотребления в этой области. В частности, установлено, что антидемпинговые пошлины взимаются лишь с целью устранения действия дотаций или субсидий, предоставляемых прямо или косвенно на изготовление, производство или экспорт какого-либо товара. Поэтому даже в тех случаях, когда цена экспортного товара ниже «нормальной», антидемпинговые пошлины не взимаются, если причиной заниженной экспортной цены явилось освобождение экспортного товара от пошлин или сборов, налагаемых на аналогичные товары в стране происхождения или экспорта, или возвращение таких пошлин или сборов; действие системы стабилизации внутренних цен или доходов производителей сырьевых товаров, не связанное с движением экспортных цен. Кроме того, правила ГАТТ вообще рекомендуют воздерживаться от применения антидемпинговых пошлин и разрешают их использовать лишь в том случае, если Д. причиняет или угрожает причинить материальный ущерб промышленности страны-импортера или может существенно задержать ее создание. Советский Союз в прошлом неоднократно обвинялся западными странами в осуществлении Д. Однако с юридической точки зрения такие обвинения трудно

доказуемы в применении к странам, которым присущи административно-командные методы управления экономикой. Предлагаемый ГАТТ способ определения «нормальной» цены на основе сравнения экспортных и внутренних цен страны-поставщика не позволяет точно установить факт Д., поскольку цены в этих странах, как правило, определяются в административном порядке и не отражают реальных издержек производства. Нереальным обычно является и валютный курс, что затрудняет приведение цен к единой базе. Поэтому для установления Д. из стран с централизованно планируемыми экономикой ряд европейских стран и США применяют иную, чем в ГАТТ, формулу. В качестве базы «нормальной» цены берется не национальная или экспортная цена, предлагаемая продавцом, а экспортная цена на соответствующий товар у наиболее конкурентоспособной фирмы мира. В целом такая методика расчета неблагоприятна для экспортеров, поскольку даже при условии, если их цены окажутся вполне «справедливыми», но ниже, чем у иностранных продавцов, к ним вполне могут быть применены антидемпинговые пошлины. Решение этой проблемы видится в переходе к рынку и вступлению в ГАТТ, что позволит применять по всем странам общую формулу, исключаящую дискриминацию.

ДЕПОЗИТЫ (от лат. *depositum* — вещь, отданная на хранение) — денежные средства и ценные бумаги, временно хранящиеся в банках и других учреждениях, принадлежащие предприятиям, организациям, гражданам. Основной вид Д. — вклады в банки и сберегательные кассы на определенный срок или до востребования. Д. предприятий, учреждений, граждан — основной источник денежных ресурсов банков, за счет которого они предоставляют ссуды заемщикам. По Д. банки выплачивают вкладчикам проценты по ставкам, величина которых зависит от срока, на который оформлен Д. (время нахождения средств в распоряжении банка). Процентные ставки по Д. устанавливаются Госбанком СССР. С 1 ноября 1990 г. кредитные учреждения принимают от предприятий и учреждений (юридических лиц) средства в Д. с выплатой процентов в размерах:

Срок депозитов	Процентные ставки (годовых)
до 6 месяцев	не ниже 2
свыше 6 месяцев до 1 года	не ниже 4
свыше 1 года до 3 лет	не ниже 6
свыше 3 до 5 лет	не ниже 7
свыше 5 лет	не ниже 8

Процентные ставки по Д. ниже, чем ставки за кредит. При предоставлении ссуд предприятиям, учреждениям и другим юридическим лицам ставки определяются банками и другими кредитными учреждениями в зависимости

от срока пользования ссудой, соотношения спроса и предложения на кредитные ресурсы, но не выше установленных Госбанком СССР размеров (кроме ЖСК).

Срок ссуды	Процентная ставка (годовых)
до 1 года	до 6
свыше 1 до 3 лет	до 8
свыше 3 до 5 лет	до 9
свыше 5 лет	до 11
по кредитам, не погашенным в срок, а также с высокой степенью риска (не обеспеченным гарантиями и др.)	до 25

Таким образом, по Д. Госбанком СССР установлены минимальные, а по кредитам — предельные процентные ставки. Д. — один из видов финансовых резервов, необходимых в условиях рыночной экономики. Коммерческие банки хранят свои резервные Д. в Госбанке. По содержанию Д. являются также срочные вклады населения в учреждениях Сберегательного банка СССР.

ДЕФИЦИТ (от лат. *deficit* — недостает) — недостаток, нехватка какого-либо ресурса (в том числе потребительского) в микроэкономике; превышение расходов над доходами, в том числе валютная, финансовая и товарно-денежная несбалансированность в макроэкономике. На народнохозяйственном уровне выделяют несколько видов Д. Бюджетный Д. — превышение расходной части государственного бюджета над доходной. Д.

торгового баланса — превышение импорта над экспортом. Д. платежного баланса — общая несбалансированность всех форм движения товаров и денег между государством и его внешними партнерами как по текущим расчетам (внешняя торговля, услуги, трансфертные платежи), так и по движению капитала. Товарный Д. — превышение совокупного платежеспособного спроса над совокупным предложением товаров и услуг в данной стране. Наличие валютных, платежных и внешнеторговых Д. — типичное явление для рыночной экономики. Государства имеют в своем арсенале мер регулирования средства контроля над различными ситуациями Д. Так, Д. госбюджета регулируется при помощи выпуска и размещения среди населения и фирм государственных обязательств (см. Государственный долг), Д. торгового и платежного баланса — посредством привлечения иностранного кредита и капитала. Для экономики административно-командного типа характерен Д. как устойчивое агрегированное и структурное превышение платежеспособного спроса над предложением, относящееся как к рынку средств производства, так и к рынку предметов потребления. Существуют и остальные виды Д., но они занимают подчиненное положение. Основой воспроизводства агрегированного Д. является нерациональ-

ная структура народного хозяйства, затратность и ресурсоемкость экономики, что при наличии жесткого административного контроля не позволяет ценовым механизмам сбалансировать спрос и предложение. Денежные доходы в значительной мере не отовариваются, накапливается отложенный спрос. Развивается т. н. подавленная инфляция, которая проявляется не в росте цен, а в нарастающей дефицитности товаров. Наличие при этом высокого уровня Д. госбюджета (доходящего и даже превышающего 10 % ВВП) является постоянным источником закачивания в экономику дополнительной денежной массы, подрывающего любые усилия по сбалансированию спроса и предложения. Преодоление Д. в такой ситуации возможно при условии осуществления комплексной радикальной реформы экономики, которая предполагает проведение жесткой кредитно-денежной политики, либерализацию цен, переход к рыночным отношениям, приватизацию, структурную перестройку народного хозяйства (см. Структурная политика) в пользу производства конечной продукции гражданского назначения.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ экономической деятельности (от лат. *diversus* — разный и *facere* — делать) — расширение активности крупных фирм, объединений, предприятий и целых отраслей за рамки основного бизнеса, под

которым понимается производство товаров и услуг, имеющих максимальные доли в чистом объеме продаж по сравнению с другими видами выпускаемой продукции. Д. — важнейшая составная часть структуры современных рыночных экономик, оказывающая существенное воздействие на систему разделения труда, конкуренцию и эффективность производства. Границы Д. весьма подвижны. Чем больше направлений деятельности у предприятия, тем выше уровень Д. Д. означает как корректировку основной деятельности фирмы, так и существенную переориентацию ее стратегии. В экономической литературе первое обозначается как относительная (узкоспектрная) Д., второе — как безотносительная (широкоспектрная), т. е. не связанная с основным производством. Уровень Д. измеряется двояко: идентификацией числа отраслей или номенклатуры товаров и услуг, охватываемых деятельностью фирмы, а также определением пропорции основного и диверсифицированного производства. Д. стимулируется стремлением фирм в условиях конкуренции упрочить свое положение на рынке, своевременно отреагировать на изменение конъюнктуры экономической, обеспечить эффективность своей деятельности. В результате Д. фирмы приобретают многоотраслевой характер, при этом они проникают прежде всего в новые

наукоемкие отрасли, перестраивают традиционные производства на современном технологическом и организационном уровнях. Особое внимание обращается на привлечение и использование высококвалифицированного персонала. Объективные возможности возникновения Д. различны. Одна из них представляет собой побочный продукт деятельности фирмы. Имея высокий уровень НИОКР, верно выбранную стратегию развития, хорошо зная ситуацию на рынке, предприятие намечает новые направления производственной экспансии и резервы их реализации. Д. может быть обусловлена также реакцией фирмы на обстоятельство, несущее угрозу ее благополучию, например падение спроса на выпускаемые товары и услуги. Решение о Д. диктуется также стремлением менеджмента к оптимизации структуры и размеров производства. Риск, связанный с производством новых товаров и услуг, а также ограниченность управленческих, финансовых, коммерческих и других ресурсов нередко подталкивают предприятия к слияниям и поглощениям. Большинство из слияний носит конгломератный характер. Под влиянием Д. структура фирм меняется: из специализированных они превращаются в многоотраслевые комплексы — конгломераты, составные части которых не имеют между собой функциональных связей. В таких структурах

ответственность за принятие решений, а значит, за обеспечение прибыльности делегируется на места. Высшее управление освобождается от текущего планирования и других оперативных функций, сосредоточиваясь на распределении фондов между отдельными подразделениями, реализации вопросов общей стратегии. Д. посредством слияний считается выгодным мероприятием, поскольку включает приобретение материальных ресурсов и каналов реализации, а также менеджмента и подготовленного персонала. И все это без предварительной конкурентной борьбы за долю рынка. Влияние Д. на конкурентоспособность и производительность противоречно. На первый взгляд создание крупной, неспециализированной фирмы может иметь отрицательное влияние на оба этих параметра. Но надо принять во внимание то обстоятельство, что диверсифицированные фирмы в состоянии преодолевать многие барьеры на пути вхождения в рынок и тем самым снижать концентрацию на отдельных рынках и стимулировать конкуренцию. Крупная фирма способна более интенсивно вести научно-исследовательские и опытные работы, что выгодно для народного хозяйства в целом.

ДИВИДЕНД (от лат. *dividendus* — подлежащий разделу) — часть прибыли акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью, пред-

приятия, распределяемая по акциям или паям и по итогам хозяйственного года. На выплату Д. направляется остаток прибыли после уплаты налогов и платежей в бюджет, отчислений на развитие производства, социальные нужды, в страховой (резервный) фонд. Порядок распределения чистой прибыли определяется общим собранием акционеров. Размер Д., как правило, заранее не устанавливается, а зависит от результатов производственно-хозяйственной деятельности за истекший год, за исключением привилегированных акций: Д. по ним выплачиваются в виде заранее установленного процента к номинальной стоимости акций. В случае недостаточности суммы прибыли Д. по привилегированным акциям выплачиваются за счет резервного фонда. Если по итогам года размер Д. по простым акциям окажется выше, чем по привилегированным акциям, то выплаты по ним производятся по более высоким процентам. По акциям трудового коллектива Д. выплачиваются за счет средств, направляемых на потребление и подлежащих государственному регулированию в установленном порядке. По акциям предприятий, реализуемым другим предприятиям, Д. выплачиваются за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятий после уплаты налогов и рентных платежей (чистой прибыли).

ДИЛЕР (от англ. *dealer* — биржевой маклер) — физическое или юридическое лицо, деятельность которого сосредоточена на перепродаже товаров, а также ценных бумаг и валют. Главной особенностью и отличительной чертой операций Д. является осуществление их, как правило, от своего имени и за собственный счет. Прибыль Д. представляет собой разницу между ценой, по которой он приобретает товар, и ценой его реализации. Источником прибыли может служить также изменение курсов валют и ценных бумаг. Д. имеют право заключать сделки как между собой и брокерами, так и непосредственно с клиентами. На большинстве фондовых бирж (см. *Биржа фондовая*) Д. могут осуществлять брокерские операции. В соответствии с действующим в СССР законодательством дилерские функции являются прерогативой только юридических лиц.

ДИСТРИБЬЮТЕР (от англ. *distribute* — распределять, раздавать) — разновидность агента, осуществляющего сбыт товаров (в основном иностранного производства) в пределах своего региона. В отличие от агента, действующего от имени и по поручению продавца за комиссионное вознаграждение, Д. закупает товары у продавца за свой счет, а затем реализует их покупателю. Источником прибыли Д. является разница между ценой покупки, включающей спе-

циальную скидку, которая назначается продавцом, и ценой продажи. Выбор экспортером формы отношений с посредником зависит от вида товаров и условий реализации в стране-импортере. Однако на практике дистрибьютерское соглашение, как правило, предпочитают относительно крупные фирмы-партнеры. Дистрибьютерские соглашения обычно носят долгосрочный характер и включают дополнительные обязательства посредника перед продавцом, такие, как изучение конъюнктуры рынка и регулярная информация продавца о ней, реклама товаров экспортера, содержание складов и запасов, обеспечение послепродажного обслуживания и т. п. Д. сам определяет цены, несет всю ответственность за хранение товара, его продажу и получение платежей от покупателя. Д. может быть предоставлено продавцом исключительное право реализации его товаров в пределах определенного региона. В этом случае Д. может получать дополнительное вознаграждение от продавца, принимая при этом на себя ответственность за комплексное обеспечение продаж и обслуживание реализованных товаров в рамках региона. По действующему советскому внешнеэкономическому законодательству функции Д. по отношению к иностранным продавцам могут выполнять только специализированные государственные учреждения.

ДОГОВОР ПОСТАВКИ — юридический документ, регулирующий межхозяйственные взаимоотношения между предприятием-поставщиком (изготовителем, снабженческо-сбытовой организацией) и предприятием-потребителем по поводу поставки продукции. В соответствии с договором одна сторона обязуется поставить другую продукцию по согласованной номенклатуре, количеству, определенному качеству, в необходимые сроки, в требуемой таре и способу отгрузки, а получатель (потребитель) берет на себя обязательство принять и оплатить продукцию по согласованным ценам. Кроме того, в договоре предусмотрена материальная ответственность сторон за нарушение данного соглашения. Сторонами в Д. п. могут быть только предприятия и организации, наделенные правами юридического лица. Д. п. заключаются и исполняются в соответствии с Положением о поставках продукции производства, в котором регламентированы вопросы поставок, общие для всех поставщиков и покупателей. Особые условия поставки оговариваются в Д. п. Выбор способа оформления договорных отношений и их исполнение относятся к компетенции поставщика и покупателя; он определяется степенью детализации условий поставки, характером хозяйственных связей, особенностями поставки данного вида

продукции и т. д. Не допускается отказ участника (изготовителя, коммерческого посредника) хозяйственного оборота заключить Д. п. с контрагентом, представившим заказ с соблюдением установленного порядка и сроков, при наличии у данного участника хозяйственного оборота товаров или реальной возможности их производства или продажи. В Д. п. контрагенту не должно навязываться дополнительных условий, как-то: требование передачи сырья, материалов, изделий и т. п., не применяемых для выполнения заказа; включение в Д. п. товаров, не требующихся покупателю, необоснованные требования передачи денежных средств, в том числе в иностранной валюте, а также неоправданное завышение свободных цен на продукцию. Любое изменение условий Д. п. допускается лишь по взаимному согласию сторон. Непременное выполнение договорных обязательств является основой деловых взаимоотношений партнеров.

ДОТАЦИЯ (от лат. *dotalio* — дар, пожертвование) — сумма денежных средств, выделяемая из бюджета предприятиям, у которых затраты на производство и реализацию продукции не покрываются получаемыми доходами, а также на поддержание относительно низких розничных цен на отдельные товары реализуемые населению. Потребность в Д. определяется

несоответствием уровня цен реальным условиям производства, крупными недостатками в организации производства и освоении мощностей вновь введенных предприятий, резким сокращением потребности в производимой предприятием продукции и невозможностью в короткий срок его перепрофилирования, переориентации на выпуск продукции, пользующейся спросом. С введением в 1991 г. новых оптовых и розничных цен размеры Д. из союзного и республиканских бюджетов сокращены, на многие товары потребность в Д. отпала. Вместе с тем сохраняются государственные Д. на мясную, молочную, рыбную продукцию, медикаменты и некоторые другие товары народного потребления. На эти товары нельзя устанавливать розничные цены на уровне, перекрывающем закупочные цены и издержки обращения. Надо учитывать, что в уровне этих цен отражается неэффективность ведения сельскохозяйственного производства, огромные потери продукции, и перекладывать все эти издержки на население социально и экономически неоправданно. Несмотря на значительное повышение оптовых цен на уголь, в ряде случаев они не покрывают сложившихся издержек производства, что также предопределяет необходимость Д. Существовавший до последнего времени порядок автоматического предоставления Д.

т. н. планово-убыточным предприятиям не ориентировал последние на преодоление недостатков в работе и снижение издержек производства. Наряду с Д. из бюджета предоставлялись Д. из централизованных фондов и резервов министерств, что являлось скрытой формой перераспределения прибыли хорошо работающих предприятий в пользу неэффективно хозяйствующих. Начиная с 1991 г. централизация средств в министерствах за счет предприятий упразднена, а предоставление Д. отдельным предприятиям должно быть в каждом конкретном случае обосновано и сопровождаться разработкой и реализацией программы преодоления убыточности и обеспечения *рентабельности производства*: системы мер по снижению *себестоимости продукции*, улучшению использования производственных мощностей, освоению выпуска пользующейся спросом и рентабельной продукции. В отдельных случаях возникает необходимость в перепрофилировании производства. Особый характер носят Д. социального характера: на производство отдельных товаров для детей, содержание предприятий городского пассажирского транспорта, эксплуатацию жилого фонда при сложившемся размере квартирной платы, не покрывающей необходимых для этого затрат, и т. д. Специальный характер носят Д. бюджетам республик, краев, областей из

бюджета более высокого уровня. Новые принципы формирования бюджетов, принятые в 1991 г., позволяют существенно сократить подобные Д., а в дальнейшем отказаться от них.

ЕВРОПЕЙСКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ (ЕБРР) — международный банк, оказывающий содействие осуществлению экономических реформ в странах Восточной Европы и СССР, созданию конкурентоспособной промышленности в этих странах, развитию взаимовыгодных связей западноевропейских компаний с восточноевропейскими партнерами. ЕБРР будет предоставлять кредиты на осуществление крупных проектов по развитию транспорта, связи, энергетики, охране окружающей среды. Основной капитал банка — примерно 12 млрд дол. США, из которых 50 % принадлежит Комиссии европейских сообществ и двенадцати странам Европейского сообщества, 11,3 % — другим западноевропейским странам, 10 % — США, 8,52 % — Японии, 13,7 % — странам Восточной и Центральной Европы, в том числе 6 % — СССР. Беря на себя финансирование крупных совместных проектов, а также проектов, рассчитанных на отдачу в сравнительно длительные сроки (на что, как правило, не идут отдельные фирмы), ЕБРР призван значительно расширить

сферу экономического сотрудничества стран Запада со странами Восточной Европы и СССР, оказывать содействие западным фирмам, особенно мелким и средним, в продвижении своего бизнеса на Восток, выходящего на восточные стороны, а восточноевропейским странам и СССР — в формировании современных рыночных структур, ускорении перехода к конвертируемости валют. ЕБРР осуществляет финансовые операции с 1 апреля 1991 г. ЕБРР намерен оказывать экономическую поддержку Советскому Союзу в создании законодательной и институциональной системы; способствующей формированию рыночной экономики, развитию инфраструктуры распределения товаров, телекоммуникаций, совместных с западными фирмами предприятий. При предоставлении кредитов ЕБРР отдает предпочтение негосударственным формам хозяйствования: акционерным обществам, ассоциациям, совместным предприятиям и т. п. В течение трех лет объем кредитов, предоставляемых нам, не будет превышать доли нашей страны в основном капитале банка.

ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ — не противоречащая действующему законодательству деятельность граждан, связанная с удовлетворением их личных и общественных потребностей и, как

правило, приносящая им заработок или трудовой доход. В СССР З. н. регулируется Основами законодательства Союза ССР и республик о занятости населения, законодательством о труде и издаваемыми в соответствии с ними другими актами, а также коллективными соглашениями (договорами). Гражданам принадлежит исключительное право распоряжаться своими способностями к производительному и творческому труду и осуществлять любую не запрещенную законодательством деятельность, в том числе и не связанную с выполнением оплачиваемой работы (воспитание детей, ведение домашнего хозяйства, учеба с отрывом от производства, общественная деятельность). Государство обеспечивает проведение политики содействия полной, продуктивной и свободно избранной занятости, направленной на создание условий для реализации права граждан на труд. К занятому населению относятся следующие граждане: работающие по найму за вознаграждение в течение полного либо неполного рабочего дня (недели), а также имеющие оплачиваемую работу, но временно отсутствующие в связи с болезнью, отпуском, забастовкой; самостоятельно обеспечивающие себя работой, включая предпринимателей, лиц, занятых индивидуальной трудовой деятельностью, членов производственных

кооперативов, фермеров и членов их семей, участвующих в производстве; избранные, назначенные или утверждаемые на оплачиваемую должность; военнослужащие и некоторые другие категории граждан. Гражданин СССР гарантируется обеспечение занятости, т. е. свободный выбор места работы. При обращении их в государственную службу занятости они имеют право на бесплатную профессиональную консультацию, подготовку, переподготовку и получение соответствующей информации с целью свободного выбора вида занятости, профессии, места работы и режима труда. Государство предусматривает меры финансово-кредитной, инвестиционной и налоговой политики, направленные на обеспечение полной З. н. С этой целью разрабатываются государственные, общественные, межреспубликанские, республиканские и региональные программы занятости. Определяются территории, где развитие рабочих мест особо поощряется государством. С целью реализации политики З. н. и обеспечения гражданам соответствующих гарантий на всей территории Союза ССР формируется государственная служба занятости. Для финансирования мероприятий по реализации политики занятости и эффективной деятельности государственной службы создается Государственный фонд содействия занятости, который образуется за

счет обязательных отчислений предприятий, учреждений, организаций и кооперативов, независимо от форм собственности и хозяйствования, средств союзного, республиканского и местных бюджетов, добровольных взносов советских и иностранных предприятий, общественных организаций и граждан и других поступлений. В связи с переходом на рыночные отношения проблема З. н. в стране приобретает острый характер. Отсюда вытекает необходимость социальных гарантий при потере работы, включая выплату пособий по безработице.

ИМПОРТ (от лат. *importare* — ввозить) — ввоз товаров, услуг, ценных бумаг и т. д. из-за границы для реализации на внутреннем рынке страны. Структура И. материальных ценностей (видимый И.) определяется особенностями природных условий, структуры экономики страны и ее ролью в международном разделении труда. Страны прежде всего импортируют те виды минерального, сельскохозяйственного сырья и продовольствия, которые в силу природных условий не могут производить сами. В И. промышленно развитых стран высока доля промышленных товаров, в том числе машин и оборудования, что объясняется углублением международной специализации и кооперирования производства. Раз-

вивающиеся страны, для которых И. машин и оборудования крайне важен для индустриализации экономики, вынуждены в то же время ввиду отсталости сельского хозяйства, а подчас и его монокультурной направленности ввозить продовольствие. И. подвергается государственному воздействию, которое особенно усиливается при ухудшении конъюнктуры экономической на мировых рынках и обострении проблемы платежного баланса. В промышленно развитых странах в условиях протекционизма И. регулируется таможенными пошлинами, а также количественными ограничениями, системой лицензирования и другими нетарифными барьерами. Хотя сейчас размер импортных пошлин невелик, а количественные ограничения на большую часть товаров отменены, государства используют различные рычаги ограничения И. в национальных интересах. В развивающихся странах протекционизм направлен на защиту вновь создаваемой национальной промышленности. В СССР также действуют таможенная система и лицензионная система (см. Лицензия) регулирования И. в соответствии с народнохозяйственными задачами. В условиях разбалансированности рынка И. приобретает важное значение для нашей страны, особенно это относится к И. продовольствия, медикаментов, товаров легкой промышленности, материалов

для автомобиле- и тракторостроения. Однако в результате сокращения валютных поступлений сузились и возможности И. Сокращение закупок по И. продовольственных товаров отрицательно сказалось на потребительском рынке страны. Нормализовать ситуацию с И. можно лишь на пути преодоления финансово-экономического кризиса, улучшения состояния платежного баланса страны.

ИНВАЛЮТНЫЙ РУБЛЬ — денежная единица СССР, предназначенная для выражения рублевого эквивалента данного количества свободно конвертируемой валюты в пересчете по официальному или коммерческому курсу Госбанка СССР (см. Курс рубля). В рублевом эквиваленте оцениваются: действующие межгосударственные кредитные соглашения и связанные с ними текущие операции, осуществляемые в свободно конвертируемой валюте; внешнеторговые и другие международные коммерческие сделки: совокупная величина банковского счета физического или юридического лица, на который поступают средства за экспортированные товары, услуги и т. п.; лимит расходования свободно конвертируемой валюты, выделяемой из государственных валютных резервов предприятиям и организациям, в рамках которого могут быть произведены затраты на импорт, служебные командировки и т. д.; доля средств в

сметах и балансах предприятий и организаций, которая в рамках лимитов может быть израсходована на покупку валюты у Госбанка СССР, а также поступления и расходы, которые фактически были произведены в свободно конвертируемой валюте.

ИНВЕСТИЦИИ (от англ. *investor* — вкладчик) — долгосрочное вложение средств (материальных и интеллектуальных ценностей) в производственную, предпринимательскую и другую деятельность с целью организации производства продукции, работ и услуг и получения прибыли (дохода) или других конечных результатов (охрана природы, повышение качества жизни и т. п.); капитальные вложения в развитие производства или неппроизводственную сферу. Видами И. являются денежные средства, акции, паевые взносы и другие ценные бумаги, движимое и недвижимое имущество, авторские права, «ноу-хау» и др. В составе И. выделяются финансовые инвестиции (акции, облигации и т. п.), капитальные вложения, вложения в создание запасов товарно-материальных ценностей. В условиях рыночных отношений применяются различные формы инвестиционной деятельности и финансирования капитальных вложений. Для выполнения финансовых операций с ценными бумагами, аккумуляции свободных денежных средств создана фондовая биржа (см.

счет обязательных отчислений предприятий, учреждений, организаций и кооперативов, независимо от форм собственности и хозяйствования, средств союзного, республиканского и местных бюджетов, добровольных взносов советских и иностранных предприятий, общественных организаций и граждан и других поступлений. В связи с переходом на рыночные отношения проблема З. н. в стране приобретает острый характер. Отсюда вытекает необходимость социальных гарантий при потере работы, включая выплату пособий по безработице.

ИМПОРТ (от лат. *importare* — ввозить) — ввоз товаров, услуг, ценных бумаг и т. д. из-за границы для реализации на внутреннем рынке страны. Структура И. материальных ценностей (видимый И.) определяется особенностями природных условий, структуры экономики страны и ее ролью в международном разделении труда. Страны прежде всего импортируют те виды минерального, сельскохозяйственного сырья и продовольствия, которые в силу природных условий не могут производить сами. В И. промышленно развитых стран высока доля промышленных товаров, в том числе машин и оборудования, что объясняется углублением международной специализации и кооперирования производства. Раз-

вивающиеся страны, для которых И. машин и оборудования крайне важен для индустриализации экономики, вынуждены в то же время ввиду отсталости сельского хозяйства, а подчас и его монокультурной направленности ввозить продовольствие. И. подвергается государственному воздействию, которое особенно усиливается при ухудшении конъюнктуры экономической на мировых рынках и обострении проблемы платежного баланса. В промышленности развитых стран в условиях протекционизма И. регулируется таможенными пошлинами, а также количественными ограничениями, системой лицензирования и другими нетарифными барьерами. Хотя сейчас размер импортных пошлин невелик, а количественные ограничения на большую часть товаров отменены, государства используют различные рычаги ограничения И. в национальных интересах. В развивающихся странах протекционизм направлен на защиту вновь создаваемой национальной промышленности. В СССР также действуют таможенная система и лицензионная система (см. Лицензия) регулирования И. в соответствии с народнохозяйственными задачами. В условиях разбалансированности рынка И. приобретает важное значение для нашей страны, особенно это относится к И. продовольствия, медикаментов, товаров легкой промышленности, материалов

для автомобиле- и тракторостроения. Однако в результате сокращения валютных поступлений сузились и возможности И. Сокращение закупок по И. продовольственных товаров отрицательно сказалось на потребительском рынке страны. Нормализовать ситуацию с И. можно лишь на пути преодоления финансово-экономического кризиса, улучшения состояния платежного баланса страны.

ИНВАЛЮТНЫЙ РУБЛЬ — денежная единица СССР, предназначенная для выражения рублевого эквивалента данного количества свободно конвертируемой валюты в пересчете по официальному или коммерческому курсу Госбанка СССР (см. Курс рубля). В рублевом эквиваленте оцениваются: действующие межгосударственные кредитные соглашения и связанные с ними текущие операции, осуществляемые в свободно конвертируемой валюте; внешнеторговые и другие международные коммерческие сделки; совокупная величина банковского счета физического или юридического лица, на который поступают средства за экспортированные товары, услуги и т. п.; лимит расходования свободно конвертируемой валюты, выделяемой из государственных валютных резервов предприятиям и организациям, в рамках которого могут быть произведены затраты на импорт, служебные командировки и т. д.; доля средств в

сметах и балансах предприятий и организаций, которая в рамках лимитов может быть израсходована на покупку валюты у Госбанка СССР, а также поступления и расходы, которые фактически были произведены в свободно конвертируемой валюте.

ИНВЕСТИЦИИ (от англ. *investor* — вкладчик) — долгосрочное вложение средств (материальных и интеллектуальных ценностей) в производственную, предпринимательскую и другую деятельность с целью организации производства продукции, работ и услуг и получения прибыли (дохода) или других конечных результатов (охрана природы, повышение качества жизни и т. п.); капитальные вложения в развитие производства или непродовольственную сферу. Видами И. являются денежные средства, акции, паевые взносы и другие ценные бумаги, движимое и недвижимое имущество, авторские права, «ноу-хау» и др. В составе И. выделяются финансовые инвестиции (акции, облигации и т. п.), капитальные вложения, вложения в создание запасов товарно-материальных ценностей. В условиях рыночных отношений применяются различные формы инвестиционной деятельности и финансирования капитальных вложений. Для выполнения финансовых операций с ценными бумагами, аккумуляции свободных денежных средств создана фондовая биржа (см.

Биржа фондовая). Все инвесторы получают равные права, независимо от форм собственности, и полную самостоятельность в определении направлений использования капитальных вложений, их объемов и эффективности. Особое значение приобретают вложения в повышение квалификации работников, их знаний и опыта, обеспечивающие рост творческого потенциала общества. Государственное регулирование инвестиционной деятельности будет осуществляться экономическими методами через механизм налогообложения прибыли, амортизационную политику, предоставление бюджетных ассигнований на финансирование капитальных вложений. Инвестиционная деятельность в СССР регулируется Основами законодательства об инвестиционной деятельности в СССР.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА — совокупность народнохозяйственных подходов и решений, определяющих направления использования капитальных вложений в сферах и отраслях экономики. Отсюда вытекает основополагающее значение И. п. для содержания *структурной политики*. В то же время структурная политика обуславливает соответствующую ей И. п. Оба эти понятия находятся, таким образом, в диалектическом взаимодействии. И. п. зависит от содержания экономических, научно-технических и социальных задач, ре-

шаемых на том или ином этапе развития общества. В условиях реализации антикризисной программы и перехода к рыночной экономике И. п. нацелена на улучшение соотношения между капиталовложениями в ресурсодобывающие, перерабатывающие и потребляющие отрасли, перераспределение *инвестиций* в пользу отраслей, обеспечивающих научно-технический прогресс; повышение доли вложений на развитие непроизводственной сферы, отраслей социальной *инфраструктуры*. Особенностью И. п. на современном этапе является перенесение центра тяжести с нового строительства на реконструкцию и техническое переоснащение действующих предприятий, увеличение доли средств, направляемых на эти цели в общем объеме производственных капитальных вложений, повышение в их составе активной части, т. е. затрат на машины и оборудование. Конкретное выражение И. п. получает в целевых инвестиционных программах (централизованных и децентрализованных). Новым важным элементом И. п. на современном этапе является курс на социальную переориентацию всего народного хозяйства. Потребуется существенное сокращение централизованных капитальных вложений в производственную сферу, уменьшение числа вновь начинаемых строек. Это будет способствовать реализации мер антикризисной прог-

раммы страны, оздоровлению финансов, улучшению ситуации на потребительском рынке, укреплению материально-технической базы социально-культурной сферы, ускорению научно-технического прогресса, повышению эффективности производства и решению других общегосударственных задач. Проводимая реструктуризация инвестиций объективно необходима на современном этапе. Важно соблюсти при этом разумный оптимум, не переступить черту, за пределами которой снижение производственных капитальных вложений может ослабить «заделы», поставить экономику перед фактом стагнации или даже абсолютного снижения производства. С позиции современного экономического и социального развития вопросы научно обоснованной И. п. приобретают определяющую роль для структурной перестройки общественного производства и составляющих его звеньев (отраслей, сфер).

ИНДЕКСАЦИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ (от лат. *index* — указатель, список) — одна из форм возмещения населению денежных потерь, вызванных повышением цен; пересчет пенсий, стипендий, пособий, других фиксированных доходов населения, в том числе окладов и тарифных ставок, на индекс розничных цен (относительный показатель их изменения). Индекс цен устанавливается по тому же набору товаров и услуг, по

которому определяется минимальный потребительский бюджет или *прожиточный минимум*. И. д. н. применяется в различных странах и оценивается неоднозначно. Так, во Франции и Германии отказались от И. д. н., считая, что ее отрицательные последствия для экономики превалят над положительными. Однако в условиях значительного роста розничных цен в течение определенного периода И. д. н. представляется неизбежной и оправданной. Порядок И. д. н. может быть следующим. На основе единой методики ежегодно определяется индекс цен, т. е. показатель среднего изменения розничных цен в данном году по сравнению с предыдущим годом (например, если индекс цен равен 1,12 — это значит, что цены повысились в среднем на 12%). Государство устанавливает определенный коэффициент пересчета фиксированных доходов на индекс цен, обычно в пределах 0,3—0,7, т. е. полная компенсация не предусматривается, так как это может иметь своим следствием неуправляемый рост *инфляции* (т. н. гиперинфляцию). Фиксированные доходы пересчитываются (умножаются) на индекс цен и на установленный коэффициент компенсации. Если, например, минимальная заработная плата составляет 180 руб. в месяц, розничные цены в истекшем году повысились на 12%, коэффициент компенсации уста-

новлен в размере 0,5, то в результате индексации получим: $12 \times 0,5 = 6\%$; 180 руб. $\times 1,06 = 204,8$ руб. В результате индексации минимальная заработная плата, а следовательно, и минимальный размер пенсий на очередной год, устанавливается в размере 204,8 руб., в такой же мере (т. е. в данном случае на 6%) увеличиваются должностные оклады, тарифные ставки и т. д., хотя это увеличение может касаться не всех работающих и пенсионеров (например, не охватывать лиц, получающих заработную плату более 600 руб. или пенсию свыше 300 руб. в месяц). Компенсация роста стоимости жизни в соответствии с индексом потребительских цен для работников непродуцированной сферы (учреждения здравоохранения, народного образования и др.) осуществляется за счет средств бюджета, а производственных и коммерческих непродуцированных предприятий — за счет их собственных источников; лишь отдельные малорентабельные и убыточные предприятия могут претендовать на дотации из союзного или республиканского бюджета. Союзные минимальные гарантии И. д. н. устанавливаются Верховным Советом СССР. Индексации подлежат не только заработная плата, пенсии, стипендии, но и сбережения в Сбербанке, государственные *казначейские обязательства, облигации, страховые полисы.*

ИНЖИНИРИНГ (от англ. *engineering* — технический, прикладной) — один из элементов *инфраструктуры рынка*; комплекс услуг, предоставляемых на коммерческих основах, по технико-экономическому обоснованию создания новых предприятий, проектированию и эксплуатации производственных и непродуцированных объектов, организации производства и реализации новых видов продукции, совершенствованию управления предприятиями и др. Функции И. выполняют самостоятельные *консультационные* (или инженерно-консультационные) *фирмы*, а также созданные для этих целей отделы и службы крупных строительных и промышленных фирм. Большое разнообразие инженеринговых услуг привело к возникновению фирм, специализирующихся на выполнении их отдельных видов. Это проектирование строительства новых объектов и весь комплекс относящихся к нему исследований и работ; организация деятельности вновь созданных предприятий, включая разработку проектов управления ими, подготовку кадров, изучение рынка сбыта и *маркетинг*; выработка рекомендаций по обеспечению требуемого качества продукции, оптимизации производственных процессов и утилизации отходов; организация учета и информационного обслуживания и др. Предприятие, нуждающееся в том или

ином виде инженерингового обслуживания, обращается в соответствующую инженеринговую фирму, которая направляет специалиста (инженера-резидента) или группу их для оценки масштабов, сложности, трудоемкости и стоимости подлежащих выполнению работ. После чего заключается *контракт*, в котором предусматриваются состав и сроки выполнения работ, общая стоимость и порядок расчетов, формы завершения и оформления выполненных работ. В отдельных случаях может предусматриваться участие инженеринговой консультационной фирмы в доведении объекта до проектной мощности, в обеспечении устойчиво высокого качества изделия и получения им международного сертификата, в достижении сложными видами обслуживания оптимальных режимов эксплуатации и т. п.

ИНФЛЯЦИЯ (от лат. *inflatio* — вздутие) — обесценение бумажных денег, сопровождаемое ростом цен на товары и услуги. В командно-административной экономике, подобной той, что десятилетиями функционировала в СССР и странах Восточной Европы, инфляционные процессы сопряжены с дефицитом многих товаров, вымыванием дешевого ассортимента, разрушением потребительского рынка. И. — многофакторное явление, обусловленное действием причин, ведущих к нарастанию диспропорций общественного

воспроизводства и оказывающих давление на цены в сторону их повышения. Одни факторы действуют на стороне денежного обращения и связаны с избыточной денежной эмиссией (в западной литературе они именуются И. спроса); другие факторы связаны с ценовой политикой производителей товаров и услуг (И. предложения). Важнейшая причина И. — дефицит государственного бюджета, обусловленный ростом государственных расходов. Стремясь поддержать на должном уровне обороноспособность, правительства большинства ведущих стран вынуждены расходовать существенные средства на вооружения. С другой стороны, последние десятилетия связаны с возрастанием социально-экономических затрат, процентов по государственной задолженности (см. *Государственный долг*). Если правительственные расходы значительно отягощаются от налоговых поступлений, то возникает дефицит, который покрывается за счет прироста государственной задолженности. Размещая правительственные ценные бумаги в центральном и коммерческих банках, государство стимулирует кредитную экспансию — расширение масштабов банковского кредитования сверх реальных потребностей хозяйства, способствует чрезмерной эмиссии денег в наличной и безналичной формах, что наряду с увеличением скорости их обра-

шения может стать источником И. Нередко денежная эмиссия закрепляет рост цен, возникший в результате политики ценообразования, проводимой как государством, так и бизнесом и не зависящей от денежных факторов. Пассивная и активная роль денег меняются местами в зависимости от политико-экономической ситуации в стране. Сама по себе ценовая политика служит другой существенной причиной И. Централизованное повышение цен в государственном секторе, неоднократно имевшее место в СССР и других странах Восточной Европы, способно стать толчком к удорожанию продукции и услуг в других секторах экономики, в том числе в теневом бизнесе. Не будучи подкрепленным мерами по расширению производства, повышение цен неизбежно исчерпает свою стимулирующую роль и в итоге подведет к необходимости нового взлета цен. Другим источником роста цен является практика компаний, ориентированная на ограниченные конкуренции и искусственное завышение стоимости продукции в ряде сфер и отраслей. Под влиянием интернационализации хозяйственной жизни, с переходом к *конвертируемости* валют усиливается роль внешних факторов И., возрастает вероятность ее экспорта и импорта из страны в страну через экспорт и импорт товаров и услуг. Кроме того, обмен в банках ино-

странной валюты на национальную служит базой для дополнительной денежной эмиссии, т. к. на депозитных счетах банков появляются дополнительно выпущенные национальные деньги. Темпы И. в развитых странах, как правило, в 2—3 и более раз ниже, чем в развивающихся. В зависимости от темпов различаются ползучая И., когда цены растут медленно (на несколько процентов в год), и галопирующая И., при которой рост цен происходит стремительно и скачкообразно. На И. в СССР и других странах Восточной Европы наложило отпечаток длительное господство командно-административной системы, в особенности монопольное положение государственных банков как распорядителей кредитных ресурсов, их подчиненность правительству, которое в целях покрытия дефицита прибегало к дополнительной денежной эмиссии, использовало находящиеся на банковских счетах средства населения и предприятий в качестве беспроцентного источника финансирования своих, зачастую малоэффективных, расходов. Сказалось отсутствие связей между сферами наличных и безналичных платежей, неразвитость рыночных отношений. Глубинные причины И. в нашей стране коренятся в низком уровне эффективности народного хозяйства. Высок уровень материалоемкости, металлоемкости и энергоемкости продукции, а так-

же ее фондоемкости. Нет достаточных стимулов для научно-технического прогресса в условиях отсутствия свободного предпринимательства и здоровой конкуренции. В экономике сложились крупные диспропорции между производством предметов потребления и производством средств производства, развитие сельского хозяйства тормозится из-за нерациональной структуры землевладения и землепользования. Неэффективна структура государственных капиталовложений, только начинает складываться кредитная система, сочетающая государственные, коммерческие и другие кредитно-денежные учреждения. Специфика проявления И. в нашей стране в том, что она часто носит скрытый характер. Сложилось такое положение, при котором более низкие цены на продукцию государственных предприятий, по сравнению с кооперативными и частными, на практике носят искусственный характер, сопровождаются полным исчезновением многих дешевых товаров, производимых в государственном секторе, хроническими дефицитами большинства товаров. Денежная реформа как метод борьбы с И., как свидетельствует исторический опыт, может привести лишь к временному решению проблемы, если она не сопровождается кардинальными мерами по реформированию неэффективной экономики. В числе их струк-

турные преобразования, направленные на социальную ориентацию производства (см. *Структурная политика*), повышение эффективности капитальных вложений (см. *Инвестиционная политика*).

ИНФРАСТРУКТУРА народного хозяйства (от лат. *infra* — под и *structura* — строение, взаиморасположение) — комплекс отраслей хозяйства, обеспечивающих общие условия функционирования экономики и жизнедеятельности людей. Производственная И. включает в себя все виды транспорта и транспортного хозяйства, линии электропередачи и водоснабжения, совокупность средств информации и связи, объекты по рациональному использованию природных ресурсов, а также учреждения, которые обеспечивают производство материальных благ различного рода услугами (технологическими, исследовательскими, консультационными и др.). В социально-бытовую И. входят торговля, пассажирский транспорт и связь, городские коммуникации, гостиничное хозяйство, общественное питание и другие звенья непродовольственной сферы, удовлетворяющие социальные и материальные потребности людей. Рыночная экономика объективно предполагает развитую И. Резко возрастает потребность в обеспечении всего комплекса условий, обеспечивающих достойную жизнь и творческое развитие личности. Эф-

фективное функционирование рынка предъявляет особые требования к компетентности кадров, их опыту и предприимчивости. Для развития И. необходимы огромные капитальные вложения, которые не под силу отдельным, даже самым мощным, предприятиям и организациям. Их может вкладывать только государство, концентрируя в своих руках средства с помощью налоговых поступлений, платежей и т. д. Поэтому формирование современной И. объективно предполагает современные формы обобществления производства путем создания ассоциаций, концернов, консорциумов, акционерных обществ, а также обновления и качественного совершенствования государственного сектора. Особое место в условиях рыночной экономики принадлежит *инфраструктуре рынка*.

ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА — совокупность учреждений, организаций, государственных и коммерческих предприятий и служб, обеспечивающих нормальное функционирование товарного и других рынков. Инфраструктура товарного рынка включает прежде всего оптовую и розничную торговлю, торговую сеть — магазины и другие предприятия, главное назначение которых: бесперебойно обеспечивать процесс купли-продажи товаров; аукционы, ярмарки, коммерческие посреднические центры и товарные биржи (см.

Биржа товарная), призванные заменить распределительную сеть органов материально-технического снабжения и сбыта при сохранении и развитии их материальной базы. В инфраструктуру товарного рынка входят и специальные государственные органы: государственная контрактная система, антимонопольный комитет, инспекция по контролю за ценами и др. В инфраструктуру внешней торговли входят торговые коммерческие центры, торгово-промышленные палаты, выставочные и ярмарочные павильоны, *торговые дома*, внешнеторговые фирмы и объединения. Инфраструктура финансового рынка, обеспечивающая его эффективное функционирование, включает всю банковскую систему, в т. ч. коммерческие банки, *биржу фондовую*, *биржу валютную*, брокерские (см. *Брокер*) и страховые компании, холдинговые компании и другие формы финансово-кредитного обслуживания рыночного хозяйства. Сюда относятся и аудиторские фирмы, выполняющие различные функции финансово-кредитного обслуживания на коммерческих началах (см. *Аудиторские фирмы*). В качестве государственных органов действуют инспекция по контролю за ценными бумагами, Фонд государственного имущества и др. Рынок рабочей силы, или рынок труда, также требует создания развитой инфраструктуры: в нее могут входить служ-

бы занятости или *биржи труда*, общегосударственная и региональные системы учета спроса и предложения рабочей силы, переподготовки кадров, организации общественных работ, назначения пособий и стипендий, регулирования миграции рабочей силы и т. п. Ряд звеньев И. р. предназначены для обслуживания рыночного хозяйства в целом. Это юридическое обслуживание продавцов и покупателей, оказание им содействия в заключении, правильном юридическом оформлении сделок, транспортно-складская система, информационное и рекламное обслуживание участников рыночных процессов. Создание высококоразвитой И. р. сопряжено со значительными затратами и не может быть осуществлено в короткие сроки. Необходимо открыть сотни универсальных и специализированных товарных бирж с широкой сетью брокерских фирм, обеспечить их современной системой электронной связи, подготовить кадры, способные выполнять посреднические функции вместо привычных команд, приказов, выделения фондов и лимитов. Крупных капитальных вложений потребует строительство товарных складов и баз, хранилищ сельскохозяйственной продукции.

КАЗНАЧЕЙСКИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА — государственные ценные бумаги (бонны, *векселя*,

ноты, облигации, обязательства), выпускаемые в обращение от имени государства казначейством или другим уполномоченным на это финансовым органом и дающие право их держателям получать фиксированный доход в течение срока владения этими ценными бумагами. Выпуск К. о. преследует цель: мобилизовать денежные средства для пополнения доходов бюджета, покрытия бюджетного дефицита и оформления *государственного долга*. Среди методов мобилизации государственных доходов в условиях рыночной экономики эмиссия К. о. занимает второе место после налогов. В зависимости от конкретных целей К. о. выпускаются на разные сроки и на разных условиях. Казначейские векселя реализуются преимущественно среди банков и других кредитных учреждений по цене, включающей скидку с номинала, а выкупаются по полной номинальной стоимости. Держатели этого вида К. о. получают, таким образом, доход, равный разнице между номинальной и продажной ценой обязательства в момент эмиссии. Для банков казначейские векселя являются удобной формой вложения капитала на короткие сроки, легко реализуются на межбанковском денежном рынке, а также используются в качестве обеспечения (залога) для получения краткосрочных ссуд в центральном и коммерческих банках. В странах

со свободно конвертируемой валюты векселя приобретаются иностранными центральными и коммерческими банками для хранения таким способом валютных резервов в высоколиквидной и прибыльной форме. Перманентные операции по продаже и выкупу казначейских векселей, проводимые центральным банком или другими банками от его имени, позволяют активно воздействовать на размер свободных банковских резервов, а следовательно, на общий объем кредита и денежного обращения. Подобная практика, которая носит название операций на открытом рынке, в настоящее время получила довольно широкое распространение во всех промышленно развитых странах, что обусловлено повсеместным ростом бюджетных дефицитов и государственного долга. Казначейские ноты — разновидность среднесрочных государственных рыночных ценных бумаг на предъявителя; в США они выпускаются на срок 1—10 лет, Италии — 2—3 года, Нидерландах — 1—5 лет; ФРГ — 3—5 лет, Швейцарии — 5—7 лет. Казначейские бонды — средние и долгосрочные государственные обязательства, выпускаемые преимущественно на предъявителя сроком на 5—25 лет. Доход выплачивается ежегодно по купонам. Бонды обычно реализуются среди физических лиц. Практикуется досрочный выкуп бондов, а также их прием от населения в

уплату налогов. Облигации — преимущественно долгосрочные государственные рыночные ценные бумаги (отдельные выпуски облигаций имеют срок до 50 лет). Приобретаются главным образом кредитно-финансовыми учреждениями, которые таким образом осуществляют инвестиции. Коммерческие банки часть приобретенных ими облигаций размещают среди своих клиентов. В СССР первые шаги перехода к рыночной экономике и соответственно новым методам формирования бюджета, покрытия его дефицита и оформления госдолга стимулируют появление новых методов формирования государственных доходов. В недалеком будущем средства населения и предприятий будут все более активно привлекаться в бюджет путем различных видов К. о. Уже выпущены К. о. сроком на 8 лет на предъявителя, размещаемые среди населения.

КАЛЬКУЛЯЦИЯ (от лат. *calculatio* — счет, подсчет) — определение затрат предприятия на производство данного вида (единицы) продукции (работ, услуг). В отличие от сметы затрат, где затраты сгруппированы по экономическим элементам, статьи К. указывают на место и назначение расходов, что позволяет осуществлять оперативный контроль за уровнем фактических издержек в сравнении с запланированными. По методу отнесения на себестоимость

данного изделия затраты подразделяются на прямые и косвенные. К прямым относятся те из них, которые непосредственно относятся на себестоимость данной продукции: затраты на материалы, покупные полуфабрикаты, топливо и электроэнергию на технологические цели, основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих, отчисления на социальное страхование с заработной платы производственных рабочих и некоторые другие расходы, связанные со спецификой данного производства. Косвенные затраты носят общий характер и связаны с производством ряда изделий или даже всей выпускаемой предприятием (цехом) продукции. К ним относятся затраты на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховые, общезаводские, внепроизводственные расходы. Косвенные затраты распределяются между различными видами продукции на основе специальных расчетов. Сумма прямых затрат, расходов на содержание и эксплуатацию оборудования и цеховых расходов образует цеховую себестоимость продукции. Сумма цеховой себестоимости и общезаводских расходов определяет производственную себестоимость продукции, а добавление к ней внепроизводственных расходов — полную себестоимость продукции. К. себестоимости учитывается при формировании оптовых цен. Составление К. в

различных отраслях народного хозяйства, предприятиях и производствах, выбор калькуляционной единицы и методов калькулирования зависят от особенностей технологии, типа организации производства (массовое, серийное, единичное), характера передела (металлургические, текстильные комбинаты) и др. Так, в цехах массового и крупносерийного производства калькулируется себестоимость единицы изделия; в цехах мелкосерийного и единичного производства составляется калькуляция отдельного заказа; в подразделениях с широкой, часто обновляемой номенклатурой изделий — смета затрат на производство в разрезе калькуляционных статей расходов.

КЛИРИНГ (от англ. *clear* — очищать, вносить ясность) — система безналичных денежных расчетов, основанная на взаимном зачете сторонами требований и обязательств. Внутренний клиринг функционирует в виде межбанковского К., когда все более или менее крупные расчеты осуществляются путем выписки чеков на банк с последующим списанием или зачислением средств на соответствующие счета рассчитывающихся. Потребность в зачете встречных требований привела к созданию специальных межбанковских организаций — клиринговых домов или расчетных палат. Все принятые чеки поступают в расчетные палаты,

где непрерывно сортируются по банкам; зачет платежей и требований производится несколько раз в день. Конечный ежедневный расчет между банками осуществляется путем движения средств по их счетам в центральном банке. Иногда центральные банки вообще полностью берут на себя функции клиринговых центров. Система К. способствует ускорению денежного обращения, его техническому упрощению, значительному удешевлению. Операции клиринговых учреждений масштабны. Так, Лондонская расчетная палата ежедневно производит К. порядка 7 млн чеков на общую сумму, превышающую 27 млрд ф. ст. Научно-техническая революция создала огромные возможности для автоматизации К. Современная клиринговая система США включает в себя 32 автоматизированных клиринговых центра, которые производят К. чеков для всей страны, направляя сальдирующие результаты, записанные на магнитной ленте, в местные федеральные резервные банки (в США имеется 12 федеральных резервных банков, которые в совокупности образуют центральный банк страны). К. путем «электронного перевода денег» чрезвычайно ускоряет расчеты, позволяет осуществлять списание средств со счетов одного банка и их зачисление на счета другого банка практически одновременно, без разрыва во вре-

мени. К. применяется также для расчетов между членами товарных и фондовых бирж, т. е. в торговле товарными документами и ценными бумагами. Наличие специального клирингового центра на бирже фондовой позволяет осуществлять расчеты за ценные бумаги и оформление переуступки прав собственности без физического перемещения ценных бумаг между владельцами, сохраняя все бумаги в специальном депозитарии. При этом движение наличных денег в расчетах за ценные бумаги также сводится до минимума. Внедрение электроники позволяет вообще отказаться от традиционного печатания ценных бумаг на бумаге, заменяя «бумажные носители» записями на магнитной ленте. В международных расчетах существует валютный К., возникновение которого в 30-х годах нашего века было связано с разрушением системы золотого стандарта, составившего основу взаимной конвертируемости валют. После второй мировой войны валютный К. применялся вплоть до конца 50-х годов, когда у большинства стран остро не хватало твердой валюты (долларов) и золота для международных платежей. Организационно валютный К. существовал в период 1950—1958 гг. в виде Европейского платежного союза, который через посредство Банка международных расчетов (БМР) производил зачет взаимных обязательств и требова-

ний для 17 западноевропейских стран. После массового перехода валют развитых стран к режиму конвертируемости на рубеже 60-х годов потребность в столь широком использовании К. упала. Однако и сейчас применяется целый ряд специальных К. С 1985 г. действует международный К. между всеми учреждениями, производящими расчеты с использованием ЭКЮ (европейской валютной единицы), который технически реализуется через БМР. Необходимость в К. возникает чаще всего у стран, национальные валюты которых являются неконвертируемыми, а запасы свободно конвертируемых валют и золота ограничены. Это относится прежде всего к развивающимся странам. После второй мировой войны СССР имел множество международных клиринговых соглашений. В настоящее время сохраняются К. с КНР, КНДР, Финляндией. Расчеты по К. предполагают оценку платежей в какой-либо конвертируемой валюте или международной счетной единице (например, СДР) и погашение сальдо расчетов в обусловленной обратимой валюте. Во внутренней экономике СССР К. осуществляется банками при реализации безналичных расчетов между предприятиями и организациями с их банковских счетов.

КОЛЛЕКТИВНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ (от лат. *colligere* — собирать) — предприятие, функционирующее на осно-

ве собственности коллективной. К К. п. относятся кооператив (см. *Кооператив производственный*), товарищество, акционерное общество, хозяйственная ассоциация (объединение), предприятие, принадлежащее общественной или религиозной организации и др. Отличительной чертой К. п. является наличие не одного, как на частном предприятии, а нескольких (многих) собственников и связанный с этим совместный (групповой) характер осуществления прав по владению, пользованию и распоряжению объектами коллективной собственности, использованию полученной продукции, распределению доходов. Различия между отдельными типами К. п. связаны с конкретными особенностями их образования, функционирования и развития. Например, члены товарищества с неограниченной солидарной ответственностью, в отличие от участников акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью, отвечают за итоги деятельности предприятия всем своим личными имуществом, а не только своими паями (вкладами). В то же время в кооперативах в отличие от товариществ и акционерных обществ собственники осуществляют руководство предприятием на основе голосования важнейших решений по принципу «один человек — один голос», а не по принципу «одна доля (пай, акция) — один голос». Сущест-

вуют и смешанные типы К. п.: например, смешанные (командитные) товарищества объединяют действительных членов, несущих полную солидарную ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом, и членов-вкладчиков, которые несут ограниченную ответственность (в пределах своего пая). Различают также акционерные общества закрытого и открытого типов. В первом случае акции могут переходить от одного лица к другому, например продаваться, только с согласия акционерного общества в целом или его выборных органов, во втором — могут свободно продаваться и покупаться. Деятельность К. п. регулируется Законом СССР «О предприятиях в СССР» и соответствующим республиканским законодательством. Образование и развитие К. п. в нашей стране обеспечивается предоставлением производственным коллективам права выкупа государственного имущества (постепенно — на основе аренды или сразу), преобразованием государственных предприятий в акционерные общества, добровольным объединением имущества граждан и юридических лиц для создания К. п. С переходом к рыночным отношениям и развитием процессов разгосударствления собственности К. п. различных типов будут играть в экономике значительную роль.

КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА (от лат. *commerce* — торговый) — сведения о деятельности фирмы, предприятия, распространение которых наносит ущерб их интересам. Фирмы, оперирующие на рынке, имеют право на засекречивание некоторых аспектов своей производственной, финансовой, торговой и других видов деятельности. В условиях конкурентной борьбы за потребителя, желая укрепить доверие к себе со стороны общественности, фирмы зачастую добровольно ограничивают К. т., публикуя в открытой печати ежегодные отчеты о результатах своей деятельности. Фирмы в обязательном и добровольном порядке ежегодно представляют в налоговые и статистические органы определенную экономическую информацию. В СССР К. т. была отменена и заменена системой ведомственной секретности. Становление рыночных механизмов функционирования экономики обуславливает восстановление права на К. т. Это диктуется необходимостью защитить предприятия и организации от недобросовестных конкурентов, безвозмездного пользования продуктами интеллектуальной деятельности: изобретениями, инновациями, компьютерными программами, управленческими решениями. Право К. т. закреплено Законом СССР «О предприятиях в СССР». Предприятия получили юридическую защиту своих ин-

тересов во взаимоотношениях с государством и другими субъектами рыночных отношений. Любая конфиденциальная управленческая, производственная, научно-техническая, торговая и другая информация, представляющая ценность для предприятия в достижении преимуществ над конкурентами и извлечении прибыли, может стать К. п. предприятия.

КОММЕРЧЕСКИЙ КРЕДИТ — кредит, предоставляемый продавцами (производителями) покупателям (получателям) в виде отсрочки платежа за проданные товары (произведенные работы, оказанные услуги). К. к. характерен для развитых товарно-денежных отношений, выступает в качестве одного из атрибутов рыночной экономики. В нашей стране он широко использовался в период нэпа и был отменен в 1930 г. на основе кредитной реформы, утвердившей переход к прямому банковскому кредитованию при его жестком централизованном регулировании. Начальные шаги по переводу деятельности предприятий на принципы самоуправления и самофинансирования ознаменовались (хотя и с известными ограничениями) постепенным возрождением К. к. Переход к рыночной экономике значительно усиливает роль К. к., чему способствуют объективные и субъективные факторы. Прежде всего хозяйственная свобода предприятий и организаций оз-

начает возможность и целесообразность вступать между собой в любые формы взаимоотношений, если они представляются экономически оправданными. Продажа с отсрочкой платежа ускоряет реализацию товаров, поэтому она отвечает интересам и производителей и потребителей. Такой вид отношений предполагает уверенность в платежеспособности покупателя, в его финансовом благополучии. Поэтому К. к. будет расширяться прежде всего между предприятиями, имеющими устойчивые договорные соглашения. Углубление рыночных отношений приведет к постепенной отмене централизованного снабжения, что создаст заинтересованность в налаживании прямых связей с поставщиками. Первостепенное значение К. к. приобретает во внутривозышном обороте крупных производственных объединений (концернов, комплексов, ассоциаций и т. д.), охватывающих разветвленную сеть предприятий с филиалами, отделениями и представительствами. К взаимному кредитованию в определенной степени «подталкивает» ужесточение банковского кредита и повышение ссудного процента. Предоставление К. к., как правило, оформляется специальным документом, удостоверяющим обязательство покупателя уплатить обусловленную сделкой денежную сумму, — *векселем*. К. к. нельзя изолировать от банковского кредита.

Покупатель, получивший отсрочку платежа, нередко для последующего расчета использует ссуду банка. Продавец при задержке оплаты товара и при отсутствии собственных средств также прибегает к услугам банка. В этом случае банк выдает ссуду под залог векселей или в форме *учета векселей*. Отказ от приема векселей или их ограничение является одним из основных методов регулирования банком вексельного обращения, и, следовательно, определяет масштабы развития К. к. Взаимное кредитование может выступать и в ином виде. Предприятия-потребители передают часть своих денежных ресурсов предприятиям-поставщикам, с тем чтобы последние могли качественно и оперативно выполнить заказ (заключенный договор) с последующим зачетом переданных средств в оплату получаемой продукции (см. также *Кредит*).

КОМПЕНСАЦИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ (от лат. *compensatio* — уравновешивать, возмещать) — внешнеторговая сделка, связанная с возмещением кредитов и услуг на определенных условиях и в установленные сроки. Различают два вида К. с. — коммерческие и промышленные. При первом виде соглашения стороны договариваются о взаимных поставках товаров, их количестве и ценах (см. *Бартерная сделка*). Промышленные К. с. предусматривают заклю-

чение договора между организациями или правительствами двух или нескольких стран, в соответствии с которым одна сторона предоставляет кредит на организацию производства определенных видов продукции, а другая — компенсирует произведенные расходы (включая проценты за кредит), поставками готовой продукции, начиная с определенного периода времени. Собственником компенсационного объекта является страна-заказчик, на территории которой создается объект. В условиях нашей страны партнером, финансирующим сделку, выступают крупные корпорации, фирмы и банки западных стран. Компенсационные объекты на территории нашей страны созданы преимущественно в таких отраслях, как химия, добыча угля, черная металлургия, лесная промышленность. Благодаря К. с. западные партнеры получают возможность крупных заказов на оборудование и материалы, имеют гарантированные стабильные поставки готовой продукции. Выгода для нашей страны заключается в том, что быстрее осваиваются новые районы, создаются дополнительные производственные мощности без собственных капитальных затрат, становятся доступными современные западные технологии. Вместе с тем нельзя не учитывать то обстоятельство, что заключение К. с. связано с неразвитостью собственной экс-

портной базы, неконкурентоспособностью советской машиностроительной продукции, доминированием в экспорте сырьевых ресурсов, в том числе и невозобновляемых. К тому же огромные объемы заключаемых сделок, длительные сроки реализации проектов, многократное превышение окончательных затрат над планируемыми ведут к снижению эффективности К. с. Система их заключения, как и в целом организации внешне-торговой деятельности, нуждается в коренном реформировании.

КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ (обратимость) (от лат. *convertere* — изменять, превращать) — способность национальной валюты свободно обмениваться на иностранные валюты в любой форме и во всех видах операций без ограничений. В период действия золотого стандарта конвертируемость автоматически становилась та валюта, которая могла тем или иным способом свободно размениваться на золото. После официальной демонетизации золота в середине 70-х годов, отмены золотого содержания всех валют и их золотых паритетов К. стали понимать исключительно как способность национальной валюты к свободному обмену на валюты других стран по действующему валютному курсу. На практике это означает ее способность свободно продаваться и покупаться, использоваться для

создания различного рода финансовых *активов*, находится в полном распоряжении ее владельцев. Так, если доллар США является конвертируемой валютой, то это означает, что и американцы и граждане других стран, обладая долларами, могут беспрепятственно рассчитывать ими по экспортно-импортным сделкам, депонировать их в американских и зарубежных банках, продавать доллары на любую другую валюту, а также приобретать американские государственные и частные ценные бумаги. Такими возможностями не располагает физическое или юридическое лицо страны, не имеющей конвертируемой валюты. К. национальной валюты провозглашается государством после оформления ее соответствующими законодательными актами. Законом определяется, на какие иностранные валюты может обмениваться национальная валюта, может ли она быть объектом купли-продажи на *валютных рынках*, каким физическим и юридическим лицам (своим гражданам — «резидентам» или иностранным гражданам — «нерезидентам», либо тем и другим, предприятиям, банкам, корпорациям, международным организациям и т. д.), в неограниченном или ограниченном размере разрешаются те или иные операции, связанные с обменом национальной валюты на иностранные (внешнеторговые сделки, купля-продажа валюты на

валютных рынках, открытие счетов, продажа-покупка капитальных активов и т. п.). В зависимости от того, насколько широк круг лиц и операций, допущенных к свободному использованию валюты, ее К. может быть полной или ограниченной. Ограниченная К. означает чаще всего допущение лишь внешней К., предполагающей свободное использование ее только иностранными физическими и юридическими лицами и только в текущих, а еще чаще — лишь во внешнеторговых расчетах. Если же государство вообще запрещает свободный валютный обмен, т. е. проведение каких-либо операций, связанных с обменом национальной валюты на иностранные, без предварительного на то разрешения уполномоченных валютных органов, такая валюта является неконвертируемой, несмотря на то, что фактически банками этой страны совершаются разнообразные обменные валютные операции. Страны, являющиеся членами *Международного валютного фонда*, обязаны вводить у себя тот или иной режим К. своей валюты только по согласованию с МВФ. Это требует официального признания статей устава МВФ, касающихся К., принятия на себя обязательств поддерживать установленный режим К. и изменять его с согласия Фонда. В таком случае МВФ становится своего рода гарантом К. конкретной валюты перед всем

миром, а также принимает на себя обязательство помогать стране поддерживать К. в случае резкого ухудшения ее платежного баланса. В настоящее время из более чем 150 стран — членом МВФ полностью конвертируемыми валютами обладают десять наиболее развитых стран мира (США, Канада, Япония, ряд государств Западной Европы). Примерно 50 государств имеют валюту с ограниченной К. С 1976 г. МВФ ввел дополнительное специальное понятие «свободно используемой валюты», под которое попадают полностью конвертируемые валюты, которые к тому же фактически используются в международных расчетах, операциях международных валютных рынков и накапливаются в валютных резервах стран мира. Степень К. валюты находится в прямой зависимости от экономического потенциала страны, масштабов ее внешнеэкономической деятельности, устойчивости внутреннего денежного обращения, степени развития национальных товарных, денежных рынков и рынков капитала. Кроме этих объективных предпосылок режим К. требует от центрального банка постоянных усилий для удержания на оптимальном уровне курса национальной валюты к доллару США или какой-то определенной «корзине» иностранных валют. Страны, экономика которых базируется на рыночных принципах,

стремятся достигнуть максимально возможной степени К. своих валют. На это требуются годы, а иногда и десятилетия. К. валюты дает стране на мировой арене большие преимущества. Она позволяет расплачиваться с зарубежными партнерами национальными денежными знаками, не зависеть от предварительного «зарабатывания» иностранной валюты, что равносильно получению беспроцентного иностранного кредита, расширяет ее возможности покупать иностранные товары и услуги, продвигать свои товары на иностранные рынки, упрощает техническую процедуру расчетов, уменьшает проблему *валютного риска*.

КОНКУРЕНЦИЯ (от лат. *concurrere* — сталкиваться) — экономическое соперничество обособленных товаропроизводителей за долю рынка и прибыли, получение конкретного заказа, достижение иной цели или выгоды. В условиях рыночной экономики К. является важным механизмом экономических связей между производителями и потребителями. Так, если на рынок доставляется больше продуктов, чем способны приобрести покупатели по рыночным ценам, то продавцы будут соревноваться за покупателя, а цены будут падать. Соответственно покупатели станут соревноваться за продавца, если на рынок будет доставлено меньше товаров, чем они готовы приобрести по рыноч-

ным ценам. Ценовая К. характеризует ситуацию, когда цены и количество реализуемых товаров определяются главным образом под влиянием спроса и предложения. При неценовой К., осуществляемой в разнообразных формах, выбор товаров диктуется такими критериями, как их технический уровень и качество, условия послепродажного обслуживания и т. д. К. связана с определенными издержками для общества и вместе с тем она обеспечивает немалый экономический эффект, стимулируя снижение цен, повышение качества и расширение ассортимента выпускаемой продукции, внедрение достижений научно-технического прогресса. Традиционно предприятия в нашей стране не конкурировали за рынок и прибыли, а активно соперничали между собой за получение фондов, лимитов, импортного оборудования, государственных капиталовложений и снижение директивных заданий. Эта «административная» К. принуждала предприятия к выполнению плановых заданий и позволяла им эксплуатировать государственные ресурсы в своих интересах. Такого рода К. является оборотной стороной ведомственного монополизма. Его материальная основа — высокая степень концентрации производства и слаборазвитость «второго этажа» экономики — мелкого бизнеса. Так, в СССР 94,8 %

продукции отдельных отраслей машиностроения, 56,3 % — металлургии, 74,3 % — химико-лесного комплекса, 58,9 % — строительной индустрии производятся лишь одним — тремя предприятиями соответствующих отраслей. На крупные предприятия (с объемами продаж более 100 млн руб. в год) в конце 80-х гг. приходилось более половины валовой продукции промышленности, более трети занятых и почти 70 % потребляемой электроэнергии. В настоящее время в советской экономике реализуются мероприятия, призванные устранить диктат производителя и постепенно утвердить приоритет покупателя. В числе их: предоставление предприятиям свободы ценообразования, выбора покупателей и поставщиков, формирования производственной программы и самофинансирования, разгосударствление собственности и особенно упразднение монополии министерств на хозяйственную власть. К. — это не только свобода, но и принуждение со стороны соперников, потребителей, зависимость от финансовых ограничений. Без такого принуждения свобода не может перерасти в экономическую ответственность и эффективность. Развитию К. в немалой степени будут способствовать малые предприятия, создание правового механизма функционирования рынка, демонаполизация производства и обращения, раз-

укрупнение высокомонополизированных структур, отмена директивного госзаказа и предоставление его на конкурсной основе, приватизация предприятий в ряде отраслей народного хозяйства. В условиях НТР на первый план выдвигается не ценовое соперничество за доллар или рубль покупателя, а борьба за качественное, комплексное обслуживание потребителя. Повышается роль К. и в инвестиционной деятельности. Здесь важную роль будет играть антимонопольная экспертиза крупных инвестиционных проектов. К., направленная на удержание рыночных позиций и получение сверхприбылей, будет все больше вытесняться соперничеством, которое связывает успех предприятия и объединения прежде всего с внедрением нововведений, поиском новых «рыночных ниш», умелой адаптацией к меняющейся экономической среде. Высокое качество и быстрое обновление ассортимента выпускаемой продукции становятся в условиях рыночной экономики важнейшим фактором конкурентоспособности предприятий независимо от формы собственности.

КОНСОРЦИУМ (от лат. *consortium* — соучастие, со товарищество) — временное добровольное соглашение между несколькими фирмами, банками, компаниями для совместного осуществления какого-либо проекта, финансирования крупного

мероприятия, строительства дорогостоящего объекта, осуществления целевой научно-технической, природоохранной или иной программы, размещения займа и т. п. Банки нередко объединяются в К. для проведения крупных и многообещающих, но рискованных проектов и таким образом уменьшают степень риска для каждого из них. К. позволяет концентрировать средства, выделение которых не по силам отдельному банку, повысить престижность и привлекательность осуществляемого мероприятия и тем самым облегчить привлечение средств вкладчиков, акционеров. Члены К. заключают между собой договор, соглашение, в котором предусматривается доля каждого из них в затратах, финансировании проекта или мероприятия и соответственно в ожидаемой прибыли, форма участия в осуществлении мероприятия, другие условия функционирования К. Один из членов К. избирается его главой или лидером. В соглашении определяются функции лидера, предоставляемые ему полномочия, которые он выполняет от имени К. Большим преимуществом консорциальных соглашений является их гибкость, разнообразие форм, отсутствие жестких требований, ограничивающих возможности организации К. Иногда инициатором создания К. выступает государство, заинтересованное в реше-

нии крупной научно-технической либо иной проблемы или в привлечении средств банков, фирм для осуществления дорогостоящих проектов (например, строительства дорог, каналов, портов и т. п.). Участники К. полностью сохраняют экономическую самостоятельность, могут одновременно входить в другие К., ассоциации и т. п. По выполнению задачи, для решения которой создавался К., он прекращает свою деятельность.

КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ ФИРМА (от лат. *consultare* — вещаться, советоваться) — специальная организация (фирма), оперирующая на рынке и предлагающая потребителям — юридическим и физическим лицам услуги консультационного характера в области управления, трудовых отношений, финансовой и инвестиционной деятельности, а также в сфере проектирования, строительства, внедрения новой технологии (см. *Инжиниринг*). К. ф. работают на договорных основах. Итогом консультации обычно является специальный доклад, в котором анализируются стороны деятельности фирмы, подвергающейся исследованию, содержатся рекомендации, направленные на улучшение положения дел. К. ф. не несут юридической и финансовой ответственности за результаты подготовленных ими рекомендаций. В условиях острой конкурентной борьбы за потре-

бителя, высокой стоимости предоставляемых консультационных услуг, фактической независимости (юридической, финансовой и пр.) консультанта от консультируемого, эффективность и выверенность рекомендаций К. ф. велика. Информация, полученная К. ф. и ее персоналом в ходе оказания соответствующих услуг, привлеченные и самостоятельно разработанные материалы, итоговый доклад с рекомендациями представляют *коммерческую тайну*. Между К. ф. и фирмой (лицом), претендующей на ее услуги, заключается *контракт*, в котором оговариваются все общие и специальные условия оказания консультационных услуг, включая их перечень, организацию, цены и порядок оплаты. Среди разнообразных видов консультационных услуг, предоставляемых на рынках западных стран, доминируют, как правило, управленческие услуги, а также независимые ревизионные проверки фирм и организаций. В СССР К. ф. не получили должного развития. Это связано, прежде всего, с недостаточной степенью хозяйственной самостоятельности предприятий и организаций, монопольным положением на рынке многих изготовителей товаров и услуг. В то же время коммерческий сектор экономики (кооперативные и малые предприятия, первые частные фирмы) еще не в состоянии сформировать устойчивый спрос

на услуги К. ф. Первые аудиторские компании, выполняющие заказы советских совместных предприятий и организаций, ряд экономических и коммерческих ВУЗов оказывают на договорной основе управленческие услуги государственным предприятиям. По мере развития рыночных отношений перспективность консультационной деятельности и соответственно спрос на услуги К. ф. будут возрастать.

КОНТРАКТ (от лат. *contractus* — договор) — соглашение сторон со взаимными обязательствами по поставкам и приобретению товара, выполнению определенной работы, строительству конкретного объекта и т. д. В К. четко определяется предмет договора, цена и общая сумма сделки. Контрактные цены могут отличаться от действующих в момент заключения сделки внутренних или мировых цен в зависимости от масштабов и других условий К., поэтому они считаются *коммерческой тайной*. В К. может предусматриваться твердая цена, зафиксированная при его подписании, подвижная или скользящая, т. е. меняющаяся в течение срока действия К. (например, возможно снижение цены в осенний период, повышение — зимой и др.). К. может также предусматривать порядок определения цены, например, по котировкам определенной биржи. Различаются и сроки поставки.

Твердый срок (например, «1 июня 1991 г. ФОБ порт Одесса») предписывает, что не позднее этой даты товар должен быть погружен на борт судна в указанном порту, а факт погрузки удостоверяется коносаментом — документом, подтверждающим принятие груза на борт судна. В К. может быть оговорен месячный или кварталный срок без установления даты («в течение июня 1991 г.», т. е. не позднее 30 июня). В К. предусматривается соблюдение определенных требований к упаковке, виду тары, маркировке и т. п. Существует определенный порядок рассмотрения споров между сторонами по поводу исполнения условий К. Споры между советскими организациями и их зарубежными партнерами решает Арбитражный суд при Торгово-промышленной палате СССР. К. называется также особая форма трудового договора, по которому осуществляется найм руководителя государственного предприятия. По предприятиям союзного подчинения К. подписывается руководителем соответствующего министерства, ведомства, концерна, Фонда государственного имущества и т. д., с одной стороны, и принимаемым руководителем — с другой. Все большее распространение в народном хозяйстве, особенно на арендных предприятиях и в кооперативах, научно-исследовательских организациях и других, находит

контрактная система найма, охватывающая всех работников. **КОНЦЕРН** (от англ. *concern* — фирма, предприятие) — наиболее распространенная форма *корпорации* в сфере промышленности, отличительной особенностью которой является многоотраслевой характер деятельности. К. возникли в развитых странах в 20-е годы XX в. на базе *диверсификации* производства, т. е. проникновения капитала данной корпорации в отрасли, которые прямо не связаны с основной сферой ее деятельности. Современные К. объединяют в своем составе десятки и даже сотни предприятий, научно-исследовательские учреждения, учебные центры, испытательные полигоны, внедренческие подразделения и многие другие звенья, обеспечивающие функционирование многоотраслевого хозяйственного организма. Характерной особенностью К. является сочетание жесткого централизованного контроля в области капиталовложений, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и финансов с широкой хозяйственной самостоятельностью предприятий, отделений и филиалов, а также с децентрализацией управления по основным группам продукции или регионам. Связи между подразделениями, входящими в К. и расположенными как внутри страны, так и за ее пределами, осуществляются на основе внут-

рифирменных потоков капиталов и товаров. Диверсификация производства внутри К. является необходимым условием эффективного распределения капитала по различным направлениям его деятельности, повышению устойчивости на мировом рынке. Важной особенностью управления деятельностью К. является поддержание духа состязательности и предприимчивости подразделений, входящих в его состав, активное использование систем финансового и научно-технического контроля за операциями, широкое применение различных форм материального поощрения сотрудников, в особенности научно-исследовательского персонала. Залогом успешного функционирования К. в современных условиях является использование достижений научно-технического прогресса, постоянное обновление производства и его приспособление к возникающим потребностям, применение передового опыта в области управления. Повышению эффективности К. способствуют их тесные производственные и научно-технические связи с мелкими и средними фирмами, в особенности инновационными. Экономическая реформа в нашей стране сопровождается созданием К. В СССР К., как форма промышленного отраслевого или многоотраслевого объединения с множеством различных подразделений (производственных, технологических,

проектных, научных, учебных, торговых, финансовых и др.), приходит на смену министерствам и ведомствам. Уже созданы К. в газовой промышленности, агрохимическом обслуживании сельского хозяйства, производстве цемента и других отраслях стройиндустрии, энергетическом и химическом машиностроении. Характерной особенностью становления К. в СССР является то, что они формируются вокруг отраслевого инвестиционного банка (см. *Банк инновационный*), выполняющего роль структурообразующего звена. Вместе с тем нередко под названием К. фигурируют старые структуры — министерства и ведомства с их разросшимся бюрократическим аппаратом, неспособным ориентировать производство на техническое обновление и управлять на уровне современных требований.

КОНЪЮНКТУРА ЭКОНОМИЧЕСКАЯ (от лат. *conjungere* — связывать, соединять) — сложившаяся экономическая обстановка, временная ситуация, характеризующаяся совокупностью показателей, отражающих состояние мирового хозяйства или хозяйства страны, региона или рынка товара в определенный период. Такими показателями являются: динамика производства и строительства, движение внутренней и внешней торговли, товарных запасов, цен, процента, курсов

ценных бумаг, прибылей, степень загрузки производственных мощностей, динамика издержек производства, численность занятых и безработных, динамика заработков и т. д. Все эти показатели находятся под влиянием различных факторов, формирующих К. э., — экономических, политических, социальных, технических, естественно-биологических и др. Их можно разделить: на циклические (масштабы обновления основного капитала, спрос на потребительские товары, состояние кредитно-денежной сферы) и на нециклические (научно-технический прогресс, процессы концентрации и централизации капитала и производства, милитаризация экономики и т. д.). На К. э. отдельных отраслей наряду с общеэкономическими факторами большое влияние оказывают временные — засуха, неурожай, войны. К. э. является результатом взаимодействия факторов и условий, определяющих конъюнктуру на многих тысячах товарных рынков. В рыночной экономике предприятия самостоятельно определяют объемы и структуру производства, объем продаж, цены на свою продукцию, выбирают партнеров. Наиболее характерными состояниями К. э. считаются: повышательная, высокая, понижательная, высокая, понижательная, низкая. Повышательная конъюнктура складывается в условиях превышения спроса над предложением и проявля-

ется в росте товарных цен и увеличении количества заключаемых сделок. При высокой конъюнктуре высокие цены относительно устойчивы, так как они отражают относительно стабильное экономическое состояние. Два эти состояния благоприятны для продавцов и образуют понятие «рынок продавца». Понижательная конъюнктура обусловлена превышением предложения над спросом и выражается в снижении рыночных цен и сокращении совершаемых сделок. Низкая конъюнктура проявляется в относительно стабильных низких ценах. Понижательная и низкая конъюнктуры образуют понятие «рынок покупателя». Следует отличать конъюнктурные явления от глубинных экономических процессов, конъюнктурные колебания от структурных сдвигов. Конъюнктурные колебания являются отражением краткосрочных и случайных факторов, действующих на фоне долговременных и постоянных условий. Анализ К. э. позволяет вовремя обнаруживать негативные тенденции, выявлять их причины и принимать необходимые меры по улучшению экономической ситуации. Многолетний опыт функционирования рыночной экономики выработал целую систему средств и методов воздействия государств на К. э. Они включают регулирование масштабов капитальных вложений, государственных заказов, уровней на-

логовых и процентных ставок, размеров вложений населения и личного потребления и т. д. С переходом советской экономики к рыночным отношениям значение анализа К. э. существенно возрастает. Основные тенденции развития советской экономики на протяжении длительного времени определяются резко утяжеленной структурой народного хозяйства (преобладание средств производства, громадный удельный вес добывающих отраслей), милитаризацией экономики (крупномасштабные затраты на оборонные нужды, существенный удельный вес предприятий и отраслей, выпускающих военную продукцию), техническим и технологическим отставанием нашей страны от мирового уровня, затратным механизмом хозяйствования. Именно эти глубинные факторы обусловили кризисное состояние советской экономики. Оно проявляется, в частности, в тотальном дефиците средств производства и предметов потребления, инфляции и росте цен, падении материальной заинтересованности, развале потребительского рынка, общей разбалансированности народного хозяйства, росте *теневой экономики* и т. д. На действие долговременных факторов накладывается влияние конъюнктурных, например, участившихся забастовки трудовых коллективов, в том числе в ключевых отраслях, расстраивающие хо-

зяйственные связи, непродуманные решения местных органов власти и т. п. В целом современную К. э. в нашей стране следует оценить как низкую, продолжающую усугубляться.

КООПЕРАТИВ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ (от лат. *cooperatio* — сотрудничество) — добровольное объединение граждан для совместного ведения хозяйственной деятельности, основанное на личном трудовом участии его членов, использовании собственного или арендованного имущества. К. п. является экономически самостоятельным товаропроизводителем, действующим на принципах самоуправления и самофинансирования. До 1960 г. в нашей стране существовала промысловая кооперация, которая объединяла мелких производителей (кустарей). Ее ликвидация обернулась оскудением потребительского рынка, ухудшением бытового обслуживания населения, забвением многих народных промыслов. На возрождение К. п., как и других кооперативных форм хозяйствования, ориентированы Закон о кооперации, собственности, земле, аренде и предпринимательской деятельности. К. п. специализируются на изготовлении и реализации товаров народного потребления и оказании разнообразных платных услуг населению, а также выпуске и продаже продукции производственно-технического назначения, выполнении работ для

населения, предприятий, организаций и учреждений (ст. 40 Закона о кооперации в СССР). На 1 января 1991 г. в стране действовало 245,3 тыс. К. п. с численностью работающих более 6 млн человек, что составляет 4 % общего числа занятых в народном хозяйстве. К. п. ныне испытывают большие трудности в приобретении сырья, материалов, техники, оборудования, получении производственных площадей. Поэтому не случайно 87 % кооперативов (или 181 тыс.) действуют при государственных предприятиях; 87 % объема выпускаемой ими продукции идет на производственные нужды и только 13 % — непосредственно населению. В рыночной экономике К. п. будут поставлены в равные экономические условия с предприятиями других форм собственности. Это позволит существенно улучшить удовлетворение разнообразных потребностей населения на товары и услуги, проявить себя как эффективное средство развития деловой активности и предприимчивости граждан, преодоления диктата производителя. В Законе СССР «О налогах с предприятий, объединений и организаций» предусмотрены льготы для К. п. Так, кооперативы (объединения кооперативов), созданные при Советах ветеранов войны и труда, в которых занято не менее 70 % лиц, достигших пенсионного возраста, полностью освобождаются от

уплаты налога. Кооперативы по производству и переработке с.-х. продукции, строительные, ремонтно-строительные, кооперативы по производству строительных материалов также полностью освобождаются от уплаты налога в первые два года их работы. А кооперативы, занимающиеся другими видами деятельности (кроме торгово-закупочных, общественного питания, посреднических и зрелищных), в первый год после их образования уплачивают налог на прибыль в размере 25 % от утвержденной для соответствующего вида кооператива ставки налога, а во второй год — 50 %. По мнению ряда ученых, принятое в Законе о кооперации в СССР деление кооперативов на два типа — производственные и потребительские недостаточно, так как не учитывает специфику кооперативов в сфере обращения и многосторонний характер деятельности потребительской кооперации (см. также *Потребительское общество*).

КООРДИНАЦИОННЫЙ КОМИТЕТ ПО КОНТРОЛЮ НАД ЭКСПОРТОМ (КОКОМ) — организация ведущих стран Запада, созданная по инициативе США в 1949 г. с целью ограничения экспорта в социалистические страны товаров и технологий, способных усилить их военных и экономический потенциал. Штаб-квартира расположена в Париже. В состав

КОКОМ в настоящее время входят 17 стран — все члены НАТО (кроме Исландии), Япония и Австралия. После известных событий 1989—1990 гг. в странах Восточной Европы ограничения КОКОМ в отношении большинства из них были значительно смягчены; для СССР они в основном сохраняются. Основная задача КОКОМ — составление и периодическое обновление списков «стратегических» товаров и технологий. В 80-е годы они были расширены за счет многих видов современной наукоемкой техники, таких, как, например, ЭВМ и программно-математическое обеспечение к ним, аппаратура для космических исследований, микроэлектроника, оборудование связи, промышленные роботы, специальные сплавы и композиционные материалы и др. США, которые по-прежнему играют ведущую роль в КОКОМ, в одностороннем порядке контролируют экспорт по более широкой номенклатуре, нежели остальные участники этой организации. В отличие от вооружений и других предметов чисто военного назначения, а также оборудования для ядерной энергетики, выделяемых КОКОМ в особые списки, отдельные статьи из списка т. н. товаров и технологий «двойного использования» (т. е. применяемых как в военной, так и в гражданской области), могут экспортироваться в порядке исключения. Од-

нако нечеткость понятия «двойное использование» допускает весьма широкое его толкование и приводит к тому, что на практике ограничения подвергаются и товары, далекие от какого-либо военного применения. Особый упор сегодня делается на ограничение передачи научно-технической информации и технологических процессов, обладение которыми позволяет импортеру наладить собственное производство соответствующих товаров. В качестве одного из наиболее приоритетных направлений деятельности КОКОМ рассматривается унификация по американскому образцу национальных систем и процедур контроля над экспортом входящих в него стран и обеспечение строгого соблюдения его решений. Главным рычагом здесь служит угроза лишения доступа к американским наукоемким товарам и технологиям. По этой причине ряд западноевропейских и развивающихся государств согласились придерживаться правил КОКОМ. Деятельность КОКОМ вызывает немало нареканий в деловых кругах Запада. Необходимость получения особых разрешений на экспорт, в том числе и товаров, не имеющих стратегического значения, препятствует нормальной коммерческой деятельности, ограничивает возможности научно-технического сотрудничества и промышленной кооперации, причем не только

по линии Восток—Запад, но и между фирмами капиталистических стран. В проводимой Вашингтоном линии на жесткую регламентацию международной торговли и научно-технического сотрудничества не без оснований усматривают стремление ослабить конкурентные позиции своих партнеров-соперников путем ограничения свободы их маневра на мировом рынке.

КОРПОРАЦИЯ (от лат. *corporatio* — объединение, сообщество) — широко распространенная в развитых странах форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая сосредоточение функций управления предприятием в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих (менеджеров), работающих по найму. К. могут быть как государственные, так и частные. В государственных К., получивших распространение главным образом в Великобритании и других западноевропейских странах, контрольный пакет акций принадлежит государству. Правила регистрации К. как самостоятельного субъекта права довольно просты: для этого требуется лишь предоставление местным органам власти ряда сведений об ее учредителях и сферах деятельности в установленной форме, а также внесение определенных платежей. Юридический статус К. предопределяет систему налогообложения их прибылей.

В отличие от партнерств и индивидуальных деловых предприятий, чьи доходы облагаются по ставке индивидуального подоходного налога, прибыли К. облагаются налогом на прибыль, который, как правило, отличается от подоходного налога как по величине ставок, так и по набору льгот и вычетов из налоговой базы (дохода, подлежащего налогообложению); вместе с тем в последние годы наблюдается тенденция к унификации этих двух видов налогов. Важнейшим признаком К. является гарантированное законодательством право на вечное существование независимо от изменения состава владельцев капитала. Однако практически половина всех вновь создаваемых К. перестает существовать в течение первых пяти лет деятельности, что обусловлено действием рыночных, конкурентных факторов, слияний и поглощений компаний и, как правило, не отражается на уровне производства в целом. К. как форма собственности представляет эффективный инструмент внутриотраслевого и межотраслевого перелива капитала. Неотъемлемая особенность К. в том, что она является *обществом с ограниченной ответственностью*, т. е. в случае банкротства и неплатежеспособности отвечает по своим обязательствам только имуществом К., а не имуществом своих владельцев или акционеров (см. также

Акционерное общество). В отличие от К., индивидуальные частные собственники, партнерства и кооперативы в случае неплатежеспособности оказываются в менее выгодном положении, поскольку они отвечают за дела своей фирмы совокупным имуществом, включая имущество своих членов. В подавляющем большинстве современные К. являются обществами с акционерным капиталом, что предопределяет возможность быстрой мобилизации финансовых ресурсов путем продажи акций. В последние годы значительно активизировался процесс покупки акций персоналом К. Развитие К., сопровождавшееся дроблением контрольных пакетов акций, распылением акционерного капитала, привело к сосредоточению действительного контроля над деятельностью К. в руках профессиональных управляющих. Современный менеджер отличается от классического капиталиста тем, что его продвижение по служебной лестнице зависит не от доли капитала, вложенного в акции К., а от личной предприимчивости и уровня компетентности. В отличие от индивидуального предпринимателя, менеджер ориентируется в своей деятельности не на получение прибыли любыми средствами и в кратчайший срок, а на обеспечение стабильного функционирования К., поддержание ее общественного престижа. К. занимают

господствующее положение в экономике ведущих стран Запада, на их долю приходится большая часть производимых товаров и услуг. Вместе с тем удельный вес предприятий некорпоративного сектора в общей численности компаний превосходит долю К. Таким образом, сложился своеобразный многоэтажный тип экономики, вершущу которого формируют мощные транснациональные корпорации (ТНК), среднюю часть — К. национального масштаба, а фундамент составляют партнерства, индивидуальный бизнес, кооперативы. Сочетание различных форм собственности придает необходимую гибкость экономике, способствует формированию более гармоничной структуры, сочетающей в себе преимущества крупных и малых хозяйственных форм.

КОТИРОВКА (от франц. *se coter* — иметь обращение на бирже, иметь ту или иную цену) — установление курсов иностранных валют, ценных бумаг, цен товаров на биржах или неорганизованных рынках. Официальной К. занимаются уполномоченные государственные учреждения или специальные органы бирж. В СССР официальная К. существует пока лишь для курсов иностранных валют. На биржах и неорганизованных рынках К. может проводиться лишь при значительном объеме операций, когда сделки носят массовый характер. Курс,

установленный котирующей организацией, может твердо соблюдаться ею при проведении сделок купли-продажи (например, банками при обмене валюты), а может быть лишь ориентировочным. Полная К. включает курс продавца и курс покупателя, т. е. цены, по которым котирующая организация продает и покупает валюту, товар, ценные бумаги. Разница между ценой покупки и ценой продажи составляет доход посредника (маржу). Официальные курсы публикуются в периодической печати; курсы, складывающиеся на биржах, — в специальных изданиях, биржевых сводках. Пока на действующих в стране товарных биржах цены сделок определяются по договоренности между продавцом и покупателем применительно к каждой сделке. По истечении определенного времени (дня, недели) вычисляется средняя цена, заявленная продавцом и покупателем, а также средняя цена заключенных сделок. Поскольку объем сделок по однородным товарам невелик, цены носят практически индивидуальный (договорной) характер. Хотя и на товарных рынках промышленно развитых стран цены устанавливаются на договорной основе, большое количество продавцов обуславливает установление единообразной цены на предлагаемый к продаже товар на данном рынке. По динамике курсов на те или иные товары, ценные

бумаги можно судить о состоянии производства и торговли, эффективности ведения дел в определенной области хозяйства или отдельной компании, если речь идет о курсе ее ценных бумаг.

КРЕДИТ (от лат. *credere* — верить) — ссуда в денежной или натуральной форме на условиях возвратности, предоставляемая одним юридическим (или физическим) лицом — кредитором другому лицу — заемщику. Как правило, К. связан с уплатой определенного процента. К. является одним из важнейших стоимостных инструментов развития рыночной экономики. Объективные предпосылки кредитных отношений формируются в процессе общественного воспроизводства. В кругообороте фондов одной группы предприятий (организаций), в процессе движения ресурсов финансовой системы, образования накоплений населения происходит временное высвобождение ресурсов. В этот же период у другой группы юридических и физических лиц возникает потребность в средствах для осуществления неотложных мероприятий, оплаты товаров, работ и услуг. К. позволяет направлять высвободившиеся средства участникам производства, которые могут обеспечить эффективное их использование, а также тем, у которых в силу объективных условий производства и реализации продукции потребность в расхо-

дах (по времени или размеру) не совпадает с наличием собственных средств. Перераспределение денежных ресурсов на условиях последующего возврата между предприятиями, организациями, отраслями или регионами страны составляет содержание главной функции К. Подавляющая масса денежных средств хранится в банках, следовательно, через них проходит большинство кредитных ресурсов. При централизованном управлении народным хозяйством государство организует кредитные отношения на основе планов, директив, лимитов и других форм регламентации движения ресурсов. В результате, как это произошло в нашей экономике, К. может утратить присущие ему функции, став источником покрытия финансовых прорывов, предоставляться под неоправданно низкие проценты. Не обеспечивается своевременность возврата ссуд, они многократно продлеваются и списываются. Ввиду этих обстоятельств действительно эффективные виды деятельности лишаются кредитного подкрепления и не развиваются. В условиях рыночной экономики кредитные отношения (как и все остальные) могут строиться только на материальной заинтересованности кредиторов. Ссуды предоставляются тем заемщикам, которые платят большой ссудный процент и обеспечивают своевременный возврат долга. Возрастают и

доходы по депозитам предприятий и населения, являющимся главным источником кредитных ресурсов. Меняется соотношение долгосрочного и краткосрочного К. Оборачиваемость ресурсов и уровень дохода становятся главным требованием коммерческой деятельности банков. Сама эта деятельность создает дополнительную основу кредитных отношений, источником ссуд становятся не только временно свободные средства клиентов, но и собственные ресурсы банков. Наряду с банковским К. получает развитие *коммерческий кредит* как форма непосредственных кредитных взаимоотношений между участниками общественного производства. Изменение роли банковского К., развитие коммерческого К. вносят значительное разнообразие в систему безналичных расчетов, создают новые средства и методы платежей. При переходе к рыночной экономике получают дополнительные импульсы все другие формы К. Государственный К., когда заемщиком выступает государство, а кредиторами физические или юридические лица, включает: размещаемые среди населения государственные выигрышные облигационные займы с увеличенным процентом дохода (см. *Облигации*), государственные *казначейские обязательства СССР*, целевые займы под обеспечение их товарами народного потребления, безоблигационные займы для пред-

приятий и организаций и др. Расширяется потребительский К., предоставляемый гражданам СССР банками или другими организациями на затраты по строительству жилья (через жилищно-строительные кооперативы или в индивидуальном порядке), приобретение и строительство садовых домиков и благоустройство садовых участков, при расщорке платежей за товары, под залог имущества в ломбардах; выдаются ссуды кассами взаимопомощи и т. д. Внутриведомственный К. выступает в виде ссуд, предоставляемых предприятиям (объединениям, организациям) из резервов министерств и ведомств для оказания финансовой помощи. *Натуральный К.* — выдача колхозам и совхозам заготовительными организациями семенных, продовольственных и фуражных ссуд. *Международный К.* связан с внешнеэкономическими связями СССР, где страна выступает и как заемщик, и как кредитор. Перспективным во взаимоотношениях с развитыми странами является К. на компенсационной основе, суть которого заключается в погашении задолженности не деньгами (валютой), а поставкой продукции предприятий, сооруженных за счет полученных ссуд (см. *Компенсационные соглашения*).

КРЕДИТНАЯ КАРТОЧКА — именной денежный документ, выпущенный банком, специали-

зированным кредитным учреждением небанковского типа, крупной торговой организацией или корпорацией, удостоверяющей наличие у владельца К. к. счета в этом учреждении и (или) возобновляемого кредита. К. к. дает ее владельцу право прежде всего осуществлять платежи за приобретенные товары и услуги без использования наличных денег, путем предъявления К. к. в учреждениях, получивших право рассчитываться по ней. Фактические расчеты с торговыми предприятиями или предприятиями сферы услуг за владельца К. к. производит учреждение, выдавшее ее путем перевода средств со счета клиента — владельца К. к. на счет получателя платежа. За пользование К. к. эмитировавшее ее учреждение взимает плату в виде разовых ежегодных платежей или в форме комиссии за каждый произведенный платеж. Эта плата и проценты за кредит составляют доход эмитентов К. к. *Безналичные расчеты* с помощью К. к. осуществляются путем введения их в терминальные устройства компьютеров; расположенных в торговых точках и других уполномоченных учреждениях, которые связаны с компьютерами банков, в которых ведутся текущие счета клиентов. Предъявленная К. к. «считывается» в терминальном устройстве, и после мгновенного получения «разрешения» из банка соответствующий импульс о пла-

теже переводится на компьютер банка. Хотя пластиковые карточки принято называть «кредитными», не все они предусматривают предоставление банком кредита. Имеется ряд видов пластиковых карточек, называемых дебетовыми, которые предусматривают платежи лишь в пределах остатка средств на счете клиента. К. к. используется также достаточно широко для получения клиентурой от банков наличных денег (банкнот) через специальные автоматические кассовые устройства, которые устанавливаются в фойе банков, в вестибюлях отелей, крупных магазинов и на оживленных торговых улицах. К. к. вошли в практику национальных расчетов с 60-х годов сначала в США, а затем в странах Западной Европы. Значительная часть К. к. по-прежнему предназначена для использования внутри одной страны или ее отдельных регионов. Имеются К. к., которые могут использоваться в международных платежах физических и юридических лиц. Американская система «Мастеркард интернейшнл» — МКИ производит расчеты в долларах США в масштабах всего мира. Она выпускает множество видов К. к. для широкого круга клиентуры: населения, корпораций, банков, универсальных магазинов, ресторанов, отелей, авиалиний. В системе МКИ участвует более 29 тыс. банков на двух американских континентах, в Европе, Японии и мно-

гих других азиатских странах. Компьютерная система МКИ работает круглосуточно, совершая операцию платежа (включая сигнал разрешения платежа или его запрещения) в течение 2 сек. Система МКИ вместе с другой крупнейшей американской системой «ВИЗА» способна произвести в день более 50 млн финансовых операций. Кроме указанных систем широко известна система К. к. «Американ Экспресс». В Европе в последние годы интенсивно развивается система «Еврокард».

КРЕДИТНЫЙ РИСК — риск невыполнения заемщиком его обязательств по отношению к кредитору; возможность отказа заемщика от уплаты процентов и (или) возврата основного (капитального) долга, причитающегося кредитору. К. р. возникает во всех видах кредитных операций как внутри страны, так и в международном кредитовании. Степень К. р. зависит от личности заемщика, его экономического положения, общей экономической ситуации, формы кредита. Разнообразие видов кредитных операций предопределяет особенности и причины возникновения К. р.: элементарная недобросовестность заемщика, получившего личный или потребительский кредит; ухудшение конкурентного положения конкретного предприятия, которому был предоставлен коммерческий или банковский кре-

дит; неблагоприятная экономическая конъюнктура; некомпетентность руководства предприятия, ошибки и просчеты в оценке рыночной конъюнктуры и т. п. К. р. несут прежде всего банки. В то же время возможность банкротства банка содержит К. р. для его вкладчиков, владельцев *депозитов*. Банкротство корпораций содержит К. р. для держателей акций или облигаций этого предприятия. Политическая нестабильность — источник К. р. для держателей государственных, правительственных облигаций. Особенно велики К. р. в международном кредитовании, где кроме перечисленных выше причин, связанных с неплатежеспособностью конкретного заемщика, существует возможность изменения коммерческого и др. законодательства в стране должника, отсутствие иностранной валюты у центрального банка этой страны. Примером может служить нарастание степени К. р. у банков промышленно развитых стран в последние десятилетия по мере роста общей задолженности большинства развивающихся стран (в настоящее время их совокупная внешняя задолженность превысила 1 трлн дол.). Многие должники из развивающихся стран отказываются платить проценты и основные долги иностранным банкам-кредиторам, поставив некоторые из последних на грань банкротства. Мировая практика

выработала многочисленные приемы защиты от К. р. В их числе: лимитирование кредитов одному заемщику, диверсификация форм и сроков кредитов, повышение уровня процентов, создание специальных резервных и страховых фондов против неплатежа, тщательное предварительное изучение платежеспособности заемщика, требования гарантий, обеспечения и залогов под кредит, страхование кредитов и депозитов в специализированных страховых организациях, законодательное обеспечение преимущественного права держателей облигаций и кредиторов при получении возмещения при банкротстве и ликвидации предприятия по сравнению с его владельцами и акционерами, помощь центральных банков коммерческих банков в случае массовых неплатежей по кредитам и др.

КУРС РУБЛЯ — цена национальной денежной единицы СССР — рубля по отношению к иностранным валютам. Госбанк СССР устанавливает два вида курсов иностранных валют по отношению к рублю: официальный и коммерческий. Официальный К. р. применяется для экономического анализа, международных статистических сопоставлений различных показателей; в расчетах по внешнеторговым и кредитным операциям он не применяется (за исключением расчетов по неко-

торым выданным ранее кредитам). Коммерческий К. р. устанавливается Госбанком СССР по отношению к иностранным свободно конвертируемым валютам. Используется во всех расчетах по внешнеэкономическим операциям, иностранным капиталовложениям на территории СССР и советским инвестициям за границей, а также в расчетах неторгового характера, осуществляемых юридическими лицами (предприятиями, учреждениями). Первоначально коммерческий К. р. был введен с 1 ноября 1990 г. (1 дол. США = 1,8 советских руб.). Госбанк СССР корректирует коммерческий К. р. в зависимости от изменения стоимости валют ведущих капиталистических стран и других факторов. В связи с введением коммерческого курса отменены действовавшие до 1 ноября 1990 г. т. н. дифференцированные валютные коэффициенты. Реальный рыночный К. р. может действовать лишь в условиях свободного обмена рублей на СКВ и обратно, без формальных ограничений. На проводимых в настоящее время валютных аукционах курс рубля чрезмерно занижен (27—40 руб. за 1 дол.), что не отражает реального соотношения валют. Курсы основных конвертируемых валют к рублю систематически публикуются в официальных изданиях (см. *Валютный курс, Конвертируемость*).

ЛИЗИНГ (от англ. *lease* — аренда, имущественный наем) — способ финансирования *инвестиций*, основанный на долгосрочной аренде различных технических средств при сохранении права собственности на них за арендодателем. Л. является альтернативой традиционному банковскому кредитованию. Он позволяет использовать в сфере производства современную технику без оплаты ее полной стоимости, вооружить обслуживающий персонал новыми знаниями и навыками, повысить квалификацию кадров. В мировой практике стоимость лизинговых операций неуклонно возрастает и по темпам опережает рост объема капиталовложений в их традиционной форме. В западных индустриальных странах доля Л. составляет от 15 до 30 % общей суммы капитальных вложений. Известны две формы Л. Финансовый Л. — когда в течение срока аренды плата за нее максимально покрывает сумму амортизации и прибыли арендодателя. По окончании срока соглашения арендатор либо возвращает взятую в аренду технику, либо продлевает срок пользования ею. При желании возможен и выкуп объекта Л. по остаточной стоимости. При операционном Л. срок соглашения короче амортизационного срока машин и оборудования. По окончании срока аренды оборудование подлежит возврату арендатору, если срок не про-

лонгирован. Наряду с внутренним Л. существует и быстро развивается международный Л. в различных формах: предоставления в аренду сложного оборудования, судов, самолетов зарубежным арендаторам, приобретения за рубежом дорогостоящих машин, оборудования и предоставления их в аренду фирмам внутри страны и др. В системе Торгово-промышленной палаты СССР создана специализированная лизинговая фирма «Внешэкономсервис», которая оказывает всем заинтересованным предприятиям, организациям, кооперативам консультационно-посреднические услуги. Имеются и другие организации, занимающиеся лизинговыми операциями. В нашей стране потребность в Л. очень велика: потенциальными арендаторами являются тысячи малых предприятий в промышленности и особенно строительстве, фермерские (крестьянские) хозяйства.

ЛИКВИДНОСТЬ (от лат. *liquidus* — жидкий, текучий) — способность предприятия своевременно выполнять свои денежные обязательства, прежде всего погашать долги. Зависит от соотношения размеров задолженности и ликвидных средств, находящихся в распоряжении предприятия на конкретный момент. К ликвидным средствам предприятий относят наличные денежные средства, остатки на текущих счетах в

банках, легко реализуемые *ценные бумаги* и элементы оборотного капитала. Неспособность предприятий своевременно производить платежи и погашать свои долговые обязательства свидетельствует о нарушении нормального производственного цикла, трудностях реализации, неблагоприятной конъюнктуре рынка соответствующей продукции. Недогрузка производства или трудности сбыта заставляют предприятие прибегать к чрезмерным кредитам, что ухудшает его Л. Управление Л. предприятия предполагает нахождение экономически оправданного баланса между величиной активов, находящихся в высоколиквидной форме (кассовой наличности, на текущих счетах в банках, коммерческих векселях, поддающихся немедленному учету, и т. п.), но, как правило, не приносящих дохода, и величиной доходных финансовых активов, которые обладают недостаточной ликвидностью (например, акции других предприятий), которые не могут быть быстро мобилизованы, т. е. превращены в ликвидные средства. Л. банков имеет свои особенности. Она состоит в способности банка обеспечивать бесперебойное и своевременное выполнение своих финансовых обязательств перед вкладчиками и кредиторами, что зависит от степени текущей сбалансированности активов и пассивов банка, прежде всего от сбалансирован-

ности сроков размещения его активов и привлечения пассивов. Это обеспечивается компетентностью управления Л., а также состоянием конъюнктуры экономической, спросом на кредит, возможностью привлекать вклады. Международная валютная Л. определяется как возможность отдельной страны, а также совокупности стран бесперебойно оплачивать свои внешние обязательства приемлемыми платежными средствами. Для многих государств периодически возникает проблема нехватки платежных средств, годных для погашения их международных обязательств, прежде всего резервов свободно конвертируемых валют. Решению этой проблемы способствует кредитная деятельность Международного валютного фонда и Всемирного банка, а также создание МВФ нового вида ликвидных активов — СДР, которые были призваны увеличить общую массу международной Л.

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА — система предоставления лицензий (разрешений) государственными органами на осуществление внешнеторговых операций экспортерами Л. э. как форма государственного регулирования внешнеэкономических связей применяется, как правило, при вывозе товаров общегосударственного назначения. Порядок Л. э. определяет перечень продукции (работ, услуг), экспорт и импорт которых

осуществляется всеми видами внешнеэкономической деятельности, включая прямые производственные связи и научно-технические связи, прибрежную и приграничную торговлю, товарообменные (бартерные) операции. Предприятия, объединения, производственные кооперативы и другие советские организации получают лицензии от соответствующих министерств и ведомств и Советов Министров республик в соответствии с закрепленной за ними номенклатурой товаров. В экспортный перечень товаров в настоящее время входят около 30 товарных позиций, которые охватывают примерно $\frac{2}{3}$ стоимости советского экспорта. Лицензии предоставляются на определенный объем или стоимость поставок и могут содержать рекомендации по ценам и рынкам сбыта. Специализированным организациям выдаются, как правило, генеральные лицензии, которые позволяют осуществлять экспортно-импортные операции по группе товаров в течение определенного срока (обычно одного года). Остальные участники внешнеэкономических связей получают разовые индивидуальные лицензии на каждую сделку.

ЛИЦЕНЗИЯ (от лат. *licentia* — право, разрешение) — 1) разрешение, выдаваемое государственными органами на право той или иной хозяйственной деятельности; 2) разреше-

ние государственных органов на осуществление внешнеэкономической деятельности. Одна из форм контроля за экспортно-импортными операциями, применяемая на определенный срок по отдельным товарам (работам, услугам), содержащимся в перечне продукции общегосударственного назначения (см. также *Лицензирование экспорта*); 3) документ, разрешающий отдельным лицам или организациям использовать изобретения, защищенные патентами, технические знания, опыт, производственные секреты, торговую марку и т. д. Продажа Л. осуществляется главным образом высокоразвитыми странами. Будучи коммерческой сделкой, она оформляется лицензионным соглашением, предусматривающим условия продажи Л. и ее оплаты, права и обязанности лицензиара и лицензиата. Лицензиар — это владелец патента, изобретения, технологии и т. п., обладающий статутом юридического лица и выдающий своему контрагенту — лицензиату лицензию на использование своих прав в соответствии с лицензионным соглашением. Продажа Л. является весьма выгодной экономической операцией, т. к. позволяет продавцу без существенных дополнительных затрат получать доходы и в значительной степени возмещает расходы на научные исследования, предшествующие открытиям. В рыноч-

ной экономике продажа Л. представляет собой эффективную форму борьбы за расширение рынка своей продукции, ибо покупатель Л. нередко обязуется покупать узлы, детали и выполнять другие условия продавца. Для покупателя покупка Л. может обойтись дешевле выполнения соответствующих работок своими силами. По содержанию и объему прав покупателя Л. различают три основных их вида. Ненисключительная (или простая) Л., дающая право лицензиару самостоятельно использовать Л. и выдавать ее любым заинтересованным лицам. Исключительная Л. предоставляет лицензиату монопольное право использовать изобретение или технологию на данной территории: лицензиар при этом отказывается от самостоятельного использования Л. или ее продажи. Третий вид — полная Л., предоставляющая лицензиату исключительное право на ее использование в течение всего срока действия соглашения. В условиях научно-технической революции торговля Л. получила широкое распространение. Ряд научно-технических достижений СССР представляют интерес для иностранных государств и фирм, которые приобретают Л. на их использование. В свою очередь, СССР покупает Л. за рубежом. Эти операции осуществляют специализированное Всесоюзное внешнеэкономическое объединение «Ли-

цензинторг», а также другие организации, которым предоставлено право выхода на внешний рынок.

Льготы по подоходному налогу с граждан — полное освобождение от уплаты подоходного налога и понижение исчисленной суммы налога. Установлены Законом СССР «О подоходном налоге с граждан СССР, иностранных граждан и лиц без гражданства». Дополнительные льготы для отдельных граждан, причем в строго индивидуальном порядке и в зависимости лишь от их материального положения, могут быть предоставлены исполкомами местных Советов народных депутатов. От уплаты налога освобождаются полностью рабочие, служащие и приравненные к ним по налогообложению граждане, заработок которых по месту основной работы (службы, учебы) не превышает установленного минимума. Члены крестьянских хозяйств в течение двух лет, начиная с года образования такого хозяйства, — по доходам от этого хозяйства, независимо от суммы получаемого дохода; члены колхозов — по доходам, получаемым ими от работы в колхозе, членами которого они состоят; солдаты, матросы, сержанты и старшины срочной службы, курсанты военных учебных заведений, военные строители и призванные на учебные или поверочные сборы военнообязанные — по

денежному довольствию, суточным и другим суммам, получаемым по месту военной службы (учебы) либо по месту прохождения учебных или поверочных сборов; Герои Советского Союза, лица, награжденные орденом Славы всех трех степеней, инвалиды Великой Отечественной войны либо другие инвалиды из числа военнослужащих, ставшие инвалидами вследствие ранения, контузии или увечья, полученных при защите СССР или при исполнении иных обязанностей военной службы, либо вследствие заболевания, связанного с пребыванием на фронте, а также другие инвалиды, приравненные по пенсионному обеспечению к указанным категориям военнослужащих, — по всем получаемым ими доходам; участники гражданской и Великой Отечественной войн, других боевых операций по защите СССР из числа военнослужащих, проходивших службу в воинских частях, штабах и учреждениях, входивших в состав действующей армии, и бывших партизан — по всем получаемым ими доходам и др. Для ряда категорий граждан предусмотрено понижение сумм налога: для лиц офицерского состава, прапорщиков, мичманов и военнослужащих сверхсрочной службы, а также для лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел — по сум-

мам денежного довольствия в порядке и размерах, устанавливаемых правительством СССР; для родителей и жен военнослужащих, погибших вследствие ранения, контузии или увечья, полученных при защите СССР или при исполнении иных обязанностей военной службы, либо вследствие заболевания, связанного с пребыванием на фронте, — на 50 %; для военнослужащих и призванных на учебные и поверочные сборы военнообязанных, проходивших службу в составе ограниченного контингента советских войск, временно находившихся в Республике Афганистан, — на 50 % по получаемым заработной плате, денежному довольствию и приравненным к ним доходам; для граждан, имеющих на иждивении трех и более человек, — на 30 % по доходам, получаемым от основного места работы и др. Если гражданин имеет право на получение льгот по нескольким основаниям, то ему предоставляется только одна Л. по налогу даются со срока, следующего за датой представления документа о праве на льготу. При утрате права на льготу гражданин обязан информировать об этом предприятие, удерживающее налог, или налоговый орган. Отсутствие такого сообщения рассматривается как уклонение от налогообложения. Законом РСФСР «О порядке применения на территории

РСФСР в 1991 году Закона СССР «О подоходном налоге с граждан СССР, иностранных граждан и лиц без гражданства» от 2 декабря 1990 г. установлены некоторые дополнительные льготы по подоходному налогу с граждан.

МАЛОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — важнейший элемент рыночной структуры, наиболее гибкая и динамичная форма развития предпринимательской деятельности (см. *Предпринимательство*). Создание сети М. п. является необходимым условием формирования экономической среды, благоприятствующей возникновению конкуренции товаропроизводителей, развитию рыночных отношений, противодействия монополизму в производстве и других сферах деятельности. М. п. способны быстро реагировать на изменение потребительского спроса, они наиболее восприимчивы к техническим новинкам, обеспечивают быструю окупаемость затрат. В наиболее развитых странах мира на долю малого бизнеса приходится 50—70 % прироста числа рабочих мест. В нашей стране обеспечены необходимые правовые предпосылки для создания М. п. Они могут создаваться во всех отраслях народного хозяйства на основе любых форм собственности, включая смешанные, и осуществлять любые виды деятельности, за исключе-

нием запрещенных законом (например, изготовление оружия). Как вновь создаваемые, так и действующие предприятия относятся к М. п. при соблюдении двух количественных критериев: численности работающих и объема хозяйственного оборота (в промышленности — объема продукции, в торговле — размера товарооборота). В промышленности и строительстве максимальная численность работающих для М. п. установлена в размере 200 человек, в науке — 100 человек, в других отраслях производственной сферы — 50, в отраслях производственной сферы — 25, в торговле — 15 человек. Величина второго критерия (объем хозяйственного оборота) определяется республиками (они могут также устанавливать меньшую предельную численность работающих). Любое предприятие, отвечающее требованиям по указанным выше критериям, является М. п., иное юридическое обоснование отнесения предприятий к числу малых не требуется. И наоборот, если численность работающих на М. п. или объем хозяйственного оборота превышают установленные предельные размеры, это влечет за собой автоматически выведение предприятия из числа малых. М. п. могут быть созданы как заново, так и путем выделения из состава действующего предприятия одного или нескольких структурных единиц по инициативе

коллектива работающих и с согласия собственника имущества. Деятельности М. п. регулируется уставом, утверждаемым его учредителем. Содействие развитию М. п. обеспечивается различными льготами. Так, вновь созданные М. п. в первый год работы уплачивают налог на прибыль в размере 25 % налоговой ставки, во второй год — 50 %. Вновь созданные М. п., занятые производством и переработкой сельскохозяйственной продукции, выпуском товаров народного потребления или строительных материалов, а также ремонтно-строительные и внедренческие М. п. в первые два года работы полностью освобождаются от налога на прибыль. Данная льгота распространяется на М. п., образованные после принятия постановления СМ СССР от 8 августа 1990 г. № 790 «О мерах по созданию и развитию малых предприятий». При этом началом работы М. п. считается первое число месяца, в котором оно приступило к финансово-хозяйственной деятельности. Кооперативные М. п. пользуются указанной льготой в течение первых двух лет работы, независимо от времени их создания. Кроме того, все без исключения М. п. не уплачивают налог с той части прибыли, которая направляется на строительство, реконструкцию и обновление основных фондов, освоение новой техники и технологии,

подготовку и повышение квалификации кадров. При прекращении деятельности М. п. до истечения трехлетнего срока с него взимается налог в полном размере за весь период его деятельности. М. п. разрешена ускоренная амортизация основных фондов, т. е. они могут по своему усмотрению увеличивать установленные нормы амортизационных отчислений, но не более чем вдвое. Кроме того, в первый год работы они могут дополнительно списать на издержки производства 20 % стоимости основных фондов с использованием соответствующей суммы выручки от реализации в том же порядке, что и амортизационные отчисления. Предприятие, отнесенное к категории малых, может быть государственным, арендным, коллективным, кооперативным, частным, оно руководствуется нормативными актами, регламентирующими деятельность М. п., а также законами и постановлениями, относящимися к соответствующим социально-экономическим типам предприятий (например, кооперативные М. п. руководствуются также Законом «О кооперации в СССР», арендные М. п. — законодательством об аренде и т. д.).

МАРКЕТИНГ (от англ. *market* — рынок, сбыт) — научная концепция и основанная на ней система организации и управления производственной и сбытовой деятельностью предприя-

тий. Главными целями М. служат комплексный анализ нужд и потребностей потенциальных потребителей и разработка на этой базе механизмов их удовлетворения, расширение объема реализации продукции, увеличение доли на рынке, а в результате — получение прибыли. Становление М. началось в 50-е годы XX в. и было связано с нарастанием противоречий производственной и сбытовой деятельности компаний в условиях растущей монополизации рынков сбыта. Рост монополизации уже сложившихся рынков сбыта привел к ситуации, в которой производитель и продавец оказались в приоритетном положении по отношению к потребителю и покупателю. Одним из опасных проявлений диктата производителя стало сужение выбора товаров для потребителя, их дефицит, рост дороговизны. Главными последствиями монополизации рынков сбыта явились торможение научно-технического прогресса, замедление обновления производства, ухудшение качества продукции. В этих условиях в проигрыше оказался не только конечный потребитель — население, но и многие компании, стремившиеся найти свою «нишу» на рынке. В результате активизировалось движение в защиту прав потребителей, а компании были вынуждены существенно изменить стратегию производственно-коммерческой деятельности

посредством переориентации сначала производства, а затем и сбыта на удовлетворение запросов конкретных групп потребителей. Современный М. рассматривает в качестве начального этапа деятельности предприятия, предшествующего разработке программы выпуска, рыночные исследования. В основу производства закладываются данные, получаемые в результате изучения запросов различных рыночных сегментов: отдельных групп населения, предприятий, организаций и других потребителей, которым предназначается вновь создаваемая продукция. В настоящее время подавляющее большинство компаний (до 90 %) промышленности, торговли и сферы услуг ведущих стран Запада в той или иной форме используют рыночные исследования. Развитие М.—один из важнейших способов активизации конкурентных начал рыночной экономики, присущих ей механизмов саморегуляции. С позиций М. требуется интеграция всех видов деятельности, связанных с товарами и услугами: стратегического планирования производства, финансов, ценообразования, научно-исследовательской деятельности по созданию новых образцов продукции. Важными сферами М. также являются реклама, транспортировка, упаковка, техническое обслуживание, сбыт, личные контакты с потребителями. Управление М.,

как правило, возложено на специальные службы внутри компаний, структура которых может быть различна: функциональные, по видам продукции, по рынкам, географии связей и др. Маркетинговую службу возглавляет директор (управляющий), а в состав службы входят сотрудники подразделений анализа рыночной ситуации, ценовой политики, сбыта, научных исследований и т. п. В течение длительного периода роль товарно-денежных отношений и рынка в нашей стране принижалась, рыночные структуры не развивались. Применение отдельных элементов М. ограничивалось лишь сферой внешней торговли. Между тем в цивилизованных странах все стороны М. компания осваивает сначала на внутреннем рынке, а затем использует накопленный опыт для внешнеэкономической деятельности. Глубокие экономические преобразования в нашей стране, связанные с переходом к рынку, делают применение принципов М. неотъемлемой принадлежностью стратегии и тактики поведения любого предприятия. Внедрение М. в условиях разгосударствления и приватизации экономики позволит даже при определенных экономических трудностях и непреодоленном дефиците серьезно улучшить положение на потребительском рынке.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СЧЕТНЫЕ ЕДИНИЦЫ — валютные

единицы, имеющие условный масштаб и применяемые в качестве международных платежных и резервных средств. М. с. е. используются для соизмерения международных долговых обязательств, платежей, валютных резервов, депозитов и кредитов, определения курсовых соотношений валют, квот в капитале международных финансовых и банковских организаций, сопоставления показателей банковских балансов стран и др. Из М. с. е. наиболее широко применяются СДР («специальные права заимствования») и ЭКЮ, которые не привязаны ни к золоту, ни к одной из «твердых» валют. Они приравнены к «валютной корзине» определенного состава, установленного в договорном порядке, который может меняться под влиянием обстоятельств. Такие денежные единицы являются одновременно и сравнительно устойчивыми, и подвижными соизмерителями валют, т. е. курс «агрегата» валют в «корзине» в условиях свободного плавления курсов меняется менее резко, чем курс любой пары валют. СДР используются в рамках *Международного валютного фонда*, который предоставляет их непосредственно членам этой организации, а также другим странам, региональным валютным фондам и банкам. Первоначально (до 1974 г.) курс СДР определялся по золотому содержанию доллара США. и

затем по «валютной корзине» 16, а позже 5 основных национальных валют. Распределение СДР производится пропорционально квоте стран в МВФ. СДР все шире котируются по отношению к национальным валютам. Сейчас вся международная статистика по валютно-финансовым операциям ведется в СДР. ЭКЮ — региональная международная единица, которая используется в рамках Европейской валютной системы (ЕВС). Валютный курс ЭКЮ рассчитывается на базе «валютной корзины» национальных валют стран — участниц ЕВС, английского фунта стерлингов и греческой драхмы с учетом их удельного веса в валовом национальном продукте. В настоящее время ЭКЮ используется и в межгосударственных и коммерческих расчетах. В *Европейском банке реконструкции и развития* в соответствии с его уставом взносы в капитал осуществляются в ЭКЮ, долларах США и ненах. Расчетной единицей его операций принята ЭКЮ.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ ФОНД (МВФ) — крупнейшая международная экономическая организация, регулирующая основные правила межстрановых отношений в валютной сфере; специализированное учреждение ООН. Отношения между МВФ и ООН регламентируются Соглашением, утвержденным Генеральной

Ассамблеей ООН. Штаб-квартира МВФ находится в Вашингтоне (США). Основной целью МВФ является содействие международному сотрудничеству в валютной сфере, расширению и сбалансированному росту международной торговли и соответственно росту занятости и улучшению экономических условий всех стран — членов Фонда. Членство в МВФ является предпосылкой для вступления страны в Международный банк реконструкции и развития (МБРР), с которым МВФ поддерживает непосредственные контакты. Столь же тесные связи характерны между МВФ, ГАТТ (*Генеральное соглашение по тарифам и торговле*) и Банком международных расчетов в Цюрихе. МВФ решает следующие основные задачи: определение курса валют, предоставление странам-членам кредитов, содействие обратимости валют, отмена ограничений по текущим операциям, предоставление консультативной помощи по финансовым и валютным вопросам государствам-членам Фонда. В МВФ входит более 150 стран, его капитал превышает 120 млрд дол. Руководящие органы МВФ — Совет управляющих, Директорат и Секретариат. Совет управляющих — высший орган МВФ — принимает новых членов, утверждает изменения паритетов валют государств-членов, рассматривает квоты, распреде-

ляет чистый доход Фонда. Совет управляющих проводит свои сессии ежегодно. Система голосования в нем определяется размером взноса страны в Фонд. Количество голосов, которыми располагает страна-член Фонда, определяется размером взноса в бюджет Фонда, который, в свою очередь, зависит от уровня развития и масштабов национальной экономики и места данной страны в мировой экономике. Повседневную деятельность Фонда регулирует Директорат, состоящий из 21 директора: по одному директору от США, Великобритании, ФРГ, Франции и Японии, директор от других, наиболее крупных, вкладчиков капитала; 15 директоров избираются на двухлетний период из числа остальных членов Фонда. В соответствии с соглашением член Фонда может взять кредит, не превышающий размеры его квоты в Фонде, а сверх нее — при соблюдении определенных условий. В прошлом политическая ситуация в мире, состояние отношений страны с США и другими ведущими участниками МВФ делали невозможным участие СССР в МВФ. В связи с серьезными изменениями в международной политике, процессами экономических преобразований в нашей стране создались благоприятные предпосылки для решения этого вопроса. В 1990 г. рассматривался вопрос о вступлении нашей страны в МВФ и ряд

других международных экономических организаций. Приняты положительные решения, которые должны конкретизироваться дальнейшими шагами в направлении взаимопонимания с обеих сторон. Можно ожидать, что в ближайшем будущем СССР станет членом МВФ, что облегчит получение кредитов и будет способствовать более полному участию советской экономики в международном разделении труда и развитии интеграционных процессов.

МЕНЕДЖМЕНТ (от англ. *management* — управление, организация) — форма управления предприятием в условиях рыночной экономики. Цель М. — достижение наивысшей эффективности материального и духовного производства, повышение качества продукции и услуг при постоянном расширении и обновлении их номенклатуры. Основные функции М. — принятие решений и их реализация: В широком смысле М. означает стиль хозяйственной деятельности; поведение в условиях принятия решений по распределению материальных и духовных ресурсов как внутри предприятия, так и в сфере *маркетинга*; систему распределения интересов и прав принятия решений между различными участниками непрерывного процесса нововведений. Три компонента являются объектами управления на фирме: материально-вещественный (продукция,

оборудование и т. д.), информационный (документы, проекты, программы и пр.) и человеческий — личностный. Именно с него и начинается комплексное управление качеством — современная форма М. В основе М. лежат следующие принципы: наличие ясной стратегии фирмы и свобода поиска в ее рамках; интеграция личных интересов и целей исследований; создание определенной системы (формальной и неформальной) сбора специализированной информации, внешних связей, обмена персоналом как внутри, так и между фирмами, активного поиска новых идей; формирование системы оценки новых идей; система мотивации, основанная на удовлетворенности трудом, на его соответствии личным интересам, престиже и общественной оценке, «двойной лестнице» продвижения по службе (административной и профессиональной), материальном стимулировании, зависящем от конечных результатов. М. базируется на комплексе социальных наук. М. включает шесть основных комплексов мероприятий: определение целей и задач; определение способов достижения целей; обучение и подготовка кадров; реализация управленческих решений; проверка результатов их выполнения; корректировка управляющих воздействий. Количественные изменения потребительского спроса, усложнение производства, повы-

шение стоимости оборудования, усиление конкурентной борьбы постоянно меняют условия хозяйствования, требуют повышения компетентности и инициативности работника. Поэтому для современного М. характерны децентрализация, сосредоточение большей ответственности на нижних уровнях управления, и прежде всего на рабочих местах. Механизм стимулирования ориентирован на избирательность, а санкции за неудачи при повышенном риске минимизированы. Широко развита система кооперации труда, группового поиска путей максимизации общего результата деятельности фирмы. В данном случае М. — это не управление людьми, а воздействие на среду, в которой они реализуются как личности, развивают свои способности. Превращение творчества в неотъемлемый компонент производственного процесса показывает, что предприятия могут развиваться и процветать только благодаря творческой активности персонала. Современный М. ставит потребителя в начало производственного процесса, исходя из индивидуального, а не обезличенного спроса. Поэтому прибыль является результатом деятельности предприятия в области дизайна, маркетинга, новаций, производительности труда, качества послепродажного обслуживания и служит средством контроля обратной связи.

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ — один из основных видов налогов в западных европейских странах; косвенный налог на товары и услуги. Добавленная стоимость, или стоимость, добавленная обработкой, определяется путем исключения из объема продукции (в денежном выражении) стоимости потребленных, использованных на ее производство сырья, материалов, полуфабрикатов, полученных со стороны, и некоторых других затрат. В результате добавленная стоимость включает заработную плату с отчислениями на социальное страхование, амортизационные отчисления, прибыль, расходы на рекламу и некоторые другие затраты. Добавленная стоимость близка по составу к применяемому у нас показателю условно чистой продукции. В настоящее время планируется ввести и в нашу хозяйственную практику Н. на д. с., что позволит отказаться от налога с оборота, который вызывает многочисленные нарекания. В отличие от налога с оборота, который (за редким исключением) взимается на конечной стадии производства — со стоимости товаров народного потребления, Н. на д. с. входит в цену товара на всех стадиях производства — от сырья до предмета потребления. На каждой стадии базой для исчисления налога является не вся стоимость продукции, а лишь

прирост стоимости на данной стадии. Поясним сказанное на условном примере. Допустим, что предприятие добыло руды на 100 000 тыс. руб. При ставке Н. на д. с., равной 15 %, руда будет реализована металлургическому заводу за 115 тыс. руб., из которых 15 тыс. руб. получит бюджет в виде налога. Металлургический завод, произведя из полученной руды и других материалов и сырья стальной лист стоимостью 400 тыс. руб., продаст эту продукцию автомобильному заводу (при той же ставке налога) за 460 тыс. руб. (400 тыс. руб. + 60 тыс. руб.), но внесет в бюджет в виде налога не 60 тыс. руб., а лишь 45 тыс. руб., т. е. разницу между полученным и уплаченным Н. на д. с. Автомобильный завод, закупив у поставщиков материалы и детали, выпустил продукции на 900 тыс. руб., но реализует ее населению, с учетом налога, за 1035 тыс. руб. (900 тыс. руб. + 135 тыс. руб.). При этом в бюджет завод внесет 75 тыс. руб. (135 — 60). Таким образом, плательщиком Н. на д. с. является конечный потребитель. Н. на д. с. носит универсальный характер, он обеспечивает устойчивость налоговой базы бюджета. Ставки налога можно дифференцировать по социальным и иным признакам: на продовольственные товары, например, они ниже, на предметы роскоши — выше. Некоторые товары обычно

освобождаются от налога: это медикаменты, школьные товары и услуги, экспортные товары (в целях стимулирования экспорта). С введением Н. на д. с. общая сумма поступлений в бюджет не изменится, произойдет лишь перераспределение налога между товарами, отраслями, регионами, республиками. Если вернуться к производственной «цепочке» в приведенном выше примере, то сегодня положение таково, что налог с оборота со стоимости руды и металла не взимается, а входит в розничную цену автомобиля. В результате со стоимости, созданной при добыче руды, например, в Белгородской области и при производстве металла в Липецке, налог взимается в Елгаве, где производится автомобиль «Раф», или в Минске при выпуске трактора «Беларусь». Введение Н. на д. с. устраняет подобные перераспределительные процессы и соответствует требованиям рыночной экономики. Вместе с тем следует иметь в виду, что данная мера требует сложной подготовительной работы, серьезной перестройки системы бухгалтерского и статистического учета.

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ — основная форма участия коммерческих и хозяйственных предприятий и организаций в формировании союзного, республиканских и местных бюджетов, финансировании расходов на

развитие социальной сферы, народного хозяйства, содержание управления и обороны страны. Переход от нормативов распределения прибыли к единой системе ее налогообложения ставит предприятия в равные условия, гарантирует от любого вмешательства сверху в процесс использования прибыли, остающейся после уплаты налогов. За основу расчетов принимается общая балансовая прибыль (см. *Прибыль балансовая*) предприятия, она увеличивается (или уменьшается) на сумму превышения (снижения) расходов на оплату труда основного (в промышленности — промышленно-производственного) персонала по сравнению с их нормируемой величиной (см. *Регулирование средств на оплату труда*). Из рассчитанной таким образом скорректированной балансовой прибыли вычитаются рентные платежи, если они установлены предприятию, а также *дивиденды и проценты*, полученные предприятием по принадлежащим ему акциям и облигациям. Это делается с целью избежать завышения суммы Н. на п. Дивиденды, полученные по государственным облигациям и другим ценным бумагам (*казначейским обязательствам* и пр.), полностью освобождены от налогов, а доходы по другим акциям и облигациям (выпускаемым акционерными обществами, коммерческими банками и т. п.), как и доходы от долевого

участия советского предприятия в совместных предприятиях, облагаются по специальной ставке — 15 %. Если предприятие реализует продукцию по договорным ценам с превышением предельного уровня рентабельности (см. *Рентабельность предельная*), то соответствующая этому превышению прибыль полностью вносится в бюджет и поэтому вычитается из балансовой прибыли до определения налога. Ставка налога на прибыль зависит от уровня *рентабельности продукции*. В настоящее время установлены следующие размеры среднеотраслевой рентабельности: по деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной, химической и медицинской промышленности, промышленности строительных материалов — 25 %, машиностроению и металлургии — 20, транспорту — 30, строительству — 25 %. По легкой и пищевой промышленности средние уровни рентабельности определяются республиками. Удвоенная среднеотраслевая рентабельность считается предельной (например, в машиностроении — 40 %, химической промышленности — 50 % и т. д.). Если предприятие осуществляет несколько видов деятельности, то по каждому из них предельная рентабельность определяется отдельно, кроме случаев, когда прибыль от одного из видов деятельности превышает 70 % общей суммы (для всего предприятия прини-

мается уровень предельной рентабельности по этому виду деятельности). Союзным законодательством установлены три градации ставок налога на прибыль:

рентабельности более чем на 10 пунктов и составляет 100 тыс. руб. (1600 тыс. руб. — 1200 тыс. руб. — 300 тыс. руб.). С этой части прибыли налог взимается

Рентабельность продукции, предприятия, %	Ставка налога на прибыль, %		
	в союзный бюджет	в республиканские и местные бюджеты	общая
1. Не превышает предельной	17	до 18	до 35
2. Превышает предельную до 10 пунктов	40	40	80
3. Превышает предельную свыше 10 пунктов	45	45	90

Схему взимания налога можно показать на следующем примере. Допустим, прибыль машиностроительного предприятия, облагаемая налогом, равна 1600 тыс. руб., а себестоимость реализованной продукции (работ, услуг) и материальных ценностей — 3000 тыс. руб. Прибыль, соответствующая предельному уровню рентабельности, 1200 тыс. руб. ($3000 \text{ тыс. руб.} \times 40 \%$), а налог с нее по ставке 35 % — 420 тыс. руб. ($1200 \text{ тыс. руб.} \times 35 \%$ = 420 тыс. руб.). Прибыль, соответствующая превышению предельной рентабельности до 10 пунктов, составит 300 тыс. руб. ($3000 \text{ тыс. руб.} \times 10 \%$), а налог с нее — 240 тыс. руб. ($300 \text{ тыс. руб.} \times 80 \%$). Оставшаяся часть прибыли соответствует превышению предельной

по ставке 90 %: $100 \text{ тыс. руб.} \times 90 \%$ = 90 тыс. руб. Общая сумма налога, подлежащая внесению в союзный, республиканский и местный бюджеты, будет равна 750 тыс. руб. ($420 + 240 + 90$), что составляет 47 % облагаемой прибыли. Столь высокая доля налога обуславливается высоким уровнем рентабельности предприятия — 53,3 % ($1600 : 3000$). Принятые у нас ставки налогообложения прибыли не превышают действующие в развитых странах мира: наиболее распространенная в Западной Европе ставка — 50 %, в США основная ставка федерального налога — 34 %, с учетом же налогов в бюджеты штатов (до 12 % прибыли) средняя ставка составляет 40—41 %. Дифференцированные ставки налога на прибыль

установлены для отдельных видов плательщиков: для государственных специализированных банков, коммерческих банков и страховых организаций — повышенные ставки; для совместных предприятий, потребительских обществ и общественных организаций — пониженные ставки и т. п. Для совхозов и колхозов, других сельскохозяйственных предприятий, предприятий бытового обслуживания и коммунального хозяйства ставки налога устанавливаются республиками, для предприятий, входящих в состав местного хозяйства, относящихся к собственности коммунальной, — местными Советами народных депутатов (но не выше 35%). По законодательству РСФСР предельный уровень рентабельности для всех отраслей промышленности определен в размере 50%, основная ставка налога 32%, а при превышении предельной рентабельности она возрастает до 75%.

НАЛОГ НА ЭКСПОРТ И ИМПОРТ — форма изъятия в доход государства чистого дохода, источником которого является разница в уровнях внешнеторговых (пересчитанных на советские рубли по курсу Госбанка СССР) и внутренних цен на отдельные виды ввозимых на территорию СССР или вывозимых с его территории товаров. Плательщиками налога являются предприятия, объединения и организации, осуществ-

ляющие внешнеторговые операции. Н. на э. и и. исчисляется в рублях по ставкам в процентах к внешнеторговой (контрактной) стоимости товаров, указанной владельцем (распорядителем) товаров, подлежащих налогообложению, в таможенной декларации при перемещении их через границу нашей страны. По экспортируемым или импортируемым товарам общегосударственного назначения данный налог может также исчисляться в виде разницы между внешнеторговыми ценами (пересчитанными в советские рубли по курсу Госбанка СССР) и внутренними ценами, на отдельные виды этих товаров за вычетом накладных расходов, связанных с осуществлением внешнеторговой сделки. Суммы Н. на э. и и. зачисляются в союзный бюджет. Перечень товаров, подлежащих налогообложению, ставки, порядок и сроки уплаты налога, а также льготы по налогу устанавливаются в порядке, определяемом соответствующими органами. Ставки могут корректироваться с учетом изменения конъюнктуры на внешнем и внутреннем рынках на отдельные виды товаров. От уплаты налога на импорт освобождаются: оборудование, материалы и другое имущество, ввозимые в СССР иностранными участниками в счет их вкладов в уставный фонд совместных предприятий, международных объединений и орга-

низаций, создаваемых на территории СССР; товары, временно ввозимые в СССР и подлежащие вывозу в установленные сроки за границу в неизменном состоянии или в отремонтированном виде; товары, ввозимые для продажи на иностранную валюту на территории СССР.

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ (для предприятий) — один из основных методов государственного регулирования экономики; особенно важны в условиях перехода к рыночным отношениям, а также в целях обеспечения социальной защиты отдельных видов деятельности и групп населения. Для стимулирования научно-технического прогресса из облагаемой прибыли до определения налога вычитается сумма, составляющая 30% затрат предприятий (кроме капитальных вложений) на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, подготовку и освоение новых прогрессивных технологий и видов продукции, если эти затраты осуществляются за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятий. Льготы предназначаются также на облегчение предприятию финансового бремени, обусловленного необходимостью выполнения экологических требований: из облагаемой прибыли вычитается сумма, равная 30% затрат на природоохранные мероприятия. Свободна от налогообложения

прибыль, которая расходуется на содержание находящихся на балансе предприятия объектов здравоохранения, домов престарелых и инвалидов, детских дошкольных учреждений, пионерских лагерей, жилого фонда, домов культуры, спортивных зданий и сооружений и т. п. в пределах сметы затрат, составленной по установленным нормативам. Расходы, превышающие нормативы, погашаются из прибыли, остающейся в распоряжении предприятий после уплаты налогов. облагаемая налогом прибыль уменьшается также на суммы, внесенные предприятиями из прибыли в благотворительные, экологические и оздоровительные фонды, перечисленные учреждения и организациям культуры, народного образования, физкультуры и спорта, социального обеспечения, но не более 1% облагаемой прибыли. Вычитается из облагаемой налогом прибыли также сумма затрат предприятий (кроме сельскохозяйственных и потребительской кооперации) на оказание помощи колхозам и совхозам, другим предприятиям в строительстве объектов на селе и на приобретение оборудования для них, но в размере, не более 1% облагаемой прибыли. Установлены и многочисленные иные льготы, связанные с региональными особенностями (например, для вновь создаваемых предприятий Дальнего Востока и Крайнего Се-

вера), составом работников (например, для использующих преимущественно труд пенсионеров, инвалидов), характером деятельности, формой собственности, размером (льготы малым предприятиям) и др. Полностью перечень льгот приведен в Законе СССР «О налогах с предприятий, объединений и организаций» и в соответствующих инструкциях Минфина СССР о порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль и отдельные виды доходов.

НАЛОГ С ОБОРОТА — один из элементов розничной цены товара (см. *Цены розничные*), важный источник доходов бюджета. Основными плательщиками Н. с о. являются государственные предприятия, но платят его также производственные кооперативы, колхозы, совхозы, местные предприятия с участием иностранного капитала. Ставки Н. с о. утверждают Министерство финансов СССР — по номенклатуре товаров, закрепленной за союзными органами ценообразования, а также министерства финансов союзных и автономных республик — по номенклатуре товаров, розничные цены на которые утверждаются органами ценообразования республик. По остальным товарам ставки Н. с о. определяются государственными налоговыми инспекциями. При этом ставки Н. с о. устанавливаются финансовыми органами

по согласованию с соответствующими органами ценообразования и по товарам, реализуемым по свободным розничным ценам. Ставки Н. с о. утверждаются не по отдельным видам товаров, а по укрупненным товарным группам, что ставит все предприятия в примерно равные условия налогообложения. При утверждении этих ставок исходят из того, что рентабельность производства товаров не должна превышать, как правило, 25 %. Льготами по Н. с о. пользуются колхозы, совхозы и другие сельскохозяйственные предприятия, кооперативы ветеранов войны и труда, ученические предприятия и некоторые другие. Действующий порядок уплаты Н. с о. стимулирует увеличение производства товаров народного потребления (кроме вино-водочных изделий): до 30 % прироста Н. с о. при увеличении производства товаров народного потребления предприятия могут использовать на нужды социального и производственного развития. По отдельным группам товаров, реализуемым по свободным отпускным ценам, ставки Н. с о. составляют (в процентах к цене): радиоприемники, магнитофоны, цветные телевизоры — 10, видеомагнитофоны — 15, изделия из хрусталя — 55, холодильники трехкамерные — 35, ковры машинного производства синтетические — 75, марочные коньяки — 65, бальзамы — 90. Суще-

ственный недостаток Н. с о. состоит в том, что он взимается не со всех товаров, а лишь с тех, которые находятся в конце «технологической цепочки» производства. Не существует Н. с о. на руду, чугуны, прокат, но есть на холодильники и автомобили, нет его на хлопок и лес, но есть на одежду и мебель и т. п. В результате часть вновь созданной стоимости и прибавочного продукта, скажем, в Кузбассе или Таджикистане, входит в цену товаров, произведенных в Ивановской области или в Прибалтике. В какой-то мере этот недостаток сглаживается введением налога с продаж, но полностью будет устранен лишь при отказе от Н. с о. и переходе к налогу на добавленную стоимость, что предполагается осуществиться в 1992 г.

НАЛОГ С ПРОДАЖ — налог в процентах от реализации продукции производственно-технического назначения, ряда товаров народного потребления, выполненных работ и платных услуг; введен с 1 января 1991 г. в размере 5 %. Цель введения налога — финансовое обеспечение принятых социально-экономических программ, поддержка малообеспеченных слоев населения и стабилизация денежного обращения. Плательщиками Н. с п. являются все потребители продукции товаров (включая импортные), выполненных работ и услуг. При этом выручка от реализации

для исчисления налога определяется по ценам, тарифам и расценкам, установленным в соответствии с действующим порядком ценообразования (закупочные, оптовые, сметные, розничные, включая договорные и свободные цены, тарифы и расценки). По товарам, облагаемым налогом с оборота, объем выручки при исчислении Н. с п. не подлежит уменьшению на сумму налога с оборота. Продажа товаров населению в розничной торговой сети производится по действующим ценам с взиманием налога от суммы покупки. Торгующие предприятия (включая предприятия общественного питания) оплачивают поставщикам товаров народного потребления их стоимость по фиксированному, договорному или свободному ценам (за вычетом соответствующих скидок) с добавлением к ним Н. с п., исчисленного исходя из указанных выше цен. Н. с п. на приобретаемые сырье, материалы, топливо, комплектующие и другие изделия на издержки производства и обращения не относятся. В связи с этим уплата в бюджет Н. с п. производится в виде разницы между суммами налога, полученными от покупателя, и суммой налога, уплаченного поставщикам. В том случае, если реализуется товар, не облагаемый Н. с п., суммы, ранее уплаченные поставщиком, возмещаются за счет поступлений налога с продаж. По

уплате Н. с п. предоставляется ряд льгот. В частности, не подлежит обложению выручка от реализации продукции, товаров и услуг на экспорт. Предприятия и организации, осуществляющие транспортировку или передачу газа, нефти, нефтепродуктов, электрической и тепловой энергии, уплачивают Н. с п. в виде разницы между суммой налога, предъявленной покупателям, и суммой налога, ранее уплаченной поставщикам указанной продукции и энергии. Не подлежит налогообложению реализация лекарственных средств, услуги по уходу за детьми, больными, услуги внутригородского и пригородного транспорта и др. Одновременно предусматривается выплата компенсации в связи с введением Н. с п. дополнительных расходов населения, а также школ, детских садов, поликлиник, больниц и других социально-культурных учреждений и общественных потребителей. Кроме того, Советы Министров союзных и автономных республик могут предоставлять дополнительные льготы по Н. с п. по социально значимым товарам народного потребления. В связи с реформой розничных цен круг товаров, освобожденных от Н. с п., значительно расширен. В РСФСР и ряде др. республик отменен налог с продаж на многие продукты питания, кроме деликатесов. В 1992 г. планируется отменить Н. с п.

НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО — совокупность созданных трудом и накопленных материальных ценностей, которые используются как в сфере производства, так и в сфере потребления. В Н. б. воплощаются накопленные всеми предшествующими поколениями материальные блага и результаты текущего производства. Этим Н. б. отличается от таких обобщающих экономических показателей, как валовой общественный продукт и национальный доход, определяемых за конкретный календарный год. Н. б. является основой материального и культурного развития общества, предпосылкой и результатом осуществления воспроизводственного процесса на расширяющейся базе. В состав Н. б. входят: основные производственные фонды (здания и сооружения, машины и оборудование, транспортные средства, рабочий и продуктивный скот и др.); основные непроизводственные фонды (жилища, а также здания, сооружения и оборудование учреждений образования, здравоохранения, социального обеспечения, культуры и искусства, спорта и отдыха и т. п.); материальные оборотные средства в сфере материального производства, запасы и резервы в производстве и непроизводственной сфере, государственные резервы средств производства и предметов потребления; предметы длительного пользования

в домашних хозяйствах населения. В Н. б. включаются природные ресурсы, вовлеченные в хозяйственный оборот. Отдельную группу в составе Н. б. образуют предметы длительного пользования у населения (домашнее имущество) со сроком службы, превышающим год. Это индивидуальные средства транспорта и принадлежности к ним, мебель, посуда, бытовые приборы, телевизоры, аудио- и видеотехника, фото- и киботехника, часы и ювелирные изделия, одежда и обувь, белье и т. д. По данным Госкомстата СССР, Н. б. страны на конец 1989 г. составило 4,3 трлн руб. (без стоимости земли, недр и лесов) против 2,7 трлн руб. на конец 1980 г. (в сопоставимых ценах). В составе Н. б. более $\frac{2}{3}$ приходится на основные фонды (производственные и непроизводственные) и около $\frac{1}{3}$ — на домашнее имущество населения.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД — важнейший обобщающий показатель экономического и социального развития страны. Синтезирует результаты деятельности отраслей материального производства, в которых он создается. По своему экономическому содержанию Н. д. представляет собой часть валового общественного продукта, остающуюся после вычета фонда возмещения и поощряющую вновь затраченный труд. Н. д. имеет натуральную (веществен-

ную) и стоимостную (денежную) формы. В натуре — это предметы потребления для удовлетворения личных потребностей населения и средства производства, обеспечивающие расширение воспроизводства. Определенная часть Н. д. предназначена для пополнения резервов средств производства и предметов потребления. Как вновь созданная стоимость Н. д. состоит из двух частей: необходимого продукта, поступающего работникам в формах оплаты по труду и выплат и льгот из общественных фондов потребления, и прибавочного продукта, используемого для расширения производства и содержания непроизводственной сферы. В практике различают произведенный и используемый Н. д. Произведенный Н. д. по своему объему равен сумме чистой продукции, созданной во всех отраслях материального производства. Выше $\frac{3}{4}$ произведенного национального дохода приходится на отрасли, выпускающие продукцию непосредственно в вещественной форме (промышленность, сельское хозяйство, строительство). Остальная часть Н. д. — это продукция транспорта и связи, торговли, общественного питания, заготовок, материально-технического снабжения. В создании Н. д. участвуют также т. н. прочие отрасли материального производства (издательское дело, производство кино-

и видеофильмов и т. п.). Для определения величины произведенного Н. д. по каждой отрасли материального производства исчисляется чистая продукция как разность между валовой продукцией и материальными затратами на ее производство. На основе данных о произведенном Н. д. рассчитывается показатель производительности общественного труда по народному хозяйству. Используемый Н. д. определяется по сумме фонда потребления и фонда накопления. Соотношение между этими фондами — важнейшая экономическая пропорция — за длительный ряд лет колеблется вокруг $\frac{3}{4}:\frac{1}{4}$, но в последние годы доля фонда потребления растет. По сумме используемый Н. д. меньше произведенного на величину потерь (от прекращения строительства, в сельском хозяйстве — при уборке и хранении продукции, от стихийных бедствий и др.), а также на величину внешне-торгового сальдо. По динамике произведенный Н. д. опережает использованный (за 1981—1989 гг. прирост соответственно был равен 33,7 и 30,5 %) (см. также *Валовой национальный продукт*).

«НОУ-ХАУ» (англ. — «знать, как сделать») — термин, применяемый в лицензионных соглашениях (см. *Лицензия*), договорах о техническом сотрудничестве для обозначения не защищенных патентом, между-

народным и национальным законодательствами конструктивных, технологических секретов производства, имеющих промышленную и коммерческую ценность. К ним могут относиться технологические режимы, опыт, методы и способы изготовления и особенности конструирования продукции, без знания которых в большинстве случаев невозможно производство новой техники, технологии и изделий по образцам, патентным описаниям и опубликованной информации. Иногда в качестве «ноу-хау» используются управленческие, коммерческие и организационные решения и сведения, необходимые для эффективного выпуска и сбыта продукции. В развитых странах характерным для любой фирмы является определение «ноу-хау» в области проводимых исследований и производства. Поиск технических решений, составляющих основу изобретения, коммерческую тайну или «ноу-хау», осуществляется на всех стадиях разработки, производства, освоения, эксплуатации, обслуживания и совершенствования новой техники, технологии и выпуска продукции. Зарубежные фирмы определяют ценность разработанных и выявленных технических, коммерческих и других решений, влияющих на выпуск и реализацию продукции, решают, какие из них целесообразнее запатентовать, а какие сохранить в тайне, переведя их

в ранг «ноу-хау». Важным моментом в коммерческом использовании достижений науки и техники является продажа «ноу-хау», которая на практике в условиях свободного рынка осуществляется следующим образом. Стороны заключают предварительное соглашение, в котором продавец обязуется за определенную плату ознакомить покупателя с «ноу-хау». Последний, ознакомившись с ним, дает гарантии на подписание лицензионного соглашения. В противном случае покупатель не имеет права промышленного использования и разглашения «ноу-хау». Более рациональный путь продажи «ноу-хау» — разработка и составление лицензионного соглашения, в котором определяется цена и устанавливается порядок использования «ноу-хау». В СССР вопросы разработки систем определения, сохранения, использования и продажи «ноу-хау» пока еще не нашли должного решения, что ведет к потере потенциальных валютных поступлений. Переход к рынку обуславливает необходимость серьезной разработки комплекса проблем, связанных с «ноу-хау», что открывает источник получения валюты в больших размерах.

ОБЛИГАЦИЯ (от лат. *obligatio* — обязательство) — вид ценной бумаги на предъявителя, представляющей собой долговое

обязательство заемщика, которое гарантирует кредитору (держателю) возврат через обусловленное в О. время нарицательной стоимости О. и регулярное (один или два раза в год) получение дохода в виде процента по твердо зафиксированной или меняющейся («плавающей») ставке. С помощью эмиссии О. правительства и государственные экономические организации, органы местного самоуправления, крупные акционерные компании, международные экономические организации привлекают заемные средства. По О. заемщики отвечают своим имуществом, т. е. в случае неспособности заемщика оплачивать свои обязательства его имущество может быть продано в оплату долгов. Средства, привлекаемые путем выпуска О. корпорациями и органами местной власти, в подавляющей части направляются на расширение производительных капиталовложений. Получаемая прибыль частично направляется на погашение О. и выплату процентов держателям, т. е. кредиторам. Средства, получаемые от выпуска облигационных займов правительствами, большей частью расходуются на содержание армии, государственного аппарата, на другие нужды. Средства для погашения займов и оплаты процентов черпаются из налоговых поступлений (см. *Государственный долг*). О. займов приобретают прежде всего различные

кредитно-банковские организации (банка, страховые компании, инвестиционные учреждения, пенсионные фонды), которые таким образом инвестируют часть своих капиталов. Значительную долю приобретенных *О. кредитные* учреждения перепродают своим клиентам, в т. ч. населению, которое использует *О.* в качестве одной из форм хранения своих сбережений. Особым видом *О.* государственных займов является государственная рента. Эти *О.* не имеют фиксированного срока погашения («бессрочные») и приносят держателям твердый и регулярный доход в виде процента. Для выпуска *О.* внутренних займов во всех развитых странах требуется разрешение специальных государственных финансовых органов, которые определяют принципиальную возможность эмиссии конкретного займа, а иногда и очередность претендентов на выпуск займов. При этом правительственным займам обычно обеспечивается приоритет. Для *О.*, которые могут быть допущены к биржевой котировке, требуется разрешение биржевого комитета. Правительства стран, международные организации, а также транснациональные промышленные и банковские корпорации имеют возможность выпускать *О.* своих займов на рынках капиталов иностранных государств и евровалютных рынках капиталов, привлекая таким образом

средства в иностранных валютах. *О.* этих займов обычно обращаются на крупнейших фондовых биржах мира, но могут быть и непосредственно размещены у иностранных держателей, прежде всего банков. Центральные банки стран нередко используют *О.* иностранных правительственных займов для хранения своих валютных резервов в доходной форме. В 80-х годах СССР впервые в послевоенный период выпустил *О.* своих займов на зарубежных финансовых рынках. Внутренние облигационные займы в СССР до последнего времени были исключительно государственными и размещались преимущественно среди населения по подписке или в форме свободной купли-продажи. В настоящее время последняя форма стала преобладающей. Покупателями *О.*, кроме населения, выступают предприятия и кооперативные организации. По своей сути *О.* являются акции трудовых коллективов, выпускаемые предприятиями для своих работников.

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ — общество, имеющее уставный фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами, и несущее ответственность по своим обязательствам (перед кредиторами, поставщиками и т. п.) только в пределах стоимости своего имущества. Все имущество *О. с о. о.* принад-

лежит его участникам (пропорционально их доле в уставном фонде). *О. с о. о.* во многом аналогично *акционерному обществу*, но в то же время в соответствии с «Положением об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью», утвержденным Советом Министров СССР 19 июня 1990 г., отличается от него. Практическое значение имеют следующие различия: минимальный размер уставного фонда акционерного общества — 500 тыс. руб., а *О. с о. о.* — в 10 раз меньше — 50 тыс. руб.; акционерное общество может быть организовано путем преобразования государственного предприятия (по совместному решению трудового коллектива и уполномоченного на то государственного органа); данный порядок для *О. с о. о.* указанным положением не предусмотрен; участники акционерного общества — акционеры, являются собственниками *акций*, которые относятся к категории *ценных бумаг*, котируются на фондовых биржах и т. п.; участник *О. с о. о.*, полностью внесший свой вклад, получает свидетельство, которое к категории *ценных бумаг* не относится, не котируется и не имеет рыночной стоимости. По мере увеличения уставного фонда *О. с о. о.* может быть преобразовано в акционерное общество.

ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ — свободная купля-продажа мате-

риальных ресурсов (без фондов и лимитов), осуществляемая при свободном выборе партнеров и заказов в условиях состязательности между производителями (или коммерческими посредниками) за наилучшее удовлетворение запросов потребителей. *О. т.* является элементом рыночной экономики. Переход на *О. т.* требует реализации ряда важных экономических мероприятий: ликвидации монополизма изготовителей и коммерческих посредников, развертывания *конкуренции*, снижения уровня *дефицита* материально-технических ресурсов, достижения товарно-денежной сбалансированности, введения гибкого механизма ценообразования. Особое значение имеет создание развитой рыночной инфраструктуры (см. *Инфраструктура рынка*) — зональных центров *О. т.*, товарных бирж, предприятий по *О. т.*, коммерческих и комиссионных магазинов, коммерческо-информационных центров, сервисных центров по подготовке продукции повышенной производственной готовности и т. д. *О. т.* производится как по прямым договорам между изготовителями и потребителями (см. *Договор поставки*), так и с участием коммерческих посредников. Все звенья *О. т.* должны действовать на хозрасчетной основе и отличаться друг от друга только масштабами проводимых коммерческих операций. Создаваемые коммерческие центры бу-

дуг оказывать помощь пред-
приятиям в налаживании пря-
мых хозяйственных связей, пре-
доставлять коммерческие и ин-
формационные услуги, изучать
спрос и предложение, реклами-
ровать новую продукцию, ор-
ганизовывать сбыт готовой
продукции с помощью ярмарок,
реализовывать продукцию на
комиссионных началах. Кроме
того, будет осуществляться от-
пуск ресурсов с предприятий
снабженческо-сбытовых органи-
заций, продажа через мелкооп-
товые, специализированные и
универсальные магазины, реали-
зация излишних ресурсов на пе-
риодически организуемых яр-
марках и аукционах. О. т. повы-
сит надежность материально-
технического обеспечения потре-
бителей, позволит усилить воз-
действие потребителя на постав-
щика, добиться соответствия
спроса и предложения.

ПАТЕНТ (от лат. *patens*
(*patentis*) — открытый, явный) —
документ, удостоверяющий ав-
торство и исключительное пра-
во на изобретение и наделяю-
щий владельца титулом собст-
венника на изобретение, что, как
правило, подкрепляется регист-
рацией товарного знака или
промышленного образца. П. за-
щищает владельца не только
от внутренних, но и зарубеж-
ных конкурентов; действует на
территории той страны, где он
выдан. В отечественной практи-

ке существуют два вида пра-
вой охраны изобретений: автор-
ское свидетельство (признаю-
щее только авторство) и П.
(признающий как авторство, так
и исключительное право на изоб-
ретение). Патентная защита со-
ветской техники и технологии по-
зволяет обеспечить ее внедрение
на зарубежные рынки, расши-
рить объемы продаж, а в случае
недобросовестной конкуренции —
принять меры по ее пресечению.
Значение патентования возра-
стает в условиях коренного ре-
формирования внешнеэкономиче-
ской деятельности, создания
совместных предприятий, коопе-
рированных производств и дру-
гих видов деятельности, свя-
занных с изобретательством. Ис-
пользование отмеченных выше
форм сотрудничества позволяет
оперативно внедрять новые
технологии, способствует выхо-
ду на внешний рынок с кон-
курентоспособной продукцией.
В нашей стране функции па-
тентного поверенного для совет-
ских и иностранных организа-
ций и граждан выполняет все-
союзное объединение «Союзпа-
тент» Торгово-промышленной
палаты СССР. Объединение
проводит работу по патентова-
нию советских изобретений за
границей и иностранных —
в СССР, а также по регистрации
товарных знаков, фирменных
наименований, знаков обслужи-
вания и др.

ПЕНСИОННЫЙ ФОНД
СССР — самостоятельная фи-

нансово-банковская система,
осуществляющая управление
финансами пенсионного обеспе-
чения на территории всей стра-
ны. Бюджет П. ф. СССР
образуется за счет: страховых
взносов предприятий, учреж-
дений, организаций, кооперати-
вов; страховых взносов лиц,
занимающихся индивидуальной
трудовой деятельностью, в том
числе на условиях индивидуаль-
ной (групповой) аренды или в
крестьянском хозяйстве; обяза-
тельных страховых взносов
граждан (в размере 1 % зар-
ботной платы); средств союзно-
го бюджета, предназначенных
для выплаты пенсий военнослу-
жащим, пособий на детей и не-
которые другие мероприятия пен-
сионного обеспечения; добро-
вольных взносов советских и
иностранных граждан, предпри-
ятий и общественных организа-
ций; доходов от коммерческой
деятельности фонда и других по-
ступлений. Страховые взносы
предприятий установлены в раз-
мерах, учитывающих расходы
как на пенсионное обеспече-
ние, так и выплаты пособий по
временной нетрудоспособности.
В П. ф. СССР направляется в
настоящее время несколько бо-
лее 80 % всех взносов, а около
20 % поступает в Фонд социаль-
ного страхования. Кроме того,
предприятия (организации), ра-
ботники которых имеют льготы
на пенсию по возрасту, вносят
в П. ф. СССР дополнительные
отчисления из средств, предна-

значенных на оплату труда.
Средства П. ф. СССР направ-
ляются: на выплату пенсий по
возрасту (старости), инвалидно-
сти, по случаю потери кормиль-
ца, за выслугу лет, социальных
пенсий; на выплату пособий по
уходу за ребенком и ежемесяч-
ного пособия на каждого ребенка
до достижения им возраста, ус-
тановленного законодательством
СССР; на повышение пенсий в
связи с изменением индекса сто-
имости жизни и ростом заробот-
ной платы; на участие в реали-
зации на договорной основе со-
юзных, республиканских и ре-
гиональных программ по соци-
альной поддержке пенсионеров,
инвалидов, детей и других кате-
горий населения. П. ф. СССР
решает возложенные на него за-
дачи в тесном взаимодействии
с Советами народных депутатов,
Советами министров республик,
министерствами, ведомствами и
общественными организациями,
деятельность которых связана с
защитой интересов пенсионеров,
инвалидов и детей. В некоторых
союзных республиках созданы
республиканские пенсионные
фонды, взаимодействующие с
П. ф. СССР.

ПЛАТЕЖИ В БЮДЖЕТ —
участие предприятий, объедине-
ний, организаций, а также дру-
гих юридических лиц и населе-
ния в формировании доходов
бюджета с помощью взносов
средств в размерах и порядке,
установленном законодательны-
ми органами Союза ССР, союз-

ных и автономных республик и местных органов власти. Основной формой П. в б. являются общесоюзные налоговые платежи; *налог на прибыль* предприятий, объединений и организаций; *налог с оборота*; *налог на экспорт и импорт*; *налог на фонд оплаты труда колхозников*; *подоходный налог с граждан СССР, иностранных граждан и лиц без гражданства*; *налог с продаж*; *налог на доходы* и некоторые другие. Установление общегосударственных налогов, сборов и других обязательных П. в б., а также предельных размеров налогообложения является компетенцией Союза ССР. Союзные и автономные республики решают вопросы взимания общегосударственных налогов и других общегосударственных обязательных платежей в пределах норм, установленных законодательством Союза ССР. При этом республики самостоятельно устанавливают взимаемые на своей территории и зачисляемые в их бюджет республиканские налоги, сборы и обязательные платежи, включая платежи за природные ресурсы. Местные Советы народных депутатов устанавливают ставки платежей в бюджет по налогу с прибыли для предприятий и других объектов местного хозяйства, которые относятся к коммунальной собственности, а также местные налоги, сборы и пошлины. Платежи в союзный бюджет, бюджеты союзных и автономных республик и местных

органов власти носят обязательный характер. За несвоевременность осуществления П. в б. или сокрытие действительной величины облагаемой прибыли или доходов налоговые органы налагают штраф на плательщиков налога и должностных лиц.

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС СТРАНЫ — соотношение между общей суммой денежных поступлений из других стран и суммой денежных платежей другим странам. П. б. составляется как за календарный или за финансовый год, так и на определенную дату. Наряду с П. б., характеризующим состояние расчетов данной страны со всеми другими странами, составляются также П. б., характеризующие состояние расчетов с группами стран (П. б. по расчетам в свободно конвертируемых валютах и *клирингах* со свободной конверсией, по расчетам в замкнутых валютах капиталистических стран и *клирингах* с ограниченной конверсией). Основными статьями дохода являются: доходы от экспорта товаров, предоставления другим странам различных услуг (перевозки внешнеторговых грузов и туристов, операции по страхованию внешнеторговых грузов и др.), денежные переводы из других стран, поступления по предоставленным другим странам кредитам (суммы погашения кредитов и процентов). Основными статьями платежей являются: платежи за импортируемые товары и предо-

ставленные другим странам услуги, переводы организаций и граждан в зарубежные страны, платежи по полученным в других странах кредитам. Основное влияние на состояние П. б. в большинстве стран оказывает внешнеторговый баланс — соотношение между *экспортом* и *импортом* товаров. В СССР баланс платежей и поступлений в иностранной валюте составляется на год; поступления и платежи по всем видам операций планируются и учитываются в рублях по курсу Госбанка СССР.

ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ с граждан — основной налог с личных доходов граждан, имеющий целью обеспечить в сочетании с другими экономическими инструментами социально справедливое перераспределение доходов, получаемых от работы на предприятиях, в учреждениях и организациях, от занятий индивидуальной трудовой деятельностью и иных источников, а также поступление средств в бюджет страны. Основные принципы налогообложения, получившие признание и распространение во всем мире, исходят из того, что у всех граждан, независимо от их социальной принадлежности, учитывается доход из всех источников в течение календарного года. Все граждане равны по налоговым обязательствам перед государством. Единственным критерием размера универсального П. н. является уровень годового дохода. Соответственно

этому применяется одинаковая для всех граждан прогрессивная шкала ставок налога для доходов, имеющих регулярный характер. В свою очередь, это подразумевает, что граждане представляют налоговым органам отчет о получаемых доходах, т. е. декларацию о доходах. Для всех граждан страны вводится одинаковая система обязательных вычетов из получаемых доходов до обложения налогом: единый размер необлагаемого минимума, который наиболее соответствует имеющимся и прогнозируемым на ближайшие годы экономическим условиям и бюджетным возможностям государства, одинаковые для всех вычеты на детей и ряд других вычетов из дохода. Население само исчисляет налог со своих доходов и само уплачивает исчисленные суммы налога в бюджет. Налоговые органы осуществляют затем выборочный, но весьма строгий контроль. Применяются строгие меры административной и уголовной ответственности за сокрытие доходов от обложения налогом и за неподачу деклараций о доходах. Такая система подоходного налогообложения, давая положительные результаты как с позиций социальной ориентации подоходного налога, так и с позиций формирования доходов бюджета, применяется в большинстве стран мира, но пока не может быть принята в СССР. К этому есть ряд объективных причин. Размеры универсального

П. н. должны базироваться на глубоком и всестороннем обосновании размеров *прожиточного минимума*, но такие данные с достаточной полнотой пока не разработаны. Налоговый механизм должен быть социально ориентирован на имеющиеся у государства возможности для вычета из облагаемого дохода различных сумм и определения реального необлагаемого минимума; но для этого пока тоже нет достаточно обоснованных расчетов и прогнозов. При реформе налога потребуются создать механизм учета многообразной информации о выплатах населению, связанной с хорошо отлаженной системой вычисления работ и компьютеризацией в народном хозяйстве и в налоговых органах. Потребуется также огромная правовая подготовка и разъяснительная работа среди населения, на что, как показывает опыт других стран, уйдет не один год. Наконец, нельзя практически приступить сегодня к полной налоговой реформе, не учитывая того, как скажется на доходах населения их будущее в условиях рыночной экономики, изменение розничных цен, квартирной платы, пенсий и другие мероприятия, над подготовкой и реализацией которых параллельно ведется работа. По этим и другим объективным причинам введение в СССР универсального П. н. с граждан в настоящее время практически невозможно. Требуется посте-

пенное, поэтапное решение накопившихся в системе П. н. проблем. Верховный Совет СССР принял 11 июня 1991 г. Закон СССР «О подоходном налоге с граждан СССР, иностранных граждан и лиц без гражданства», вступивший в силу с 1 июля 1991 г. и включающий в себя первоочередные меры, которые станут базой для последующих этапов совершенствования подоходного налогообложения.

П. н. с сумм заработков, получаемых гражданами, и приравненных к ним доходов взимается ежемесячно с рабочих и служащих всех предприятий, учреждений и организаций. К рабочим и служащим приравнены: члены производственных кооперативов и лица, работающие в них по трудовому договору; граждане, работающие на совместных предприятиях с участием иностранного капитала; лица офицерского состава, прапорщики, мичманы и военнослужащие сверхсрочной службы; адвокаты. Не платят налог члены колхозов по заработкам, получаемым в общественном хозяйстве. *Облагаемый доход* — месячная заработная плата, премии и любые иные вознаграждения за выполнение трудовых обязанностей, т. е. за выполнение работ по конкретной специальности, квалификации, должности на основании заключенного трудового договора. Ставки налога установлены по принципу прогрессии, начиная с заработков от 161 руб. и выше.

Зарплата по месту основной работы в размере до 160 руб. (в РСФСР — 210 руб.) налогом не облагается. Максимальная ставка налога — 30 % с части заработка, превышающего 3000 руб. в месяц. Не облагаются налогом: компенсационные выплаты и возмещение расходов при выполнении трудовых обязанностей; суммы, выдаваемые в соответствии с законодательством взамен бесплатно предоставляемых жилых помещений и коммунальных услуг; стоимость натурального довольствия в случаях, предусмотренных решениями правительства СССР; выходные пособия при увольнении. Кроме того, установлен и ряд других льгот (см. *Льготы по подоходному налогу с граждан*). Законом РСФСР «О порядке применения на территории РСФСР в 1991 году Закона СССР «О подоходном налоге с граждан СССР, иностранных граждан и лиц без гражданства» установлены определенные изъятия и дополнения к Закону СССР.

ПОСТАВКИ ПРОДУКЦИИ для государственных нужд — одна из форм прямого регулирования экономики со стороны государства, осуществляемого в целях удовлетворения общественных потребностей, а также решения важнейших проблем общества, которые не могут быть реализованы на основе рыночного механизма. Сфера регулирования П. п. и выполнения работ для государственных нужд

включает: развитие фундаментальных научных исследований, реализацию программ общегосударственного масштаба, требующих крупных первоначальных капитальных вложений, производство продукции и выполнение работ, реализация которых по свободному устанавливаемым ценам запрещена действующим законодательством (например, лекарственные препараты), производство отдельных видов продукции для выполнения межправительственных соглашений по экспортным обязательствам, поддержание обороноспособности страны на уровне разумной достаточности, создание страховых и резервных фондов, поддержание стабильного функционирования отраслей народного хозяйства, особо чувствительных к колебаниям рыночной конъюнктуры, функционирование государственных органов. Источником финансирования П. п. для государственных нужд является союзный бюджет (см. *Бюджет союзный*). Состав и объемы П. п. для государственных нужд формируются общесоюзными органами управления в форме заказов. Поставки и работы производятся на основе контрактной системы и *хозяйственных договоров*, заключаемых между предприятиями-потребителями и исполнителями. Заказы на П. п. для государственных нужд в условиях развитых рыночных отношений будут размещаться на конкурсной основе. В настоя-

шее время заказы государства являются обязательными для включения в планы предприятий и организаций. Для отдельных предприятий союзного подчинения, функционирующих на основе государственной формы собственности на средства производства (их перечень определяется высшим исполнительным органом управления), заказы государства будут обязательными для принятия и в перспективе. Размещение и выполнение поставок и работ обеспечивается системой мер экономического стимулирования, взаимной ответственности сторон и правовыми гарантиями.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ — массовая общественно-хозяйственная организация, основанная на кооперативной форме собственности (см. *Собственность кооперативная*). Старейший вид кооперации (возникла в 60-х годах XIX в.). Организационно оформилась в единую систему в 1898 г. Основное звено системы — *потребительские общества*, объединяемые в кооперативные союзы (районные, областные, краевые, республиканские, Центросоюз СССР). Кооперативная форма собственности обуславливает особенности организации управления в системе П. к. В ней создаются и функционируют выборно-представительные органы: общие собрания (собрания уполномоченных) потребительских обществ; конференции районных

(окружных) потребсоюзов; съезды потребительской кооперации области, края, республики, страны. Исполнительно-распорядительными органами выступают правления потребительских обществ и кооперативных союзов. П. к. исторически сложилась как торговый посредник между городом и деревней, промышленностью и сельским хозяйством. Ведет разнообразную хозяйственную деятельность — организует торговлю и общественное питание, закупает у населения, колхозов, совхозов и реализует десятки видов сельскохозяйственной и дикорастущей продукции, сырья, изделий промыслов, производит на собственных предприятиях товары народного потребления из местного сырья и вторичных ресурсов, развивает звероводство, откорм скота и птицы и др. В 1990 г. доля П. к. в розничном товарообороте страны составила 27 %, в государственных закупках картофеля — 40, овощей — 25, бахчевых культур — 37, шерсти — 33, пушнина — 35, мелкого кожевенного сырья — 50, мехового сырья — 94, дикорастущих плодов и ягод — 60; в производстве хлеба и хлебобулочных изделий — 35, колбасных изделий — 12, консервов плодовоовощных — 13, безалкогольных напитков — 16 %. Доля собственных товарных ресурсов в розничном товарообороте П. к. в 1990 г. равнялась примерно 25 %. Десятилетия господства административного

диктата в стране превратили П. к. в огосударствленную систему. Уставные права кооперативных организаций грубо нарушались. Решениями сверху у них изымалась собственность, искусственно сужалась сфера деятельности. На организации П. к. распространялось действие централизованных планов, инструкций. Однако П. к. удалось сохранить некоторые принципы взаимоотношений с государством, которые давали ей возможность проявлять определенную гибкость, предприимчивость в хозяйственной деятельности, использовать элементы рыночных отношений. К ним относятся стабильная система налогообложения (35 % с прибыли и ряд других обязательных платежей), право самостоятельного использования части прибыли, закупки и реализации с.-х. продукции по ценам договоренности, самостоятельное определение цен на товары, выработанные из вторичного и местного сырья и др. Разгосударствление для П. к. означает выведение ее из-под прямого управления и контроля госорганов, предоставление ей реальной самостоятельности в рамках, определенных законами о кооперации, собственности, о предприятиях, а также уставами организаций П. к. Ее организации и предприятия в условиях рыночной экономики призваны конкурировать с государственными, акционерными, арендными, частными и др. пред-

приятиями. Процесс возрождения кооперативных демократических начал в деятельности П. к. идет в направлении расширения самостоятельности потребительских обществ, реального осуществления внутрикооперативной демократии, замены административных структур управления договорными отношениями на основе распределения прав и обязанностей между звеньями системы в зависимости от делегируемых полномочий и функций, совершенствования форм и методов хозяйствования, расширения деятельности в горах, освоения новых сфер деятельности, развития взаимодействия с организациями и предприятиями других форм собственности. Закон СССР «О кооперации в СССР» в недостаточной мере учитывает особенности П. к., тесно связанной с агропромышленным комплексом страны и обслуживающей все население, проживающее в зоне ее деятельности. Дальнейшее укрепление правовой основы функционирования П. к. требует разработки специального законодательства. П. к. — член Международного кооперативного альянса (с 1903 г.), она выступает за единство кооперативов мира, активно развивает торговые и другие внешнеэкономические связи с кооперативными организациями и фирмами зарубежных стран.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КОРЗИНА — набор товаров и услуг,

объективно необходимый для удовлетворения первоочередных потребностей человека, и его оценка в действующих ценах. П. к. является основой расчета минимального потребительского бюджета, зависящего от состава П. к. и уровня розничных цен на товары и тарифов на платные услуги. В состав П. к. входят расходы на питание, одежду, белье, обувь, предметы санитарии, гигиены, лекарства; мебель, посуду и культтовары; жилище и коммунальные услуги; культурно-просветительные мероприятия и отдых; бытовые услуги; транспорт; связь; табачные изделия; прочие (всего 2% всех расходов). По каждому виду потребностей в расчет включается приобретение относительно менее дорогих товаров и, как правило, по государственным фиксированным ценам. Если один и тот же продукт продается по разным ценам, то в расчет принимается наиболее низкая цена. П. к. не учитывает продукты, которые относятся к деликатесам, предметам роскоши, а также алкогольные напитки. Одежда, обувь, белье, предметы длительного пользования включаются в расчет, исходя из годовой потребности в них и срока износа. Так, костюм шерстяной — в размере одной трети стоимости — срок износа 3 года; для брюк, сорочек, белья, ботинок и туфель, летней обуви срок износа или годности принят 2 года, для холодильни-

ка — 15 лет, магнитофона — 10 лет и т. д. Основу П. к. составляют продукты питания, одежда, белье и обувь (около 70% всех расходов). Потребность в продуктах питания определяется на основе физиологических норм потребления, разработываемых Институтом питания АМН СССР по половозрастным группам населения. Потребность в промышленных товарах определяется, исходя из минимально необходимого гардероба — отдельно для мужчин, женщин, мальчиков и девочек (пальто, костюмы, брюки, платья, обувь и т. д.). В целом набор товаров и услуг, учитываемый в настоящее время в составе П. к., включает в расчете на год около 300 наименований. П. к. определяется первоначально в расчете на мужчину в трудоспособном возрасте (отдельно городского и сельского жителя), а затем по половозрастным группам населения. П. к., рассчитанная по действующим розничным ценам, применяется при определении размеров минимальной заработной платы, минимальной пенсии и т. п. Состав П. к. периодически пересматривается в связи с появлением новых видов товаров и услуг, ростом потребностей населения и возможностей их удовлетворения (см. также *Прожиточный минимум*). Наряду с нормативной П. к., используемой для определения минимального потребительского бюджета семьи, рассматривается и фактиче-

ская П. к. Она определяется Государственным комитетом по статистике СССР на основе данных обследований семейных бюджетов; при этом отдельно определяется П. к. для различных социальных и иных групп населения с учетом его демографического и национального состава, территориального размещения.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ОБЩЕСТВО (потребительский кооператив) — добровольное объединение граждан, создаваемое в целях удовлетворения потребностей своих членов и обслуживаемого населения в товарах и услугах, а также защиты их прав и интересов как потребителей и производителей сельскохозяйственной продукции. В отличие от кооператива производственного, членство в П. о. не обусловлено обязательным трудовым участием граждан в его деятельности. Для осуществления хозяйственной и социальной деятельности П. о. создает предприятия торговли, общественного питания, заготовок, комплексные заготовительно-перерабатывающие предприятия, производственные и другие предприятия (объединения). П. о. — основное звено системы *потребительской кооперации СССР*. Виды П. о.: сельское, поселковое, рабочее, совхозно-рабочее, рыболовецкое, городское, районное и др. На 1.1.91 г. в стране имелось около 10 тыс. П. о., в которых состояло 57 млн человек — преимущест-

венно жителей сел и небольших городов. Членом П. о. может быть каждый гражданин, достигший 16-летнего возраста. Каждый вступающий в члены П. о. вносит вступительный и паевой взносы в размерах, предусмотренных Уставом, при выходе из общества ему возвращается паевой взнос и выплачивается причитающаяся часть распределяемой прибыли. Член П. о. имеет право участвовать в деятельности П. о. и управлении его делами, избирать и быть избранным в органы управления и контроля; получать долю прибыли, подлежащую распределению по итогам хозяйственной деятельности за год. Высшим органом управления П. о. является общее собрание, которое правомочно рассматривать и решать любые вопросы его деятельности. Для руководства текущей организационной, хозяйственной и социальной деятельностью собрание избирает правление, а также ревизионную комиссию, которая контролирует соблюдение устава, хозяйственно-финансовую деятельность правления и должностных лиц. Огосударвление системы потребительской кооперации привело к сужению самостоятельности П. о., утрате связей выборных органов управления с членами-пайщиками, внесло формализм в механизм кооперативного управления. Возрождение демократических основ П. о. способствовали принятые в 1988—1990 гг. законы о коопе-

рации, о собственности, о предприятях и др. Для укрепления связей П. о. с членами-пайщиками в его составе создаются органы самоуправления и контроля, призванные вовлекать пайщиков в управление общественно-хозяйственной деятельностью П. о., развивать его связи с местными Советами народных депутатов, сельскохозяйственными предприятиями, осуществлять контроль за работой находящихся на территории участков предприятий потребительской кооперации. Расширяются формы материального участия П. о. в его деятельности путем внесения ими дополнительных паевых и целевых взносов, приобретения преимущественных прав перед другими гражданами по покупке товаров в кооперативных магазинах, а также акций и других ценных бумаг; гарантированного сбыта на договорной основе продукции личного хозяйства и промыслов через заготовительные и торговые предприятия потребительской кооперации. Получают развитие разнообразные формы социальной поддержки членов П. о.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ — важная категория рыночной экономики, тесно связанная со спросом. Под П. понимают количество и стоимость товаров и платных услуг, которые представлены к реализации товаропроизводителями и торговлей. Так как для развитой рыночной экономики характерна сбалансированность

спроса и П. или превышение П. над спросом в целом по всем товарам, то это придает особую остроту конкуренции товаропроизводителей. Соотношение спроса и П. является важнейшим фактором изменения пропорций производства, перелива капиталов, перемещения средств производства и рабочей силы между отраслями и регионами. Превышение спроса над П. вызывает рост цен и увеличение прибыли товаропроизводителей, расширение производства временно дефицитных товаров и в результате — удовлетворение спроса и снижение нормы прибыли до среднего уровня. Соотношение спроса и П. существенно влияет на динамику цен: чем больше П. товаров, тем ниже цена и, наоборот, при прочих равных условиях — чем выше цены, тем больше П. товаров. Это не значит, что более высокие цены всегда выгоднее изготовителям товаров: они ограничивают спрос. Зачастую выгоднее снизить цену, что приведет к расширению спроса на данный товар, соответственно увеличить масштабы его производства и за счет этого получить больше прибыли. Товаропроизводители больше заинтересованы в увеличении массы, суммы получаемой ими прибыли, чем в росте рентабельности; снижение цены приводит к соответствующему снижению рентабельности, но может сопровождаться ростом массы прибыли, если расширяется производство

товаров. Спрос влияет на производство товаров, а предложение рождает спрос. Особенно это касается новых изделий, их производство должно сопровождаться соответствующим формированием спроса с помощью рекламы и других мер (см. также *Прогнозирование рынка*).

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — инициативная, самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода. П. осуществляется от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность или от имени и под имущественную ответственность юридического лица — предпринимателя. В результате длительного господства авторитарной системы управления в нашей стране сложилось устойчивое неприятие П. как источника нетрудовых доходов, как делячества. Предприниматель отождествлялся с предпринчивым человеком, который способен ловчить и с большой выгодой для себя вести дела, имеющие, как правило, коммерческий характер. Негативное отношение к П. подпитывалось практикой уравнительного распределения доходов вне зависимости от способностей, квалификации, умения творчески трудиться. Неудивительно, что многие инициативные люди, опасаясь прослыть ловкачами, теряли заинтересованность в по-настоящему эффективной работе, трудились лишь по обязанности. Между тем

П. одно из действенных средств, которые помогают поддерживать стимулы к высокопроизводительному труду, хозяйскую мотивацию. Настоящий хозяин — всегда предприниматель, идет ли речь об отдельном гражданине или трудовом коллективе. Не только руководитель коллектива, но и сами его члены, выборные органы реализуют свое право на экономическую деятельность, каждый на своем уровне выполняет предпринимательские функции. К П. относятся любые виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законодательными актами Союза ССР и республик. П. включает в себя коммерческое посредничество, торгово-закупочную, инновационную, консультационную и иную деятельность, а также операции с ценными бумагами. Права предпринимателей и их обязанности и ответственность регламентируются Законом СССР «Об общих началах предпринимательства граждан в СССР». Формами П. являются частное П. и коллективное П., осуществляемые на основе собственности граждан, а также имущества, полученного и используемого на законном основании. В рыночной экономике, делающей лишь первые шаги в нашей стране, П. будет присутствовать во всем формах собственности, включая государственную. Предприниматель в рыночной экономике является ключевой фигурой, воплощающей потенци-

ал человеческой активности, реализация которого создает людям достойные условия жизни. Развитие П. неразрывно связано с теми экономическими процессами, которые создают для него благоприятные условия. Это — разгосударствление собственности, приватизация предприятий, поощрение конкуренции, действие антимонопольного закона, а также законов, регулирующих валютную политику, инвестиции, налогообложение и т. д. Особую роль играет поощрение создания малых предприятий, способных активизировать структурную перестройку экономики в направлении ее социальной ориентации, предоставить широкую свободу выбора предпринимательской деятельности и создать дополнительные рабочие места. П. не получит достаточных стимулов к развитию, если для него не будет создана соответствующая инфраструктура — коммерческие банки, страховые компании, аудиторские фирмы, консультационные фирмы и т. д. П. распространяется также на внешнеэкономические связи. Цель совместного предпринимательства — внедрение современных технологий, использование зарубежного управленческого опыта, насыщение внутреннего рынка разнообразными товарами, расширение экспортной базы страны. Это — прогрессивная форма взаимовыгодных деловых связей в рамках международного разделения труда. П. нель-

зя смешивать с теневой хозяйственной деятельностью (см. *Теневая экономика*), которая не контролируется обществом и связана в значительной мере с использованием государственной собственности в корыстных личных или групповых интересах. П. не может развиваться без твердых законодательных гарантий со стороны государства. Государство гарантирует соблюдение прав и интересов предпринимателей, создает условия для добросовестной конкуренции между ними. Все субъекты П. наделяются равными возможностями доступа к материально-вещественным, финансовым, трудовым, информационным и природным ресурсам. С целью широкого распространения П. создаются информационные, консультационные, научные и учебные центры, а также инновационные и страховые фонды. Создающиеся в переходный к рыночной экономике период экономические, социальные и правовые предпосылки развития П. в стране повысят заинтересованность людей вкладывать свои средства, инициативу в предпринимательскую деятельность, а сама она станет основой стабильности и процветания общества.

ПРИБЫЛЬ — обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия. Определяется как разность между *выручкой от реализации продукции, работ и*

услуг и суммой всех затрат предприятия на производство и сбыт. Преобладающую часть П. предприятие получает от производства и реализации товарной продукции в виде разности между объемом ее в действующих оптовых ценах (без налога с оборота) и полной *себестоимостью продукции*. Другая часть прибыли, как правило, небольшая по удельному весу, образуется за счет выполнения для других предприятий и организаций различных непромышленных работ и услуг (строительных, транспортных и пр.), реализации продукции подсобного сельского хозяйства, оказания платных услуг населению. Эту часть П. принято называть П. от прочей реализации. Кроме того, предприятие может получать П. от вне-реализационной деятельности. Она представляет собой разность (сальдо) между штрафами, пени и неустойками, полученными и уплаченными, доход по операциям с тарой, арендную плату от сдачи в аренду помещений и др. Все эти элементы в совокупности составляют балансовую (общую) прибыль предприятия (см. *Прибыль балансовая*). Рост П. достигается прежде всего за счет увеличения производства и соответственно выручки от реализации продукции и снижения ее себестоимости. Выручка от реализации продукции, в свою очередь, зависит от количества произведенной продукции, ее состава

(ассортимента, номенклатуры) и оптовых цен. Доля П. в оптовых ценах товаров различна: если в общем объеме продукции растет удельный вес более рентабельных изделий, то рост П. опережает рост выручки от реализации продукции. В последнее время все большее влияние на сумму получаемой предприятиями П. оказывает величина оптовых цен. Реализуя свою продукцию по более высоким, по сравнению с твердыми или регулируемым, договорным (свободным) ценам, предприятия получают дополнительную П. В результате при том же или даже меньшем выпуске конкретных изделий сумма П. может заметно возрасти. Это объясняется дефицитностью многих видов продукции, превышенем спроса над предложением товаров. По мере развития рыночных отношений, обеспечения сбалансированности спроса и предложения, появления конкуренции товаропроизводителей возможности увеличения П. за счет неоправданного роста цен сократятся, а предприятия самой логикой рыночных отношений будут заинтересованы в увеличении выпуска продукции, снижении издержек производства и реализации. Из полученной П. предприятия вносят налоги в бюджет, рентные платежи, а остающаяся в их полном распоряжении сумма составляет чистую прибыль предприятия (см. *Прибыль чистая*). При стабильных ценах рост П. точнее других по-

казателей характеризует результаты деятельности предприятия, расширение ее масштабов и повышение эффективности. Поэтому главное показателя результатов производственно-хозяйственной деятельности общепринято в мировой практике (см. также *Цены договорные, Цены оптовые, Цены преysкуранные, Цены свободные*).

ПРИБЫЛЬ БАЛАНСОВАЯ — общая сумма прибыли предприятия, характеризующая конечный финансовый результат его производственной и непроизводственной деятельности за определенный период и отражающаяся в бухгалтерском балансе. В П. б. промышленного предприятия включается прибыль от реализации товарной продукции, работ и услуг промышленного характера (включая платные услуги населению), других материальных ценностей, продукции и услуг непромышленного характера (подсобного сельского хозяйства, автохозяйства и других предприятий и организаций, находящихся на балансе предприятия), а также сальдо unplanned доходов, расходов и потерь, доходы от внеоперационных операций за вычетом расходов по этим операциям. П. б. определяется в текущих ценах предприятия. В условиях рыночной экономики прибыль является основным показателем, характеризующим результаты деятельности предприятий. Стремление к

получению большей суммы прибыли ориентирует товаропроизводителей на расширение объемов производства и реализации продукции, снижение затрат на ее производство. Возможности увеличения прибыли за счет повышения цен на производимую продукцию будут блокироваться развитием конкуренции между товаропроизводителями. На пресечение попыток предприятий с помощью сговора поддерживать цены на высоком уровне ориентировано антимонопольное законодательство.

ПРИБЫЛЬ УЧРЕДИТЕЛЬСКАЯ — доход, получаемый учредителями *акционерного общества* при открытой подписке на акции в форме разницы между суммой, полученной от их реализации, и уставным капиталом общества. П. у. образуется за счет продажи акций по цене, превышающей номинальную стоимость акции. Рыночный курс акций (цена продажи) зависит от уровня выплачиваемых или прогнозируемых дивидендов, перспектив развития общества, соотношения спроса и предложения на рынке *ценных бумаг*. Допустим, при учреждении нового акционерного общества с уставным капиталом 1 млн. руб. объявлено о продаже 10 тыс. акций. Номинальная стоимость акции — 100 руб. При высоком спросе на акции их продажная цена составит, к примеру, 130 руб. От реализации акции учредители получат 1,3 млн. руб. П. у. в этом

случае будет равна 300 тыс. руб. Однако она может быть и меньше, если акционеры решат увеличить уставный капитал за счет этой суммы. Аналогичным образом П. у. образуется при дополнительном выпуске акций действующим акционерным обществом, успехи и уровень выплачиваемых дивидендов которого уже известны потенциальным инвесторам. П. у. является эффективным материальным стимулом для лиц, взявших на себя труд по организации акционерного общества и рекламе его акций. В нашей стране, проходящей первый этап создания *собственности акционерной*, далеко не всегда удается реализовать акции по цене выше номинала и собрать средства сверх объявленного уставного капитала. Развитие рыночных отношений в финансовой сфере создаст необходимые условия для формирования рыночных курсов выпускаемых в продажу акций.

ПРИБЫЛЬ ЧИСТАЯ — часть общей или балансовой прибыли (см. *Прибыль балансовая*) предприятия, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов, рентных и других платежей в бюджет. П. ч. — источник средств для развития и расширения производства, удовлетворения социальных потребностей трудового коллектива, материального поощрения работников. П. ч. используется коллективом по своему усмотрению, направляется им на формирование фон-

да развития производства, науки и техники, фонда социального развития, материального поощрения. Порядок распределения чистой прибыли определяется советом предприятия. Каких-либо нормативов ее распределения, утверждаемых государственными или иными органами, не существует, применяется лишь регулирование средств, расходованных на цели потребления (см. *Фонд потребления предприятия*). Соответствующие службы предприятия, исходя из эффективно существующих потребностей в средствах на различные цели и возможностей их удовлетворения, готовят проект сметы распределения прибыли. Проект обсуждается в трудовом коллективе, рассматривается профсоюзной организацией и с учетом замечаний и предложений подлежит одобрению советом предприятия. В смете выделяются следующие направления расходования средств: на развитие производства, науки и техники, т. е. техническое перевооружение, реконструкцию и расширение производства, освоение выпуска новых видов продукции, новых технологических процессов, проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, погашение долгосрочных кредитов банков и уплату процентов по этим кредитам, использование на цели развития производства, и на другое (на указанные цели могут расходоваться и амортизационные

отчисления); на социальное развитие трудового коллектива — строительство жилых домов, детских учреждений, содержание объектов социально-культурной сферы, проведение оздоровительных, культурно-массовых мероприятий и удовлетворение других социальных потребностей, на оплату (полностью или частично) питания в заводских столовых (в первую очередь, для работающих в ночную смену), на предоставление беспроцентной ссуды молодым семьям на улучшение жилищных условий и т. п.; на выплату вознаграждений по итогам года, оказание материальной помощи и приобретение подарков работникам предприятия; на формирование трудового вклада членов коллектива и начисление дивидендов; на формирование резервного (страхового) фонда; на благотворительные цели и др.

ПРИВАТИЗАЦИЯ (от лат. *privatus* — частный) — процесс преобразования отношений собственности, когда объекты собственности переходят из государственной в другие формы собственности, преимущественно в коллективную, акционерную и частную (см. *Коллективное предприятие*, *Частное предприятие*). В широком смысле под П. часто подразумевают всякое усиление опоры на частных экономических субъектов. В научной литературе для характеристики этого процесса используется и термин разгосударвление. Ча-

ще всего под разгосударвлением подразумевается разновидность или ограниченная форма П. Объектом П. в современных условиях все чаще становятся услуги, оказываемые населению. Так, в результате П. происходит изменение характера обслуживания с государственного на частное. Главной целью П. является создание эффективной системы размещения и использования производственных и человеческих ресурсов, развитие конкурентных рыночных отношений, а также сокращение дефицита государственного бюджета, повышение качества управления предприятиями, введение жестких финансовых ограничений и ответственности собственника по своим обязательствам. П. исторически противостоит национализации. Реприватизация может проходить как в форме возврата собственности прежним владельцам (с *выкупом предприятия* или без), так и путем ее продажи другим субъектам. П. охватывает изменения в имущественном законодательстве, уголовном и процессуальном кодексах, а также в финансовой системе, затрагивает структуру и мотивировку сбережений населения. В соответствии с экономической теорией прав собственности, право собственности может быть разложено на ряд компонентов, но, как минимум, на право владения, распоряжения и пользования. Практически полное право собственности, включающее все

элементы, встречается крайне редко даже в странах с развитой рыночной системой, так как существуют законодательные ограничения на передачу прав владения, распоряжения и пользования. Поэтому П., особенно в хозяйствах нерыночного типа, не обязательно означает разовую и полную передачу всех прав собственности. П. различается по масштабам (массовая П. обычно следует за национализацией, частичная П. характерна для экономики рыночного типа и преследует более ограниченные цели); по сферам экономической деятельности и видам собственности (крупная промышленность, торговля, услуги, мелкая промышленность, земля сельскохозяйственная и городская, жилища); по способу проведения (по соответствующему закону и программе — сверху; по инициативе существующих экономических субъектов в рамках сложившегося законодательства — снизу); по формам (продажа, полная или частичная раздача, выкуп или передача, народное предприятие); по методам (*аукцион*, *публичная продажа акций*, *закрытая продажа*, *выкуп менеджером* или *трудовым коллективом* — в рыночной экономике; *продажа*, *раздача*, *применение системы специальных облигаций* или *купонов* — в нерыночной экономике). Характер П. во многом определяется общим типом экономики. Существует принципиальное различие между П. в

условиях рыночного хозяйства при свободном капиталобразовании, более или менее развитых финансовых рынках и П. в хозяйствах нерыночного типа. В первом случае П. охватывает, как правило, часть собственности. Важным элементом такой П. является развитая законодательная защита прав собственности и их четкая определенность как в отношении материальных, так и денежных ресурсов. Существенную роль здесь играют достаточно большие размеры сбережений населения, а также наличие вторичных финансовых рынков (биржи) для оценки стоимости акций и возможной их перепродажи. П. в условиях нерыночной экономики сопряжена с серьезными препятствиями, даже если речь идет об одной или нескольких компаниях. В хозяйствах с централизованным планированием цены на основные ресурсы не отражают реальных затрат на их производство, что затрудняет оценку прибыльности компании и рыночную стоимость ее имущества. Низкий уровень сбережений населения противостоит большой массе государственной собственности, а неопределенность финансовой системы, и в частности биржи, затрудняет П. Неопределенность прав собственника в начале П. препятствует отделению собственного капитала от заемного, определению субъекта, имеющего право проводить П., получать доходы и передавать при-

ва собственности. Преодолению этих трудностей будет способствовать принятый Верховным Советом СССР Закон СССР «Об основных началах разгосударствления и приватизации предприятий». Он определяет правовые основы этого сложного процесса в нашей стране. Основными принципами разгосударствления и П. являются: 1) преимущественное право трудового коллектива предприятия на определение формы и порядка разгосударствления и П.; 2) обеспечение социальной защищенности всех граждан; 3) сочетание возмездного и безвозмездного характера передачи прав собственности; 4) равенство прав граждан на получение доли собственности, подлежащей безвозмездной и возмездной приватизации в соответствии с законодательством Союза ССР и союзных государств; 5) гласность, государственный и общественный контроль. Разгосударствление и П. могут осуществляться в форме: преобразования государственного предприятия в арендное или коллективное предприятие, а также в *акционерное общество* либо кооператив; приобретения гражданами или юридическими лицами, принадлежащих государству *акций* (паев) в акционерных обществах или товариществах; выкупа государственного имущества, сданного в *аренду*, арендным предприятием или другим арендатором; продажи предприятий на *аукционе*.

Причем законодательством союзных государств могут предусматриваться и иные формы П. В целях организации и осуществления процесса разгосударствления и П. создан Фонд государственного имущества СССР, которому поручена разработка соответствующей комплексной программы, контроль за ходом П. В нашей стране П. пройдет в два этапа. На первом этапе (до конца 1992 г.) из-под прямого государственного управления будет выведено от 40 до 50 % производственных фондов. В итоге П. значительная доля экономического потенциала страны будет приходиться на коллективные предприятия.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ в экономике — разработка научно обоснованных суждений о возможных состояниях, будущем экономики страны или ее отдельных отраслей, сфер и т. д. П. тесно связано с анализом ситуации и оценкой перспектив развития процессов в экономической, социальной и технической областях. Роль П. особенно важна по отношению к процессам, непосредственно не поддающимся плановому регулированию (демография, научно-технический прогресс, природные ресурсы и др.). Важное значение имеет П. при выборе альтернативных вариантов разрабатываемых планов и программ. Долговременные демографические прогнозы используются при оценке общей численности населения, трудо-

вых ресурсов, их регионального распределения и т. п. Прогнозы могут быть краткосрочными (от 1 до 5 лет), среднесрочными (до 10 лет) и долгосрочными (до 20 и более лет). Заказчиком, потребителем и участником разработок прогнозов являются экономические органы. Непосредственные их разработчики — Академический комитет СССР по науке и технологиям. Составляемые на двадцатилетний период комплексные программы научно-технического прогресса представляют собой высшую форму П. в наиболее развернутом и системном виде. По мере перехода на рыночные отношения, сужения сферы директивного планирования роль П. как инструмента индикативного (рекомендательного) планирования, составления различного рода межотраслевых, а также отраслевых и региональных планов и программ будет возрастать.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЫНКА — предвидение возможных масштабов реализации продукции, ожидаемых изменений условий сбыта: динамики цен, требований к качеству товаров и др. П. р. основано на рыночных исследованиях соотношения спроса и предложения товаров (см. *Маркетинг*), возможного изменения доходов населения (применительно к товарам народного потребления) и доходов (прибыли) предприятий, общего состояния экономики (см.

Конъюнктура экономическая). Особое значение имеет П. р. при освоении и подготовке к выпуску новых изделий; здесь необходимо заранее определить возможные масштабы спроса на новый вид продукции, его динамику в течение всего жизненного цикла — вплоть до его замены изделием следующего поколения. Жизненный цикл является основой планирования производственных и ассортиментных программ, обоснования цен на продукцию, порядка реализации продукции и сервиса потребителей. Период освоения изделия связан с развитием опытного производства и использованием мелких инновационных (*венчурных*) фирм. Массовое производство продукции при насыщенном рынке осуществляют, как правило, крупные корпорации, которые на основе контроля за рынком определяют необходимость модернизации и частичного обновления продукта. В период жизненного цикла меняются формы реализации и порядок установления цен. При этом в период освоения, когда велики издержки производства, рентабельность сложных технических систем, как правило, невелика, а иногда они могут быть убыточными. Поэтому выпускающие их предприятия нуждаются в поддержке государства. На стадии массового производства себестоимость изделия снижается, рентабельность растет, что ведет в последующем к понижению цен. В

этом случае предприятия получают максимально возможную прибыль и значительную ее часть направляют на финансирование новых исследовательских программ.

ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ — минимальная сумма денежных средств, дохода, достаточная для удовлетворения объективно необходимых потребностей в пище, одежде, культурно-бытовых и других услугах при сложившемся уровне розничных цен и тарифов. П. м. определяется в расчете на «среднестатистического» жителя страны; по отдельным половозрастным группам населения он заметно колеблется. Так, в 1989 г. для мужчины трудоспособного возраста П. м. составлял 104 руб. в месяц, для ребенка в возрасте до 6 лет — 59 руб. В связи с повышением розничных цен П. м. вырос более чем в 2 раза. П. м. рассчитывается по т. н. потребительской корзине, т. е. набору товаров и услуг (примерно 300 наименований), обеспечивающему человеку потребление на принятом в обществе минимально допустимом уровне. Примерно половину минимального потребительского бюджета составляют расходы на питание, исходя из набора продуктов, рекомендованных Институтом питания АМН СССР. В него входят мясо, молоко, яйца, рыба, сахар, хлеб, крупа, картофель, овощи, фрукты, ягоды. Второе место по удельному ве-

су в минимальном потребительском бюджете занимают расходы на непродовольственные товары (одежду, обувь, белье) — около 20 %, коммунально-бытовые услуги — 14, удовлетворение духовных потребностей — 3—4 %. В практику нашей страны входит утверждение государством П. м. на очередной год. Этому минимуму должны соответствовать минимальная заработная плата, минимальный размер пенсий, пособий по уходу за ребенком до 1,5 лет, стипендий в вузах. Набор товаров и услуг, по которому определяется П. м., по составу относительно стабилен, поэтому основное влияние на величину П. м. оказывает изменение розничных цен. В связи с реформой розничных цен и повышением их общего уровня соответственно увеличивается и П. м.

ПРОЦЕНТ (от лат. *pro cēnit* — на сотню) — «цена» денежной ссуды, которую заемщик уплачивает кредитору. Величина П. выражается процентной ставкой, которая определяется как отношение процента к денежной ссуде; исчисляется в расчете на год. В условиях рыночной системы хозяйствования, когда функционирует разветвленная сеть кредитно-банковских учреждений, а также учреждений небанковского типа, предприятия промышленности, торговли, сферы услуг, местные органы власти, население — все они оказываются втянуты в экономические от-

ношения, связанные с уплатой и получением процента. Многообразие кредитных отношений и кредитных институтов, которые, в свою очередь, экономически связаны с центральным банком, приводит к тому, что в реальной действительности возникает иерархическая система процентных ставок, которая находится в постоянном движении под влиянием спроса и предложения. Центральный банк совместно с другими государственными финансовыми органами пытается воздействовать на систему процентных ставок, проводя, таким образом, «процентную политику». Суть ее состоит в том, чтобы поддерживать оптимальный для конкретной экономической ситуации общий уровень процентных ставок, а также соотношение между отдельными видами ставок, влияющих на уровень доходов и расходов тех или иных видов предприятий, а также социальных групп населения. Одновременно ставится цель использовать изменение уровня и соотношения отдельных видов ставок П. для воздействия на общий уровень промышленных инвестиций, цены и объем денежного обращения, а через них — на общее состояние конъюнктуры экономической. В течение всего послевоенного периода во всех развитых западных странах вплоть до середины 70-х годов процентная политика была направлена на стимулирование производства путем поддержа-

ния возможно низкого уровня всей процентной шкалы. С середины 70-х годов в результате ряда экономических процессов и под влиянием политического давления со стороны определенных социально-экономических групп правительства этих стран пошли по пути «дерегулирования» кредитной сферы, что выразилось, в частности, в отказе от жесткой фиксации ряда ключевых процентных ставок, что имело следствием резкое повышение уровня всей процентной шкалы. Хотя в последние годы ставки П. значительно понизились, они не достигли значений периода, предшествовавшего «дерегулированию». В условиях становления рыночной экономики в СССР стоит задача переосмысления роли П. в нашем хозяйстве и выработки процентной политики, адекватной новым формам хозяйствования.

РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА — комплексная система мер, осуществляемых государством, по упорядочению рыночных отношений, сведению к минимуму отрицательных последствий рыночных форм хозяйствования, социальной защите отдельных групп населения, созданию предпосылок для эффективного развития рыночной экономики. Мировой опыт показывает, что наибольшие успехи в развитии экономики достигаются теми странами, где свободное развитие рыночных отношений сочетается с регулирующей деятельностью государ-

ства. Формы Р. р. разнообразны, наибольшее значение из них имеют следующие: правовое — законодательные и нормативные акты, устанавливающие правила функционирования рынка, присущих ему структур (бирж, ярмарок, рекламных агентств и пр.). Правовое регулирование имеет целью упорядочение рыночных отношений, придание ему цивилизованных форм, предупреждение злоупотреблений, защиту интересов потребителя и общества в целом. Например, запрещается реклама, вводящая в заблуждение потребителей в отношении свойств и параметров продукции. Особое внимание уделяется правилам порядка образования и функционирования товарных, фондовых и валютных бирж. Центральное место в правовом Р. р. принадлежит антимонопольному законодательству, т. е. системе законодательных и нормативных актов, направленных против злоупотреблений отдельных фирм или их групп, предупреждающих возможность диктата на рынке, подавления конкурентов недобросовестными приемами и др.; финансово-экономическое — налоги и связанные с ними льготы и санкции, инвестиции, дотации и кредиты, стимулирующие развитие одних и сдерживающие развитие других направлений и видов деятельности; маневрирование ставками *учетного процента*, предоставление льготных условий финансирования предприятиям, осуще-

ствляющим программы, признанные обществом приоритетными. Практически во всех развитых странах предусмотрены *налоговые льготы* при осуществлении приоритетных научно-технических программ, мероприятий по охране окружающей среды и т. п. Существенное влияние на рынок оказывает государственное регулирование цен, установление твердых цен на отдельные товары, предоставление *дотаций* по некоторым видам продукции (главным образом сельскохозяйственной продукции — почти повсеместно, для угольной промышленности — в Германии и некоторых других странах и др.). К финансово-экономическому регулированию относятся и планирование, оказывающее большое влияние на развитие рыночной экономики. Формы его различны: в США — это программирование, осуществление крупных государственных программ; во Франции — разработка государственных четырехлетних планов (сейчас действует X план Французской Республики на 1989—1992 гг.); прямое или косвенное, полное и частичное финансирование крупных научно-технических программ в Японии и др. Социальное Р. р. — обеспечение социальной защищенности определенных групп населения, гарантирование минимальной заработной платы и пенсий, предупреждение или сведение к минимуму масштабов *безработицы* и предоставление пособий по-

терявшим работу и ищущим ее, борьба с бедностью и со сверхдоходами и т. п. Рыночная ситуация требует постоянного регулирования, выработки механизмов, способных противодействовать явлениям стихийности и неопределенности (см. также *Биржа валютная, Биржа товарная, Биржа фондовая*).

РЕГУЛИРОВАНИЕ СРЕДСТВ НА ОПЛАТУ ТРУДА — впервые введенный в хозяйственную практику в нашей стране метод экономического регулирования средств, расходуемых предприятиями на оплату труда основного персонала в связи с вступлением в силу Закона СССР «О налогах с предприятий, объединений и организаций» (с 1 января 1991 г.). Сущность этого метода регулирования состоит в том, что рост фонда заработной платы основного персонала, учтенного в себестоимости реализованной продукции, ставится в зависимость от увеличения объема продукции, работ и услуг в сопоставимых с предыдущим периодом (соответствующим периодом прошлого года) ценах и условиях. Установлены дифференцированные по отраслям народного хозяйства и промышленности нормативы (коэффициенты) увеличения суммы средств на оплату труда за каждый процент увеличения объема продукции. Так, в добывающих отраслях промышленности, а также в сельском хозяйстве этот норматив равен 0,9, в электро-

энергетике, транспорте и связи — 0,8, в черной и цветной металлургии, строительстве и промышленности строительных материалов, науке и научном обслуживании, розничной торговле — 0,7, легкой, пищевой, деревообрабатывающей промышленности — 0,6, химической, нефтехимической промышленности, машиностроении — 0,5, приборостроении, радиоэлектронной промышленности и промышленности средств связи — 0,4. Если фактическая сумма расходов на оплату труда персонала, занятого в основной деятельности, в составе себестоимости реализованной продукции превышает их нормируемую величину, то это превышение прибавляется к облагаемой налогом прибыли. Нормируемая величина расходов на оплату труда исчисляется как произведение среднемесячной заработной платы работников, занятых в основной деятельности (за 1990 г. — не выше 400 руб.), среднемесячной численности работников за отчетным периодом 1990 г., числа месяцев в соответствующем отчетном периоде, коэффициента роста (или снижения) расходов на оплату труда и темпа роста объема производства продукции (работ, услуг). Если в первом квартале 1990 г. заработная плата основного персонала, учтенная в себестоимости реализованной продукции, составила 800 тыс. руб., коэффициент роста средств на оплату труда в данной отрасли

(например, машиностроении) — 0,5, а прирост продукции в первом квартале 1991 г. (в сопоставимых ценах) по сравнению с первым кварталом 1990 г. был равен 10 %, то нормируемая сумма средств на оплату труда основного персонала будет равна 840 тыс. руб. ($800 \times 1,05 = 840$ тыс. руб.). При фактической сумме заработной платы в 900 тыс. руб. 60 тыс. руб. (900 тыс. руб. — 840 тыс. руб.) прибавляется к облагаемой налогом прибыли, сумма налога соответственно увеличивается. И наоборот, если фактическая сумма затрат на оплату труда окажется меньше нормируемой величины, например, на 40 тыс. руб., то соответственно уменьшится облагаемая налогом прибыль. В связи с реформой розничных цен предельный размер заработной платы при нормировании расходов на оплату труда повышен с 400 до 480 руб. (в РСФСР — 780 руб.). Регулирование средств на оплату труда, включаемых в себестоимость реализуемой продукции, с учетом приведенных выше коэффициентов применяется лишь в системе налогообложения прибыли. В целом же средства, расходуемые на потребление трудовых коллективов, могут возрастать пропорционально росту объема производства (процент за процент).

РЕЖИМ НАИБОЛЬШЕГО БЛАГОПРИЯТСТВОВАНИЯ — в международной торговле означает порядок, при котором уро-

вень таможенных пошлин и прочих сборов, взимаемых при импорте товаров из страны, пользующейся таким режимом, не должен быть выше аналогичных пошлин и сборов, налагаемых на товары любой другой страны. То же относится и к различным, связанным с торговлей формальностям и процедурам. Иными словами, Р. н. б. предусматривает лишь равный с остальными торговыми партнерами, т. е. недискриминационный, статус, а вовсе не какие-либо особые преференции и льготы, как на первый взгляд может показаться. Р. н. б. предоставляется на взаимной основе, как правило, в рамках двусторонних и многосторонних торговых договоров и соглашений и является общепринятой нормой в международной торговле, зафиксированной, в частности, в уставе ГАТТ (любая страна, присоединяясь к соглашению, обязуется обеспечивать безусловное соблюдение принципов Р. н. б. по отношению ко всем остальным его участникам). В настоящее время СССР предоставил (на взаимной основе) Р. н. б. практически всем странам, с которыми поддерживаются торгово-экономические связи. В то же время во внешнеэкономической практике капиталистических государств нередки случаи отступления от принципа Р. н. б. В послевоенный период, в основном в результате проводившихся в рамках ГАТТ международных

торговых переговоров, общий уровень таможенных пошлин значительно снизился. Однако это не привело к полномасштабной либерализации международной торговли. Место таможенных пошлин в торгово-политическом арсенале капиталистических стран заняли нетарифные барьеры — антидемпинговые и компенсационные пошлины, импортные квоты, навязываемые партнеру «добровольные» ограничения экспорта, соглашения «об упорядочении рынка» и т. п. Торговля некоторыми товарами (например, текстильными изделиями) регулируется специальными международными соглашениями, представляющими собой, по сути, те же импортные квоты, установленные на многосторонней основе. Нетарифные ограничения применяются выборочно и направлены, как правило, против наиболее эффективных производителей и экспортеров соответствующих товаров, по существу, сводя на нет их «равноправие» с другими торговыми партнерами, предусмотренное Р. н. б. Нормам международной торговли противоречит использование Р. н. б. в качестве орудия политического давления и дискриминации, отказ в его предоставлении или лишение по политическим мотивам. В частности, США пока лишь временно отменили законодательные ограничения, которые ставят проблему распространения Р. н. б. на СССР в зави-

симость от изменения советского иммиграционного законодательства (т. н. поправка Джексона — Вэника к Закону о торговле 1974 г.). Пока многие виды советских товаров (особенно промышленная продукция с высокой степенью обработки) при ввозе в США подлежат обложению по максимальным ставкам протекционистского тарифа, принятого еще в 1930 г. в разгар «великой депрессии». Это препятствует как расширению объема советского экспорта в США, так и совершенствованию его структуры.

РЕМОНТНЫЙ ФОНД — специальный резервный фонд денежных средств, создаваемый предприятиями для финансирования всех видов ремонтов основных фондов (капитального, среднего, текущего), для их технического обслуживания. Потребность в создании Р. ф. возникла в связи с тем, что впервые в нашей хозяйственной практике с 1 января 1991 г. прекращено начисление амортизации на капитальный ремонт. До этого времени применялись две нормы амортизационных отчислений — на полное восстановление основных фондов и отдельно на их капитальный ремонт. Теперь действует лишь одна норма амортизационных отчислений — на полное восстановление (реновацию) основных фондов, а затраты на капитальный ремонт приравнены ко всем другим производственным затратам и вклю-

чаются в себестоимость продукции в фактически сложившихся размерах. Известно, что на многих предприятиях капитальный ремонт основных фондов проводится неравномерно, соответственно по месяцам и годам существенно колеблется и стоимость ремонта. Если ее учитывать в издержках производства, то их величина будет существенно колебаться по периодам. Благодаря отчислениям в Р. ф., которые осуществляются равномерно по нормативам, разрабатываемым и утверждаемым предприятиями самостоятельно (как правило, на 5 лет), удастся избежать резких перепадов величины себестоимости. Если, например, в среднем за год затраты на все виды ремонтов предусматриваются по плановой смете 600 тыс. руб., а среднегодовая стоимость основных фондов предприятия составляет 15 млн руб., то годовая норма формирования Р. ф. составит 4% (600 тыс. руб.: 15 000 тыс. руб. $\times 100 = 4\%$), а квартальный — 1%. Каждый квартал в издержки производства будет включаться сумма в 150 тыс. руб. И в таком же размере она будет аккумулироваться в Р. ф. (после реализации продукции) и расходоваться по мере необходимости. Естественно, фактические расходы на ремонт могут различаться по периодам, но на себестоимости продукции это не отразится. Если ремонт какой-либо машины, ус-

тановки нецелесообразен, то средства, предназначенные на его проведение, могут быть использованы на приобретение нового оборудования взамен выбывшего. Отчисления в Р. ф. производятся и соответственно включаются в себестоимость продукции в течение всего периода фактического использования основных фондов.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРЕДЕЛЬНАЯ (от нем. *rentabel* — доходный, букв. — прибыльность) — относительный показатель рентабельности продукции, учитываемый при применении договорных оптовых цен и тарифов или при применении ставок налога на прибыль. При определении договорных оптовых цен (тарифов) рентабельность продукции, реализуемой по этим ценам, не должна превышать предельный уровень, установленный на 1991 г. в следующих размерах (в % к себестоимости): для деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной, нефтехимической и химической, медицинской промышленности, добычи рудного и нерудного сырья, рыболовства, промышленности строительных материалов — 30, машиностроения, металлургии, легкой и пищевой промышленности — 25, транспорта — 35, связи, издательской деятельности — 40. Предприятия реализуют свою продукцию по фиксированным (установленным органами ценообразования), регулируемым или договорным (по со-

глашению поставщика продукции с ее заказчиком) ценам. Реализация продукции производственно-технического назначения по ценам ниже фиксированных оптовых цен не регламентируется. А для предотвращения необоснованного роста договорных цен (превышающих фиксированные) установлен следующий порядок их применения: если при применении договорных цен превышен предельный (установленный по продукции данной отрасли) уровень рентабельности, то прибыль, соответствующая этому превышению, полностью изымается в бюджет (в союзный и республиканский — равными долями). Этот порядок распространяется на все предприятия, независимо от форм собственности. Например, выручка от реализации продукции машиностроительным заводом по договорным ценам, рентабельность которой превышает предельный уровень, составила 2520 тыс. руб., а фактическая себестоимость этой продукции — 1800 тыс. руб. Следовательно, прибыль от реализации этой продукции равна 720 тыс. руб., а рентабельность ее — 40% (720 : 1800). Предельный уровень рентабельности, установленный для данной отрасли (машиностроения) в 25%, превышен на 15 пунктов. Прибыль, соответствующая этому превышению, подлежит взносу в бюджет в сумме 270 тыс. руб. (1800 \times 15). Эта сумма вычитается из общей прибыли пред-

приятия, а из оставшейся части предприятие платит налог в установленном порядке. По новой высокоэффективной продукции производственно-технического назначения предельный уровень рентабельности не применяется. Иной порядок установлен для определения рентабельности, учитываемой при применении ставок налога на прибыль. Она рассчитывается не по видам продукции, а в целом по предприятию как отношение прибыли от реализации продукции, работ, услуг и иных материальных ценностей к их полной себестоимости. При этом из прибыли от реализации предварительно вычитается внесенная или подлежащая внесению в бюджет сумма, полученная в результате превышения предельного уровня рентабельности продукции, реализованной по договорным оптовым ценам, а также рентные платежи. По союзнному законодательству предельная рентабельность по отраслям на 1991 г. установлена (в %) в следующих размерах: по деревообработке, целлюлозно-бумажной и химической, медицинской промышленности, добыче нерудного сырья, рыболовству, промышленности строительных материалов — 50, машиностроению, черной и цветной металлургии — 40, транспорту — 60, связи, издательской деятельности — 80, науке и научному обслуживанию — 30, строительству — 50. Законодательство

РСФСР устанавливает единый уровень предельной рентабельности для всех отраслей — 50 %. При превышении предельного уровня рентабельности с соответствующей ему суммы прибыли налог взимается по повышенным ставкам (по законодательству СССР в размере 80—90 %, РСФСР — 75 %). Такой порядок имеет целью предупредить злоупотребления со стороны предприятий-монополистов при реализации ими своей продукции по завышенным ценам, учитывая дефицитность многих видов продукции и отсутствие в экономике в настоящее время реальной конкуренции.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДУКЦИИ — важный экономический показатель эффективности ее производства; измеряется отношением прибыли от производства и реализации продукции к ее полной себестоимости (обычно в %). Рассчитывается как по видам продукции, так и по всей товарной продукции предприятия. Так, если оптовая цена пары туфель (без налога с оборота) 60 руб., а их полная себестоимость — 48 руб., то получаемая предприятием прибыль составит 12 руб., а рентабельность данного вида продукции — 25 %. Аналогичным образом определяется рентабельность всей товарной продукции предприятия: если объем последней в действующих оптовых ценах предприятия составляет, например, 86,2 млн руб., а ее полная себестоим-

ость — 64,2 млн руб., то рентабельность будет равна 34,3 % ($86,2 - 64,2 = 22,0$ млн руб.; $22,0 : 64,2 = 0,343$, или 34,3 %). При стабильных ценах, по которым реализуется продукция предприятия, рост Р. п. означает повышение эффективности производства, улучшение использования материальных и трудовых ресурсов, снижение потерь. Однако предприятия, продукция которых реализуется не по фиксированным прейскурантным, а по договорным или свободным ценам, имеют возможность за счет их повышения добиваться увеличения рентабельности без реального роста эффективности производства. При монопольном положении многих предприятий — товаропроизводителей и практически полном отсутствии конкуренции как фактора, противодействующего росту цен, их регулирование осуществляет государство. В частности, установлено, что при реализации товаров предприятиями по договорным ценам рентабельность их не должна превышать предельного уровня. По всей товарной продукции также установлены уровни предельной рентабельности, но они учитываются при определении ставок налогообложения прибыли (см. *Рентабельность предельная*).

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА — важный экономический показатель, характеризующий эффективность производственной деятельности пред-

приятия, уровень использования им производственных ресурсов. Р. п. представляет собой отношение общей балансовой прибыли (см. *Прибыль балансовая*) предприятия за месяц, квартал или год к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств. Если, например, балансовая прибыль предприятия составляет 12 млн руб., среднегодовая стоимость основных производственных фондов (зданий, сооружений, машин, оборудования и др.) — 33 млн руб., нормируемых оборотных фондов (запасов сырья, материалов, незавершенного производства и др.) — 27 млн руб., то Р. п. равняется: $12 : (33 + 27) = 12 : 60 = 20$ %. В среднем по всей промышленности СССР Р. п. равна 13—14 %, иначе в расчете на каждый рубль стоимости производственных фондов промышленности предприятия получают 13—14 коп. прибыли. Повышению Р. п. способствует увеличение суммы прибыли на основе роста производства и реализации продукции, снижения ее себестоимости, лучшего использования машин и оборудования, экономного расходования сырья и материалов, предупреждения неоправданных расходов, сокращения потерь и простоев, повышения производительности труда. В мировой практике в условиях рыночной экономики показателем, близким по содержанию к Р. п., является

норма прибыли — отношение полученной прибыли ко всему авансированному капиталу.

РЕСУРСЫ ТРУДОВЫЕ — часть населения страны, обладающая совокупностью физических и духовных способностей, общеобразовательными и профессиональными знаниями для работы в народном хозяйстве; важнейший элемент экономического потенциала страны. В практике учета и планирования к Р. т. в СССР относят мужчин в возрасте 16—59 лет, женщин — 16—54 лет, включая население старше и моложе трудоспособного возраста, занятое в общественном производстве. Изменение численности Р. т. непосредственно определяется рождаемостью и смертностью населения, состоянием здоровья населения, продолжительностью образования, соотношением численности лиц, вступающих в трудоспособный и переходящих в пенсионный возраст. Характерной тенденцией структурных изменений в составе Р. т. является увеличение удельного веса занятых в непроизводственной сфере, что свидетельствует о повышении эффективности производства, усилении его социальной направленности. Р. т. нашей страны в 1989 г. превысили 160 млн человек и составили 57 % всего населения. Планирование использования Р. т. преследует цель обеспечить их ответственность потребностям народного хозяйства как в количе-

ственным, так и в качественном отношении с учетом квалификации и половозрастной структуры; рост производительности общественного труда; расширение и совершенствование общей и профессиональной подготовки работников, перераспределение рабочей силы между предприятиями, отраслями и регионами страны.

РЕФОРМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ — коренное изменение системы цен и в значительной мере принципов их формирования; взаимоувязанный пересмотр оптовых, закупочных, розничных цен и тарифов; объективно необходимый элемент перестройки хозяйственного механизма и развития рыночных отношений. Действовавшие до последнего времени в нашей стране *цены* перестали соответствовать условиям развития экономики, оторвались от реальных общественно необходимых затрат на производство и реализацию продукции, утратили стимулирующую роль в развитии и совершенствовании производства. Построенные преимущественно по затратному принципу, цены не отражали потребительских свойств и качества продукции. Крайне негативное влияние на развитие экономики оказывали заниженные оптовые цены на уголь, нефть, газ, многие виды минерального сырья. Созданная видимость дешевизны невозобновляемых природных ресурсов и продуктов их переработки, они

подрывали заинтересованность трудовых коллективов в ресурсосбережении, обрекали на убыточность или необоснованно низкую рентабельность не только отдельные предприятия, но и целые отрасли. Использование этих цен в народнохозяйственных расчетах искажало характеристику экономических процессов и пропорций общественного воспроизводства. Устаревшие розничные цены, оставшиеся относительно стабильными при неоднократных изменениях закупочных и оптовых цен, общем росте заработной платы и в целом доходов населения, оказались полностью оторванными от действительной стоимости товаров, вызвали необходимость огромных *дотаций* из государственного бюджета. По продовольственным товарам сумма дотаций намного превышала стоимость их в розничных ценах. Без проведения реформы розничных цен сумма на покрытие разницы между более высокими оптовыми и низкими розничными ценами, по расчетам на 1991 г., составила бы примерно 230 млрд руб. Р. и. включает пересмотр закупочных цен в агропромышленном комплексе, осуществленный в 1989—1990 гг., благодаря чему в ценах более точно отражаются общественно необходимые затраты на производство, переработку, доставку, хранение и реализацию продукции с учетом ее качества. Составными частями Р. и. являются так-

же введение новых оптовых цен с 1 января 1991 г. и новых розничных цен (с соответствующей компенсацией населению) с апреля 1991 г. В результате обеспечивается в основном взаимная согласованность оптовых, закупочных, розничных цен, создаются предпосылки для преодоления необоснованной убыточности отраслей и производств, резкого сокращения дотаций, приближения внутренних цен к ценам мирового рынка, повышению заинтересованности в экономии производственных ресурсов. Розничные цены и тарифы на товары и услуги формируются теперь с учетом реальной стоимости их производства и реализации, потребительских свойств, соотношения спроса и предложения. На значительную часть товаров народного потребления установлены твердые преysкуранные цены — на мясо, молоко, хлеб, муку, сахар, чай, соль, яйца, белье, товары для детей и некоторые другие. Дотации из бюджета на продовольственные товары сохраняются, но сумма их сокращается примерно втрое. Примерно 30 % товаров (по удельному весу в товарообороте) реализуются по договорным (свободным) и регулируемым розничным ценам: натуральные ткани, кожаная обувь для взрослых, ковры, часы, сырокопченая колбаса, кондитерские изделия, живая рыба, импортные табачные изделия и др. По регулируемым ценам устанавлива-

ются их предельные (верхние) уровни — единые по всей территории страны. Свободные цены не регулируются. Особенности реформы розничных цен заключается в том, что она проводится в тесной увязке с реформой оплаты труда и мерами по социальной защите населения. Р. и. ориентирована на стабилизацию потребительского рынка, усиление мотивации высокопроизводительного труда, увеличение производства продукции, ужесточение борьбы со спекуляцией и теневой экономикой, финансовое оздоровление экономики страны. По мере насыщения рынка товарами, разгосударствления собственности, развития рыночных отношений и конкуренции товаропроизводителей отпадает необходимость в формировании цен органами ценообразования, они будут складываться на рынке под влиянием спроса и предложения. Масштабы государственного регулирования будут постепенно сокращаться, но в определенной мере оно необходимо и в условиях развитой рыночной экономики.

РЫНОК — система экономических отношений, обеспечивающая эффективное функционирование народного хозяйства на основе заинтересованности товаропроизводителей в получении *прибыли*. Р. — форма связи производителя с потребителем, производителей продукции друг с другом, всех звеньев общественного производства и видов хо-

зяйственной деятельности посредством процессов купли-продажи товаров, капиталов, рабочей силы, жилья, технологий и т. п. В узком смысле слова Р. — сфера непосредственного товарного обращения, обмена денег на товары и товаров на деньги. Сердцевина рыночной системы — рынок товаров может эффективно функционировать лишь во взаимосвязи с другими рынками — капиталов, проектных и подрядных работ, рабочей силы, жилья, информации, технических новинок и патентов и др. Каждый из этих Р. имеет свои особенности, различные формы организации, но в то же время всем им присущи общие черты. Р. заставляет всех участников экономической жизни добиваться высокого качества продукции и услуг, снижения издержек производства, лучшего удовлетворения запросов потребителей экономическим принуждением, с одной стороны, и материальной заинтересованностью — с другой. Рыночным отношениям присуща экономическая независимость товаропроизводителей, их полная самостоятельность, возможность по своему усмотрению реагировать на требования Р., недопустимость административного вмешательства в хозяйственную деятельность. Для Р. характерно свободное ценообразование по преобладающему кругу товаров при государственном контроле за ценами только по некоторым из товаров (в

ряде западных стран установлены твердые цены на хлеб, молоко, мясо, в других — применяются дотации к ценам на зерно и уголь и т. п.). Без свободных цен, реагирующих на соотношение спроса и предложения, Р. функционировать не может. На Р. достигается свободный выбор поставщиков и потребителей, экономическое равенство всех субъектов при определенном приоритете покупателей: они не диктуют своих условий, но отдают предпочтение лучшим товарам, лучшему сервису, более доступным ценам. Закон современного Р. — ориентация на потребителя. Р. присуще соответствие между спросом и предложением; несмотря на их непрерывное движение, изменчивость, господствующей тенденцией является сбалансированность спроса и предложения с отступлениями, как правило, в одну сторону — предложение превышает спрос, что вызывает конкуренцию товаропроизводителей, продавцов за рынок сбыта. Конкуренция охватывает все сферы деятельности, ориентированные на Р. Конкуренция сдерживает рост цен и ориентирует производство на лучшее удовлетворение потребностей. Именно конкуренция делает предприятия восприимчивыми к техническим новинкам. Дефицит несвойствен Р., он возникает, как правило, лишь при особых обстоятельствах; кроме того, дефицитными в начальный период, как правило, являются

товары-новинки, производство которых еще не развинуто. Вместе с тем преодоление дефицита на Р. достигается не только расширением производства, но и ростом цен. Рыночная система хозяйствования жестко и безжалостно действует против тех товаропроизводителей, которые не выполняют требований Р., и вместе с тем поощряет инициативных и компетентных, умелых и настойчивых, способных идти на оправданный хозяйственный риск. Тех производителей, которые по объективным причинам не способны конкурировать на Р., должно поддерживать государство. Современный Р. может эффективно функционировать лишь при регулирующей роли государства. Государство призвано ограждать Р. от недобросовестной конкуренции и злоупотреблений, вводить ее в цивилизованные рамки, действовать строго в соответствии с антимонопольным законодательством. В настоящее время в СССР начато движение к формированию рыночной экономики, в которой место централизованного директивного управления производством и распределением продукции занимают горизонтальные связи поставщиков с заказчиками, продавцов с покупателями, осуществляемые преимущественно с помощью присущих Р. форм хозяйственных связей (см. *Регулирование рынка, Функции рынка*).

СВОБОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА (СЭЗ) — часть суверенной территории, имеющая свободный режим для вложения иностранного капитала; фактически — одна из форм конкурентной борьбы принимающих стран за привлечение зарубежных инвестиций. СЭЗ обладает особым юридическим статусом по отношению к остальной территории страны, местные власти относительно свободны от центрального правительства в принятии экономических, а иногда и политических решений. В рамках СЭЗ предусматривается широкий набор льгот для предпринимательской деятельности как иностранного, так и национального капитала: особый валютный режим, налоговые скидки, низкие или нулевые таможенные ставки и т. п. Создание СЭЗ преследует следующие цели: привлечение иностранной технологии, которая впоследствии распространяется на всю страну через систему субподрядных отношений, обучение рабочей силы, частичную передачу *know-how* и управленческого опыта; привлечение иностранной валюты; развитие депрессивных районов; использование СЭЗ в качестве полигона для опробования новых форм хозяйствования. Вкладывая средства в СЭЗ, инвесторы стремятся организовать экспортное производство на территории, где имеются недорогая рабочая сила, сырье, льготные налоговые-финансовые условия производ-

ства, льготный таможенный режим. В СЭЗ, как правило, выносятся одно-два звена технологической цепочки производства; если брать эти звенья отдельно от всего производственного цикла, они не представляют практического интереса для принимающей страны. Кроме того, многие технологии надежно защищены патентами, и предприниматели не спешат выводить их за пределы экспортных производств, сосредоточенных в СЭЗ. Не оправдываются надежды и на субподрядные производства. ТНК предпочитают не заключать договоры о комплектующих поставках с местными производителями, а получать полуфабрикаты, узлы и даже сырье по своим внутрифирменным каналам из других стран. Например, в Китае до 80 % сырья и комплектующих, используемых в СЭЗ, поступает из-за рубежа. Это не только не способствует распространению иностранной технологии, но и влечет за собой большие платежи по импорту. Если принять во внимание еще и переводы роялти (платежей по приобретенным лицензиям), заработной платы специалистов, процентов по внутрифирменным займам, становятся очевидными причины, по которым СЭЗ не дают особых валютных поступлений. Опыт многих стран показывает, что иностранный капитал практически не идет в депрессивные районы, где нет коммуникаций, квалифицированной рабочей си-

лы, сырья, элементарных условий жизни. Поэтому создание СЭЗ практически не решает проблему развития таких районов. Однако бесспорно то, что благодаря СЭЗ можно существенно облегчить проблему безработицы в принимающих странах, занимая избыточные рабочие руки. В СССР делаются лишь первые шаги по созданию СЭЗ: первые зоны намечено организовать в Выборге и на Дальнем Востоке. В Казахстане принят закон о свободных экономических зонах в республике. Вместе с тем надо иметь в виду, что для нашей страны формирование СЭЗ сопряжено с серьезными трудностями. Пока западный капитал не проявляет особого стремления к инвестированию в СССР из-за политической нестабильности, непоследовательности в проведении экономических реформ, неконвертируемости рубля. Иностранцы заинтересованы не в организации экспортных производств в СССР, а в работе на внутренний рынок. Надо учитывать и то обстоятельство, что у нашей страны на сегодня нет каких-либо ощутимых преимуществ перед другими странами, что не заинтересовывает иностранных предпринимателей в создании экспортного производства на территории нашей страны. К сказанному следует прибавить отсутствие развитой инфраструктуры, качественного сырья и полуфабрикатов и др. факторов,

без которых нельзя организовать высокоэффективное производство. Отметим, что таможенные кодексы иностранных государств не содержат льгот в отношении импорта из СССР. В то же время на данном этапе создание СЭЗ не следовало бы считать задачей первоочередной важности, поскольку СЭЗ не дадут нам ни массового притока технологии, ни валютных поступлений, ни развития отсталых районов. Более того, производство на экспорт вообще не может сейчас рассматриваться как приоритетная цель наших внешнеэкономических связей, поскольку валютные поступления, какими бы большими они ни были, не дадут нам ни сильного рубля, ни развитого рынка. В современных условиях первоочередное значение имеет насыщение потребительского рынка товарами, в том числе с помощью иностранных предприятий, функционирующих в СССР. Поэтому особенно важно создать благоприятные условия для притока иностранных капиталовложений в страну.

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ — важнейший показатель эффективности деятельности предприятия, сумма его затрат на производство и реализацию продукции. Снижение С.п. без ущерба для ее качества — важное условие обеспечения ее конкурентоспособности на рынке, источник получения дополнитель-

ной прибыли. В условиях свободного движения цен последние в основном соответствуют средним общественным затратам на производство продукции и отклоняются в ту или иную сторону под влиянием соотношения между спросом и предложением. Если затраты предприятия превышают средний уровень, признаваемый рынком, то это превышение не будет возмещено покупателями и предприятие может разориться. И напротив, снизив затраты по сравнению с другими производителями той же продукции, предприятие может получить дополнительную прибыль или, снизив цену, расширить сбыт своей продукции, одержать победу в конкурентной борьбе. В С. п. включаются: затраты на подготовку и освоение производства (повышенные затраты на производство новых видов продукции в период их освоения и др.); затраты, непосредственно связанные с производством продукции, использованием природного сырья, изобретательством и рационализаторством, обслуживанием и управлением производством; оплата труда работающих и отчисления на социальное страхование, платежи по обязательному страхованию имущества, оплата процентов банкам по краткосрочным ссудам (кроме отсроченных, просроченных ссуд и полученных на восполнение недостатка собственных оборотных средств); расходы по сбыту продукции; аморти-

тизационные отчисления на полное восстановление основных фондов; потери от брака и простоев. Все затраты, образующие себестоимость продукции, группируются по однородным в экономическом отношении элементам: материальные затраты (на сырье, топливо, энергию, покупные полуфабрикаты, за вычетом возвратных отходов); расходы на оплату труда; отчисления на государственное социальное страхование; амортизация основных фондов; прочие расходы. Исчерпывающая характеристика затрат, включаемых в себестоимость продукции, приведена в «Основных положениях по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) на предприятиях СССР» (1990 г.). Предприятия в СССР в настоящее время самостоятельно разрабатывают планы и программы снижения затрат за счет внедрения технических и технологических новшеств, совершенствования организации производства и управления, повышения производительности труда, сокращения непродуктивных расходов и потерь. Большой удельный вес в С. п. имеют материальные затраты (в легкой промышленности — более 85 %, в машиностроении — свыше 60 %, в металлургии — около 70 % и т. д.).

СЕРТИФИКАТ (от лат. *certum* — верно и *facere* — делать) — 1) финансовый документ, которым удостоверяется,

что обладатель его является собственником конкретных *акций, облигаций, пая или др. ценных бумаг*. Выдается собственнику взамен самих ценных бумаг, которые хранятся либо в кредитном учреждении, либо в специальных депозитариях, либо в записи на магнитной ленте в памяти ЭВМ, либо существуют в виде записей в книгах соответствующих учреждений (нерыночные ценные бумаги); 2) документ, подтверждающий регистрацию акционерной компании в соответствующих государственных финансовых органах (например, в министерстве финансов); 3) вкладное свидетельство кредитного учреждения о депонировании в нем денежных средств (депозитный С.); выдается вкладчику, удостоверяя его право на *депозит*, размер депозита, его срок и размер процентного вознаграждения. В США и Великобритании широко распространена практика эмиссии обращающихся срочных депозитных С., которые не просто подтверждают факт владения депозитом, но допускают его переуступку, куплю-продажу. Такие С. выпускаются на различные, обычно крупные суммы. До истечения срока депозита С. могут быть проданы банку-эмитенту или специальным *дилерам* с дисконтом (со скидкой), переданы одним лицом другому с передаточной надписью, использованы для уплаты налогов. Обращающиеся в США депозитные С. выпускают-

ся на суммы от 100 тыс. до 1 млн дол. и служат для крупных *корпораций* стандартным средством для хранения их резервов в ликвидной форме; их используют также местные органы власти и иностранные вкладчики. С. меньшего достоинства выпускаются ссудо-сберегательными ассоциациями и приобретаются населением; 4) в некоторых странах — вид облигаций госзаймов, выпускаемых небольшими купюрами (их называют сберегательными С.), распространяются среди мелких и средних держателей через систему сберегательных учреждений; 5) страховой С. — документ, выдаваемый вместо страхового полиса страховщику страхователем, содержащий основные условия последнего; 6) свидетельство, удостоверяющее пробу драгоценных металлов, — *пробирный С.*; 7) во внешнеэкономической практике — документы, подтверждающие те или иные параметры товара, необходимые для акцепта или оплаты товарных документов: С. качества, С. происхождения товара, С. веса и т. п. В последние годы резко возросло значение С. качества товаров, безопасности изделий (электротехнических и др.), экологичности (автомобилей и др.). Получение С. качества в международных или европейских центрах сертификации служит надежной рекламой, расширением возможности экспорта (см. *Сертификация*).

СЕРТИФИКАЦИЯ — документальное подтверждение ответственности продукции определенным требованиям, конкретным стандартам или техническим условиям. Обязательной С. подлежит продукция, в государственных стандартах на которую содержатся требования по обеспечению безопасности жизни и здоровья людей, охране окружающей среды. Производство, реализация, использование, а также импорт такой продукции в СССР без сертификата, подтверждающего соответствие указанным требованиям, запрещается. Продукция, предназначенная на экспорт, подлежит обязательной С. и в том случае, если это определено законодательством страны-импортера или договором. Изготовитель для подтверждения высокого качества продукции вправе сертифицировать ее на соответствие любым требованиям, установленным государственными стандартами или техническими условиями. С. продукции основывается на результатах ее специальных испытаний по программе, методы, объем и порядок осуществления которой установлены соответствующими международными стандартами. Национальный орган СССР по сертификации может предписать и иную программу испытаний продукции. Проведение сертификационных испытаний продукции на соответствие требованиям государственных и международных стандар-

тов, а также национальных стандартов других стран осуществляется, как правило, в независимых испытательных центрах, специально аккредитованных для этих целей в СССР или за рубежом и действующих в порядке, предусмотренном международными договорами по сертификации, к которым присоединился Советский Союз. На основе положительных результатов сертификационных испытаний и при наличии на предприятиях-изготовителях условий, обеспечивающих стабильное качество сертифицируемой продукции и его эффективный контроль, выдается свидетельство — сертификат. Сертификационные испытательные центры в СССР действуют на хозяйственном расчете. Предприятие-изготовитель вправе по собственной инициативе обращаться в национальный орган по С. с просьбой провести оценку соответствия его системы обеспечения качества продукции требованиям стандартов Международной организации по стандартизации (ИСО) и способности стабильно выпускать отвечающую этим требованиям продукцию. При положительной оценке предприятие регистрируется в государственном реестре. По требованию органов, контролирующих качество продукции, национальный орган по сертификации проводит на предприятии дополнительную оценку систем обеспечения качества, при отрицательных результатах

которой предприятие исключается из государственного реестра.

СОБСТВЕННОСТЬ АКЦИОНЕРНАЯ — наиболее распространенная в рыночной экономике разновидность *собственности коллективной*, которая предполагает совместное использование коллективом собственников средств производства и результатов хозяйственной деятельности. Предприятия, основанные на С. а., — это компании, которые аккумулируют средства акционеров, используют их как капитал для организации производства и выплачивают акционерам часть получаемой с капитала прибыли в виде дохода — *дивиденда* (см. *Акционерное общество*). Объединяя значительные финансовые средства граждан и фирм, С. а. позволяет осуществлять крупномасштабные проекты, налаживать взаимоконтроль и надежные кооперативные связи между предприятиями разных отраслей. Для развития С. а. в СССР существуют хорошие перспективы. Деятельность предприятий, основанных на С. а., регулируется Законами СССР «О собственности в СССР», «Об основных началах разгосударствления и приватизации предприятий» и соответствующим республиканским законодательством, а также «Положением об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью» и «Положением о ценных бумагах», утвержденными СМ СССР 19 июня 1990 г.

Создание условий для надежного функционирования рынков товаров, ценных бумаг, рабочей силы и принятие общесоюзного и республиканского законодательства о деятельности акционерных обществ позволит увеличить долю С. а.

СОБСТВЕННОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННАЯ на средства производства — тип экономических отношений между людьми по поводу условий производства, при которых управление и распоряжение объектом собственности от имени народа (населения административно-территориального образования) осуществляют органы государственной власти. В соответствии с государственным устройством страны, отраженным в Законе СССР «О собственности в СССР», С. г. включает в себя общесоюзную, республиканскую и коммунальную собственность. Характерной чертой С. г. является неделимость ее объектов между субъектами-налогоплательщиками. В силу этого сама по себе она не создает эффективных предпосылок для действия механизмов рыночного саморегулирования экономики на основе внутри- и межотраслевого перелива факторов производства (капитала). Кроме того, из-за распыленности прав собственности среди большого числа лиц контроль со стороны собственников за эффективным использованием объектов С. г. объективно затруднен. Это за-

частую приводит к разбуханию государственного аппарата и бюрократизации производства. Поэтому в полноценной рыночной экономике доля С. г. не является преобладающей и ограничивается определенными рамками. Как правило, в С. г. входят те предприятия, трансформация которых в коллективную или частную форму собственности экономически неэффективна или нецелесообразна (например, энергетика, транспорт, связь, водоснабжение и другие отрасли *инфраструктуры*), либо выпускаемый товар (услуга) по своей природе не может быть произведен на чисто рыночных основах (освещение улиц, строительство и эксплуатация дорог, решение экологических проблем, т. е. производство так называемых общественных благ). В условиях смешанной экономики государственные предприятия могут либо полностью финансироваться из бюджета (применительно к СССР из союзного), либо принимать форму акционерных предприятий, где государство владеет контрольным пакетом акций (государственные корпорации) или располагает в правлении корпорации правом вето на принятие важнейших решений.

СОБСТВЕННОСТЬ ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ТРУДОВАЯ на средства производства — разновидность *собственности частной*, важнейшей чертой которой явля-

ется слияние собственника и работника в одном лице. Производство, основанное на С. и. т., ведется ради удовлетворения общественных потребностей через куплю-продажу произведенных товаров и услуг на рынке, в отличие от таких форм ведения хозяйства, как домашнее и личное подсобное хозяйство, где также используется труд самого собственника. В созданных на основе С. и. т. предприятиях торговли, бытового и медицинского обслуживания, общественного питания и др. отдельные лица или семья в целом (субъекты С. и. т.) владеют, пользуются, распоряжаются и осуществляют другие собственные правомочия по отношению ко всему имуществу предприятия. Деятельность предприятий, основанных на С. и. т., регулируется законами СССР «Об общих началах предпринимательства граждан в СССР», «О подоходном налоге с граждан СССР, иностранных граждан и лиц без гражданства» и постановлением Совета Министров СССР «О мерах по созданию и развитию малых предприятий». В ходе начавшегося в СССР процесса приватизации государственной собственности ряд мелких предприятий, не требующих привлечения труда по контракту (наемного труда), могут оказаться в С. и. т. Хотя С. и. т. не занимает значительного удельного веса в народном хозяйстве, тем не менее ее существование

в рыночной экономике необходимо, т. к. стимулирует конкуренцию, поддерживает занятость, обеспечивает за счет приближения производителя к потребителю более высокое качество товаров и услуг, чем при других формах собственности. Исходя из этого, государство должно создавать благоприятные материально-технические, финансово-кредитные и законодательные условия для оптимального развития С. и. т.

СОБСТВЕННОСТЬ КОЛЛЕКТИВНАЯ на средства производства — тип экономических отношений между людьми по поводу условий производства, при которых объединенный общей целью коллектив совместно владеет, пользуется и распоряжается ими, т. е. осуществляет по отношению к ним весь комплекс собственных правомочий. С. к. характеризуется делимостью объекта собственности (в стоимостном, а в некоторых случаях и в натуральном выражении) на доли между его владельцами, возможностью их продажи любому другому экономическому субъекту, ответственностью каждого собственника, ограниченной размерами его доли, за возможные в условиях рынка убытки и банкротство. Эти черты роднят С. к. с собственностью частной. С. к. с собственностью государственной С. к. сближает наличие не одного, а нескольких или многих субъектов собственности на один объект и связан-

ный с этим совместный характер осуществления собственнических правомочий, необходимость в ряде случаев разделения функции собственника (несения риска) и управления объектом собственности. В связи с этим встает проблема организации эффективного контроля со стороны собственников за управляющими (менеджерами). Субъекты С. к. обсуждают и голосуют важнейшие производственные решения на основе совместно разработанных и закрепленных в уставе коллективного предприятия процедур в большинстве случаев по принципу: одна доля (пай, акция и пр.) — один голос. Больше голосов получает тот, кто несет большую долю риска. Существуют разные типы коллективных предприятий: кооперативы, товарищества, акционерные общества, хозяйственные ассоциации (объединения), предприятия, принадлежащие общественным организациям, и т. д. Отнесение Законом СССР «О собственности в СССР» арендных предприятий к С. к. представляется спорным, так как арендатор не обладает собственническими правомочиями на арендуемый объект, который до выкупа его арендатором остается собственностью арендодателя. Аренда, являясь формой реализации государственной собственности, прокладывает путь образованию С. к. на мелких и средних государственных предприятиях через постепенный вы-

куп предприятия у государства арендуемой собственности трудовым коллективом или администрацией. Важнейшей формой приватизации экономики СССР является акционирование крупных и средних государственных предприятий. Последние могут быть преобразованы в акционерные общества посредством выпуска ценных бумаг — акций, дающих право на участие в управлении и доход (дивиденд), на всю стоимость имущества предприятия с последующей его продажей или распределением среди физических и юридических лиц. Из всех форм предприятий, основанных на С. к., главную роль в становлении полноценной рыночной экономики играют акционерные предприятия.

СОБСТВЕННОСТЬ КОММУНАЛЬНАЯ (муниципальная) — форма экономических отношений между людьми, возникающих в государстве по поводу имущества, принадлежащего ассоциациям граждан, живущих в краях, областях, районах и других первичных административно-территориальных образованиях, и совместно ими используемого. Поскольку от имени граждан, живущих на данной территории, объектами С. к. (м.) управляют местные органы государственной власти (Советы народных депутатов и их исполнительные комитеты), постольку С. к. (м.) можно считать разновидностью собственности госу-

дарственной. К объектам С. к. (м.) относятся жилищный фонд и жилищно-коммунальное хозяйство, предприятия промышленности, сельского хозяйства, транспортной сети, строительства, здравоохранения, просвещения, культуры и других отраслей экономики, финансируемые из коммунального бюджета или внебюджетных фондов соответствующего уровня, а также находящиеся под контролем местных органов власти на другой основе (владение контрольным пакетом акций и т. п.). Как показывает зарубежный опыт, в ряде случаев целесообразна передача объектов С. к. (м.) на договорных (контрактных) началах (подряд, откуп) во временное пользование частным или коллективным предпринимателям для их более эффективной эксплуатации. При этом должны быть тщательно оговорены интересы собственников — жителей данного административно-территориального образования с точки зрения цены, ассортимента и качества производимого товара или услуги, рациональная эксплуатация и развитие объектов С. к. (м.); передаваемых по договору, а также максимизация поступлений в коммунальный бюджет соответствующего уровня (или минимизация дотаций из него). В период господства в экономике СССР административно-ведомственной системы С. к. (м.) не получила должного развития.

С принятием законов СССР «Об общих началах местного самоуправления и местного хозяйства в СССР», «Об основах экономических отношений Союза ССР, союзных и автономных республик» и некоторых других законодательных актов создаются предпосылки для увеличения объема и улучшения качественного состава объектов С. к. (м.) на основе безвозмездной передачи в местное хозяйство вышестоящими структурами своего имущества, а также предоставления местным Советам народных депутатов права без согласования с вышестоящими органами создавать новые объекты С. к. (м.) за счет имеющихся у них средств. Вместе с тем следует учитывать, что реальное формирование механизмов развития С. к. (м.) будет в предстоящий период в основном определяться содержанием вновь разрабатываемых законодательных актов союзных республик, связанных с созданием республиканских экономических систем муниципального уровня.

СОБСТВЕННОСТЬ КООПЕРАТИВНАЯ — форма экономических отношений между людьми по поводу имущества, находящегося в собственности группы лиц и совместно ими используемого в процессе производства. С. к. является разновидностью собственности коллективной. Отличительная черта С. к. — слияние в одном лице, члене коллектива, субъекта совместной собственно-

сти на кооперативное имущество и работника, использующего его в процессе труда. Производство, основанное на С. к., как правило, организовано на принципах самоуправления. Члены кооператива участвуют в распределении дохода в соответствии со своим паем и трудовым вкладом. Характер имущественных взаимоотношений членов кооператива (качественное и количественное определение неделимой части С. к., принципы раздела делимой части С. к. между участниками для ее продажи или передачи по наследству, порядок распределения дохода и пр.) определяется уставом, наличие которого — неременное условие регистрации кооператива местными органами власти. В зависимости от сферы деятельности различают производственные кооперативы (промышленные, строительные, сельскохозяйственные и др. — см. *Кооператив производственный*) и непроизводственные (кредитные, снабженческие, бытовые, жилищные, медицинские, учебные, потребительские и др.). В нашей стране кооперативный сектор получил развитие после принятия в 1987 г. Закона СССР «О кооперации в СССР» — число кооперативов резко возросло, а сфера их деятельности расширилась. Однако среди появившихся за это время предпринят многие кооперативы в большой степени применяют наемный труд (труд по договору) и скорее относятся к частно-

предпринимательскому сектору. В большинстве промышленно развитых государств значительная часть крестьянства на добровольной основе и с выгодой объединяет свои усилия посредством С. к. Перспективы С. к. в сельском хозяйстве нашей страны связаны с развитием фермерского (крестьянского) хозяйства. На подлинно кооперативные принципы деятельности должны перейти и колхозы, природа которых претерпела сильную деформацию в период тотального огосударствления экономики. В рыночном хозяйстве С. к. играет важную роль в основном в сфере мелкого и среднего предпринимательства.

СОБСТВЕННОСТЬ ЛИЧНАЯ на предметы индивидуального потребления — экономические отношения по поводу материальных благ и услуг, возникающие между индивидуумом, семьей (членами семьи) и обществом. К объектам С. л. относятся жилые дома и иной жилой фонд, транспортные средства, предметы бытовой техники и домашнего обихода, акции и др. ценные бумаги, средства производства, необходимые для ведения личного подсобного хозяйства и т. д., за исключением тех видов имущества, которые в соответствии с действующим законодательством не могут находиться в собственности граждан. Объекты используются для удовлетворения индивидуальных потребностей людей в различного рода вещах и ус-

лугах, необходимых для нормального воспроизводства физических и духовных способностей к труду, выявления и развития их природных задатков, формирования их как гармонически развитых личностей. Таким образом, основное отличие С. л. от собственности частной состоит в том, что ее объекты используются не в процессе производства, а в сфере потребления. Находящееся в С. л. имущество входит составной частью в *национальное богатство* страны. Источником формирования С. л. является вся совокупность индивидуальных доходов граждан, связанных с их участием в общественном производстве. Количественный и качественный состав объектов С. л., степень их доступности для различных категорий населения, динамика обеспеченности граждан материальными благами и услугами в значительной степени характеризуют уровень и темпы экономического развития страны. В свою очередь, зависимость размеров С. л. от величины индивидуальных доходов граждан, связанных с различными видами их участия в общественном производстве (как работников, индивидуальных предпринимателей, групповых собственников, кредиторов и т. п.), возможность приобрести на свои доходы больше материальных благ и услуг стимулируют экономическую активность членов общества, способствуя тем самым возрастанию национального

богатства. Развитие общественного производства на новой технической и организационной базе приводит к расширению круга объектов С. л. Большой удельный вес в ней начинают занимать предметы потребления длительного пользования, материальные блага, удовлетворяющие индивидуальные потребности более высокого уровня (культурные, эстетические и т. п.). Усложнение технологической базы общественного производства, появление новых форм собственности на факторы производства и методов ее реализации расширяют круг источников формирования С. л. Ими становятся доходы от различных видов акций, облигаций и других ценных бумаг, предпринимательские доходы, выплаты из благотворительных и иных государственных и негосударственных фондов.

СОБСТВЕННОСТЬ ЧАСТНАЯ на средства производства — тип экономических отношений между людьми по поводу условий производства, при которых индивид имеет исключительное право на владение, использование, распоряжение (в том числе передачу или продажу другому лицу) объектами собственности и получение дохода. Другими словами, право С. ч. — закрепленное в законе исключительное и мобильное право собственника на осуществление всего комплекса собственнических правомочий. В хозяйстве, основанном на С. ч., собственник по-

лучает прибыль или несет убытки, обусловленные производственной и рыночной деятельностью, отвечает за конечный результат этой деятельности своим имуществом, что создает эффективную мотивацию к рациональной (стремящейся к максимальной величине прибыли и предпринимательского дохода) эксплуатации объектов собственности. Частный собственник в условиях рыночной конкуренции объективно заинтересован не только в интенсивном использовании средств производства, но и в их постоянном совершенствовании, в оптимальном сочетании потребления и накопления, в стратегической ориентации производства на научно-технический прогресс. Это связано и с возможностью передачи частных средств производства по наследству. С. ч. создает основу для внутри- и межотраслевого перелива капитала в направлении большей прибыли и, таким образом, способствует наиболее эффективному с точки зрения всего общества размещению по отраслям средств производства. Одной из форм существования С. ч. является *собственность индивидуальная трудовая*, основанная на соединении в одном лице собственника средств производства и работника. Для других форм С. ч. характерно использование собственником средств производства труда наемных работников на контрактной (договорной) основе. С. ч. на сред-

ства производства наряду с *собственностью коллективной* — основа эффективного рынка, хотя сама по себе без других рыночных атрибутов (свободных цен, конкуренции и др.) еще не гарантирует рационального ведения хозяйства. В то же время теория и практика подтверждают, что без наличия С. ч. в экономике при современном уровне развития производительных сил эффективное ведение хозяйства невозможно.

СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ в СССР — новая форма участия страны в международном разделении труда; предприятия, созданные на основе вложения капитала отечественных и иностранных партнеров и совместно осуществляющие хозяйственную деятельность, управление и распределение прибылей. Создание С. п. на территории СССР с иностранным участием направлено на привлечение в советскую экономику современных оборудования и технологий, материальных и финансовых ресурсов, а также управленческого опыта; на возможно быстрое насыщение потребительского рынка качественными товарами; обеспечение конкурентоспособности продукции и развитие благодаря этому экспортной базы страны. Разновидностями С. п. являются торговые фирмы и дома, внедренческие и другие сервисные организации, осуществляющие хозяйственную деятельность от своего имени при обоюдном интересе

и общей собственности. С. п. действуют на принципах взаимовыгодности и сбалансированности интересов. Они определяют порядок объединения финансовых ресурсов, распределения прибыли, формы и методы совместной деятельности в сфере производства или услуг. К концу 1990 г. в стране зарегистрировано свыше 3000 С. п., более четверти из них реально функционирует. В числе советских партнеров, участвующих в создании С. п., преобладают государственные предприятия; партнерами являются также НИИ и КБ, различные ассоциации, общественные организации, кооперативы. Более активно идет процесс организации С. п. в некапиталоемких отраслях деятельности. Около 80 % зарегистрированных С. п. созданы с участием фирм развитых капиталистических стран. Основным требованием к деятельности С. п. является валютная самокупаемость, что предполагает его ориентацию на экспорт собственной продукции. С. п. на территории СССР обладают всеми правами юридического лица по советскому законодательству: заключают от своего имени договоры, приобретают имущественные и немущественные права и несут обязанности, могут быть истцом и ответчиком в суде и арбитраже. Предприятие может самостоятельно осуществлять любые разрешенные в СССР виды хозяйственной деятельности, если они

предусмотрены его уставом, устанавливая цены на производимую им продукцию (с учетом цен мирового рынка), открывать в СССР и за рубежом филиалы и представительства. По своим обязательствам С. п. несет ответственность всем принадлежащим ему имуществом. Деятельность С. п. с самого начала осуществляется в условиях рыночных отношений: оно действует по самостоятельно разрабатываемой программе без включения в государственные плановые задания, государство не гарантирует предприятию материально-техническое снабжение и сбыт продукции. Прибыль С. п. образуется как в советских рублях, так и в иностранной валюте. Она направляется на формирование резервного фонда (до 25 % уставного фонда), фондов, связанных с развитием производства. Оставшаяся часть, после уплаты налогов, используется на покрытие различных расходов, включая заработную плату, материальное поощрение и удовлетворение социальных нужд работников и распределяется среди участников предприятия пропорционально их вкладам в уставный фонд. В случае перевода иностранным участником своей доли прибыли за границу он уплачивает налог в иностранной валюте. Налогообложение совместных предприятий регулируется Законом СССР «О налогах с предприятий, объединений и организаций». В целях привлечения иностранного

капитала в страну для С. п. законодательно установлены различные льготы в области налогообложения (пониженные ставки по сравнению с советскими юридическими лицами, льготные периоды, когда эти предприятия могут частично или полностью освободиться от уплаты налогов на прибыль). Ввоз в СССР оборудования, машин, материалов и другого имущества в счет уставного фонда, а также личное имущество иностранных работников С. п. освобождается от таможенных пошлин. Имущество С. п. не подлежит конфискации или реквизиции в административном порядке. Вместе с тем на деятельность С. п. в СССР распространяются определенные ограничения.

СПРОС — обеспеченная денежными средствами покупательской частью их потребностей в товарах и платных услугах. С. включает спрос населения на товары народного потребления и услуги, спрос предприятий, товаропроизводителей на все виды производственных ресурсов и спрос учреждений и организаций непроизводственной сферы. Обычно под С. имеют в виду в первую очередь спрос населения, он отличается наибольшим динамизмом, подвержен влиянию многих факторов, из которых наиболее важные — суммарный объем денежных доходов населения и часть сбережений, предназначенных для покупок, уровень цен на товары и их динамика. Важное

практическое значение имеет структура С.: на продовольственные товары и на промышленные, в том числе предметы длительного пользования, на основные товарные группы и отдельные товары. Зависимость С. на конкретный товар от цены на него носит сложный характер; так, снижение цены на товар может сопровождаться ростом С. лишь в том случае, если потребность в нем не удовлетворена. Чем полнее удовлетворена потребность населения в данном товаре, тем меньше влияние на увеличение С. оказывает снижение цены на него. Если потребность в данном товаре близка к полному удовлетворению, то снижение цены на него расширяет С. на другие товары. Повышение цены на конкретный товар также далеко не всегда снижает С. на него. Поэтому исследование и прогнозирование С. — сложный процесс, являющийся одним из элементов маркетинга. По группам населения структура С. зависит от среднедушевого дохода: чем он выше, тем больше доля затрат на промышленные товары и меньше — на продовольственные, а в их составе — больше на более ценные и дорогие и меньше — на менее ценные и дешевые и т. п. Поэтому изучение динамики доходов населения, их дифференциации позволяет сделать определенные выводы об изменении С. по товарным группам. Проведенная в стране реформа розничных цен

существенно повлияла на структуру С. как в целом, так и по группам населения, в определенной степени деформировала его; с течением времени, когда С. в известной мере стабилизируется, его дальнейшее изменение можно будет прогнозировать с достаточной степенью точности. В условиях развитой рыночной экономики С. населения удовлетворяется практически полностью, но это еще не означает удовлетворения потребностей, поскольку существенное влияние оказывает уровень и динамика розничных цен (см. *Предложение*).

СТАБИЛИЗАЦИОННЫЕ ФОНДЫ (от лат. *stabilis* — устойчивый, постоянный) — внебюджетные общесоюзный и республиканские денежные фонды стабилизации экономики, имеющие целью поддержать социально-экономические программы, обеспечить устойчивость народного хозяйства в условиях перехода к рыночным отношениям. Источники формирования С. ф. в 1991 г. складываются следующим образом: 11 % отчислений на социальное страхование (за исключением бюджетных учреждений и организаций и некоторых других); 20 % суммы амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов хозяйственных предприятий и организаций, которые начисляют амортизацию для этих целей, прибыль предприятий и организаций, полученная от повышения договорных цен на про-

дукцию (работы, услуги) сверх установленных предельных уровней рентабельности; средства от выкупа трудовыми коллективами государственных предприятий и организаций в размере 50 % остатков фондов экономического стимулирования (по состоянию на 1 декабря 1990 г.); 20 % средств, поступающих от выкупа имущества государственных предприятий и организаций за счет др. источников. От взносов амортизационных отчислений в С. ф. освобождены хозяйства агропромышленного комплекса, предприятия общественных организаций инвалидов, совместные предприятия с иностранным участием, международные объединения и организации, иностранные юридические лица. В последующие годы состав источников и размер отчислений изменится. Это касается, в частности, величины отчислений на социальное страхование в размере разницы между максимальной нормой взносов, предусмотренной для полного введения в жизнь Закона СССР о пенсионном обеспечении (37 %), и нормой, установленной на 1991 г. при частичном действии этого закона (26 %). Прибыль предприятий, средства от выкупа имущества поступают в союзный или республиканский С. ф. в соответствии с подчиненностью предприятий. Другие средства (отчисления на соцстрах, амортизация, прибыль предприятий, не имеющих ведомственной подчиненности) делаются

между союзным и республиканским фондами в равных долях. Средства С. ф. имеют целевой характер и предназначаются на мероприятия по стабилизации экономики в соответствии со сферами ведения Союза ССР и союзных республик. В числе таких расходов: финансирование централизованных капитальных вложений и научно-исследовательских работ; дотации отдельным убыточным предприятиям, реализующим продукцию (услуги) по фиксированным ценам и тарифам; покрытие затрат по конверсии предприятий военно-промышленного комплекса; предоставление субвенций отдельным республикам для выравнивания уровня развития социальной сферы; поддержка предприятий, испытывающих финансовые затруднения по независящим от них причинам, если они не кредитуются банками, а также некоторые др. мероприятия. Средства из С. ф. выделяются преимущественно на безвозмездной и безвозвратной основе. Государственным предприятиям и организациям могут предоставляться также ссуды на конкретные цели и определенный срок; в основном ссуды беспроцентные, но в отдельных случаях может устанавливаться плата за пользование предоставляемыми средствами.

СТАНДАРТ — нормативно-технический документ, которым устанавливаются единые требования к изготавливаемой и реализуемой продукции: показатели ее

качества и уровень каждого из них, методы и средства измерения, испытаний, правила маркировки, упаковки, транспортирования и хранения. С помощью С. регламентируются технологические процессы, экологические требования, правила техники безопасности. В СССР приняты государственные стандарты (ГОСТ), республиканские стандарты и стандарт предприятий. Все большее значение приобретает соблюдение требований международных стандартов. Государственные стандарты действуют на всей территории СССР и утверждаются Комитетом стандартизации и метрологии СССР. ГОСТы регламентируют преимущественно нормы, параметры, требования, показатели технического уровня и качества продукции, термины, обозначения, единицы измерения межотраслевого применения, необходимые для обеспечения оптимального качества продукции, единства и взаимосвязи различных областей науки и техники, производства и культуры, а также требования к продукции массового и крупносерийного производства широкого применения. Государственные и республиканские стандарты содержат обязательные и рекомендуемые требования к качеству продукции. Обязательные требования должны гарантировать ее безопасность для жизни и здоровья населения, охрану окружающей среды, совместимость и взаимозаменяемость продукции.

Рекомендуемые требования характеризуют потребительские и другие свойства продукции. Необходимость соблюдения рекомендуемых требований определяется в договорах изготовителей продукции с ее заказчиками. Обязательные требования государственных стандартов распространяются на все предприятия, независимо от форм собственности и ведомственной подчиненности, а также на граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью. Предприятиям, организациям, концернам, ассоциациям предоставлено право разрабатывать и утверждать С. предприятий на свою продукцию, если их требования превышают показатели государственных и республиканских С. Республиканский С. действует на территории республики и утверждает Советом Министров республики или, по его поручению, соответствующим ведомством, комитетом. Республиканские С. обязательны для всех предприятий и организаций республики, независимо от их ведомственной подчиненности; они устанавливают требования к продукции, выпускаемой предприятиями союзного, республиканского и местного подчинения, за исключением продукции, относящейся к объектам общесоюзной стандартизации. С. предприятия утверждается предприятием и действует лишь в его границах. В условиях рыночных отношений стандарт фирмы — это свидетельство ее

авторитета, возможностей производить продукцию высокого качества, способную конкурировать как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Международный С. представляет собой нормативно-технический документ, принятый международной организацией и устанавливающий основные требования, нормы и правила деятельности в определенной области. Как правило, международные С. носят характер рекомендаций. Исключением являются С. по экологии, безопасности, в отдельных случаях — по расходу природных ресурсов. Рекомендации Международной организации по стандартизации отражают коллективный опыт многих стран и учитывают последние достижения современной науки. Несмотря на то что международные С. носят рекомендательный характер, их соблюдение имеет важное значение для поддержания авторитета фирмы, обеспечения конкурентоспособности ее продукции, развития международного сотрудничества.

СТРАХОВАНИЕ — система форм и методов формирования целевых фондов денежных средств и их использования на возмещение ущерба при различных непредвиденных неблагоприятных явлениях, а также на оказание помощи гражданам при наступлении определенных событий в их жизни. Переход к рыночной экономике обеспечивает существенное возрастание роли С. в общественном воспро-

изводстве, значительно расширяет сферу страховых услуг. При командно-административной системе управления народным хозяйством, доминирующей роли государственности и слабой экономической ответственности руководителей и трудовых коллективов за ее сохранность С. не могло получить подобающего ему места в экономике. В рыночной экономике каждый производитель действует на свой страх и риск, поэтому он не может обойтись без надежного С. от возможных опасностей. При этом наряду с традиционным назначением — обеспечением защиты от природной стихии (землетрясения, наводнения, бури и др.), случайных событий технического и технологического характера (пожары, аварии, взрывы и т. д.) объектом С. все больше становятся убытки от различных криминальных явлений (кражи, умышленные разрушения, угон транспорта и т. п.). Предприятия и организации различных форм собственности (страхователи) испытывают потребность в возмещении не только ущерба, выражающегося в гибели (повреждении) основных и оборотных фондов, но и компенсации недополученной прибыли или дополнительных расходов вследствие простоя предприятия из-за нарушений электроснабжения, поставок сырья и др. обстоятельств. Изменения затрагивают также сферу имущества и личного С. граждан,

что непосредственно связано с экономическими интересами населения. Соотношение долгосрочных и краткосрочных договоров, рискованных и сберегательных условий страхования, уровень банковского процента на резерв взносов, учет ценовых тенденций и осуществление антиинфляционных мероприятий с переходом к рыночной экономике неизбежно становятся предметом страховой политики. На основе монополизации С. наряду с органами государственного страхования возникают и развиваются свою деятельность акционерные, кооперативные и др. страховые организации. Возрастает предложение страховых услуг. Происходит постепенное формирование и функционирование страхового рынка: все названные страховщики действуют в условиях конкуренции, предприятия и население получают возможность более широкого выбора наиболее отвечающих их интересам видов С. Приоритет отдается добровольной форме его проведения, хотя в определенных сферах сохраняется и даже вводится дополнительно обязательное С. (например, медицинское С., С. военнослужащих). В экономике рыночного типа С. выступает, с одной стороны, средством защиты бизнеса и благосостояния людей, а с другой — деятельностью, приносящей прибыль, т. е. особой формой бизнеса. Прибыль формируется не только

из поступающих страховых взносов (за вычетом расходов на выплату страхового возмещения и др.), но и от инвестирования временно свободных средств в объекты материального производства, непроизводственной сферы, акции предприятий, банковские депозиты и т. д. Чтобы сочетать обе стороны страховой деятельности, необходимо государственное регулирование. Главная роль здесь принадлежит Государственному страховому надзору СССР. На него возложена регистрация страховых организаций, выдача лицензий на проведение определенных страховых операций, осуществление контроля за деятельностью страховых организаций, обеспечение конкуренции между ними на здоровой экономической основе.

СТРАХОВОЙ ФОНД — резервный фонд или фонд риска; создаваемый предприятиями, фирмами, акционерными обществами для обеспечения их деятельности при неблагоприятной конъюнктуре, задержке заказчиками платежей за поставленную им продукцию, недостатке средств для погашения полученных ссуд или оплаты выданных векселей и т. д. В условиях рынка предприятия функционируют в неустойчивой, изменяющейся экономической среде: меняются цены на производимую продукцию, приобретаемые материальные ресурсы, условия получения ссуд, соотношение

спроса и предложения и другие факторы деятельности. В то же время предприятия стремятся обеспечить себе устойчивое положение, возможность работать без финансовых и производственных срывов. Достижению этого способствуют страховые или резервные фонды. Обычно предприятия создают их в размере 15 % уставного фонда. В акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью С. ф. создается в размере, установленном учредительными документами, но не менее 15 % уставного фонда, формирование С. ф. осуществляется путем ежегодных отчислений до достижения фондом размера, указанного в учредительных документах. Размер ежегодных отчислений в С. ф. также предусматривается в учредительных документах, но не может быть менее 5 % чистой прибыли. На совместных предприятиях С. ф. создается в размере 25 % уставного фонда. Порядок использования средств С. ф. предусматривается в уставе предприятия; в частности, в акционерных обществах при недостаточности полученной в истекшем году чистой прибыли для выплаты установленных размеров дивидендов по привилегированным акциям используются средства С. ф. Средства С. ф. должны постоянно находиться в ликвидной форме: в виде депозитов в банках, акций, котирующихся на фондовой бирже,

государственных казначейских обязательств. В бухгалтерском отчете о финансовых результатах и их использовании в разделе «Использование прибыли» указываются отчисления на образование кооперативами, совместными предприятиями, акционерными обществами и другими предприятиями С. ф. Наряду со С. ф. предприятий, выполняющими функцию финансового резерва, в зарубежной практике используются С. ф. по безработице, С. ф. по медицинскому обслуживанию граждан и др.

СТРУКТУРНАЯ ПОЛИТИКА — система мер, способствующих формированию необходимых общегосударственных, внутри- и межотраслевых, а также территориальных пропорций. С. п. призвана обеспечивать поступательное и сбалансированное развитие народного хозяйства и его отраслей, интенсификацию экономики и повышение ее эффективности, техническое совершенствование производства с использованием достижений науки и техники, решение задач повышения благосостояния народа. С. п. неразрывно связана с инвестиционной политикой и в решающей мере определяется ею. Осуществляемый в настоящее время переход к рыночным отношениям требует серьезной перестройки структуры экономики. Суть этого процесса состоит, прежде всего, в создании мощного потребитель-

ского сектора народного хозяйства путем форсированного развития отраслей, производящих широкий спектр всевозможных товаров и оказывающих разнообразные услуги для населения. Другим направлением С. п. является техническое совершенствование всех отраслей народного хозяйства и промышленности, рационализация внутри- и межотраслевых пропорций с ориентацией на ресурсосбережение, преодоление расточительности и бесхозяйственности в использовании сырья, топлива, энергии и др. ресурсов. В строительстве, например, предстоит серьезно усилить социальную направленность развития этой отрасли, высвободить товарные ресурсы для потребительского рынка. В нашей стране предстоит покончить с практикой, когда принимаются инвестиционные программы, не отвечающие народнохозяйственным потребностям, начинается новое строительство, не обеспеченное соответствующими ресурсами. Очень важна демонопользация строительства. В отрасли будут создаваться независимые строительные организации, ориентированные на сооружение объектов социальной инфраструктуры, в первую очередь — жилья. Продолжится курс на перенесение центра тяжести с нового строительства на реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий. Дальнейшие изменения произойдут

и в технологической структуре капитальных вложений: затраты на оборудование и машины возрастут, а на строительно-монтажные работы — относительно снизятся. Будут продолжены меры по улучшению соотношения между отраслями добывающей и обрабатывающей промышленности за счет опережающего развития последних. Современная С. п. ориентирует на преодоление отставания отраслей производственной инфраструктуры — транспорта, связи, складского хозяйства и др. Новым звеном С. п. является конверсия оборонных отраслей промышленности. Она предполагает создание новых производств для потребительских нужд населения, интеграцию оборонных отраслей с гражданскими отраслями отечественной и зарубежной промышленности. Что касается территориальных пропорций, то здесь сохраняет свое значение задача дальнейшей рационализации размещения производительных сил в интересах экономического суверенитета республик и функционирования единого экономического пространства страны. Отмеченные выше цели С. п. относятся и к региональным пропорциям, что предусматривает увеличение отдачи накопленного потенциала, его совершенствование, укрепление производственной и особенно социальной инфраструктуры. Принципы территориального взаимодействия суверенных

республик определяются соглашениями между ними. Сепаратистские настроения в некоторых территориальных структурах, стремление их к обособленности может нарушить сложившиеся за многие годы экономические связи, привести к большим издержкам. В конечном счете С. п. направлена на качественное преобразование условий жизни и труда советских людей, всей социальной сферы посредством рационализации производственной сферы.

ТАМОЖЕННАЯ СИСТЕМА СССР — совокупность административных и экономических мер, направленных на установление определенного режима оформления и пропуска товаров (работ, услуг) через государственную границу; система государственных учреждений, контролирующая ввоз и вывоз товаров, включая багаж, почтовые отправления и все грузы (в том числе транзитные). Принципы таможенного дела в СССР определены Таможенным кодексом СССР. К ним относятся прежде всего единство таможенной территории, таможенных пошлин и сборов, применение единых правил ввоза-вывоза товаров на всей территории страны, признание и соблюдение их всеми республиканскими и местными органами, предприятиями. Таможенные органы СССР составляют единую общесоюзную систему, которая включает Таможенный

комитет СССР, региональные таможенные учреждения СССР, таможни СССР. Региональные таможенные управления создаются на территории республик с согласия последних. Пропуск товаров через границу производится на основании таможенной декларации — документа, содержащего основные сведения о перемещаемом грузе, а также ценностях и валюте. Ответственность за правильность выполнения декларации несет владелец или распорядитель груза. Предметы, не указанные в декларации (скрытые от таможенного контроля), подлежат конфискации. В таможенной практике используется система экономического регулирования ввоза и вывоза товаров с помощью таможенных тарифов, пошлин, сборов и других рычагов. Таможенные пошлины — это государственные денежные налоги (сборы), взимаемые с владельцев провозимых через границу товаров, ценностей и имущества. В соответствии с Законом СССР «О таможенном тарифе» размер таможенной пошлины определяется таможенным тарифом, который содержит списки товаров, подлежащих обложению пошлиной. В таможенном тарифе товары сгруппированы в зависимости от степени их обработки (готовая продукция, полуфабрикаты, сырье) и по их происхождению (промышленные, сельскохозяйственные, минерально-сырьевые и пр.). Тамо-

женная пошлина удорожает внутреннюю цену ввозимого товара, что позволяет регулировать насыщенность импортными товарами внутреннего рынка, а также обеспечивает поступление таможенных доходов в бюджет. Помимо пошлин взимаются таможенные сборы за выполнение таможней возложенных на нее обязанностей (оформление транспортных средств и др.), а также за предоставление услуг предприятиям и организациям (хранение товаров под ответственность таможни и др.). Таможенные сборы уплачиваются как в советской, так и в иностранной валюте. Внешнеэкономические связи с отдельными странами осуществляются беспошлинно. Беспошлинный или льготный таможенный режим устанавливается также в зонах совместного предпринимательства.

ТАРИФНАЯ СИСТЕМА — совокупность нормативов, с помощью которых государство регулирует уровень заработной платы рабочих и служащих по отраслям и регионам страны в соответствии с их народнохозяйственным значением, а также внутри отдельных отраслей в зависимости от видов производства, квалификационных признаков, характера и условий труда различных категорий работников. Т. с. включает: тарифные ставки, тарифные сетки, тарифно-квалификационные справочники и районные коэффициенты

к заработной плате. Тарифная ставка — размер оплаты труда рабочего соответствующего разряда за час или день. Исходный уровень тарифной ставки разных квалификаций составляет ставка первого разряда, которая установлена в Т. с. Тарифная сетка — шкала, определяющая отношение размеров тарифных ставок рабочих второго, третьего и последующих разрядов к величине тарифной ставки первого разряда. Тарифная сетка характеризуется числом разрядов, диапазоном сетки, т. е. соотношением тарифных коэффициентов крайних разрядов сетки и межразрядными соотношениями, которые выражают абсолютные и относительные (в %) нарастания тарифных коэффициентов от разряда к разряду. Одним из элементов тарифной сетки является разряд, который характеризует сложность выполняемой работы и степень квалификации рабочего. В большинстве отраслей народного хозяйства действует шестirazрядная сетка, но есть отрасли, где введена восьмirazрядная сетка (машиностроение, черная и цветная металлургия и др.). Тарифно-квалификационный справочник — нормативный документ для тарификации работ и присвоения квалификационных разрядов рабочих. В СССР действует Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС). Он содержит тарифно-квалификационные характеристики всех

рабочих профессий, сгруппированные в разделы по производствам и видам работ независимо от того, на предприятиях (организациях) какой отрасли имеются эти производства или виды работ. ЕТКС служит для распределения по установленным разрядам тарифной сетки всех видов работ в народном хозяйстве с учетом организационных и технических условий их выполнения. Районные коэффициенты к заработной плате введены для работников предприятий (организаций), расположенных в районах с тяжелыми природно-климатическими условиями и недостатком трудовых ресурсов. Размер районных коэффициентов дифференцирован и составляет от 1,1 до 2,0. В связи с переводом экономики на регулируемые рыночные отношения предстоит коренным образом пересмотреть организацию заработной платы. Путь к этому один — децентрализация всех элементов Т. с. Центр должен взять на себя лишь основные, принципиальные вопросы, связанные с организацией Т. с. Основная же часть функций должна быть передана непосредственно в трудовые коллективы предприятий, организаций, учреждений. При этом существенно возрастает роль отраслевых и региональных профсоюзных органов в организации оплаты труда.

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА — совокупность неучтенных, нерегламентированных, а также про-

тивовправных видов деятельности по производству товаров и оказанию услуг. Западные экономисты к Т. э., как правило, относят не учтенный официальной статистикой сектор экономики, который функционирует за счет уклонения от налогов, производства запрещенных видов продукции и услуг, невыполнения требований, зафиксированных в нормативных документах и правилах хозяйствования. Применительно к советской экономике можно говорить о довольно широком распространении процессов, охватываемых понятием «Т. э.», в 70—80-х годах. Опросы общественного мнения, проведенные в 1989 г., показали, что на теневом рынке готовую одежду приобретают 70 % опрошенных, продукты питания — 57, предметы длительного пользования — 37, лекарства — 35, книги — 30, стройматериалы — 23. В целом сектор Т. э. можно условно разделить на две крупные, зачастую взаимодействующие друг с другом группы деятельности. К первой относится деятельность, осуществляемая полуделегально, — в большой части случаев без нарушения действующего уголовного законодательства, но при несоблюдении правил, инструкций, нормативов, включая уклонение от уплаты налогов, использование «неформальных», личностных связей при принятии плановых и управленческих решений. Сюда могут быть отнесены формирование

выгодного объема сторонам (органу отраслевого управления и предприятию, например) «плана», «выбивание под него ресурсов», приобретение дефицитных ресурсов в обход фондируемому распределению, скрытые виды индивидуальной трудовой деятельности, использование принадлежащих государству средств производства при оказании тех или иных услуг, сдача квартир государственного жилого фонда в поднаем по рыночным ценам, деятельность уклоняющихся от налогообложения лиц, занимающихся строительством, ремонтом бытовой техники, частным извозом, и т. д. В эту же группу видов деятельности, относимых к Т. э., входит фиктивная работа в государственном и других секторах народного хозяйства, являющаяся источником нетрудовых доходов. Эти доходы формируются по легальным каналам (зарплата, премии, цены и др.), но с использованием нелегальных нарядов, приписок, нарушенных финансовой отчетности и т. д. В результате выплачиваются огромные суммы незаработанных премий и заработка, необоснованно завышающие цены на некачественную продукцию, процветает «выводилка» и т. д. Вторая часть сектора Т. э. охватывает разнообразие видов преступной экономической деятельности, осуществляемой с нарушением норм уголовного законодательства. Их перечень относительно четко зафиксирован в со-

ответствующих правовых актах, предусматривающих ту или иную степень ответственности за хищения, взяточничество, поборы, спекуляционные и другие подобные криминальные действия. Знание масштабов «теневых» явлений необходимо для разработки программ демократизации экономики и эффективного решения проблемы вытеснения Т. э. В этой связи со второй половины 80-х годов Госкомстат СССР оценивает, по данным массовой статистики, социологических обследований, материалов семейных бюджетов и экспертных оценок, объемы денежных средств, ежегодно вовлекаемых в «теневую» экономику. В 1989 г. все статьи незаконных доходов граждан оценивались в 56,6 млрд руб., в том числе незаконные вознаграждения, достающиеся работникам торговли, общественного питания, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, — 14,6 млрд руб.; хищения государственного и общественного имущества (включая мелкие) — 4,9 млрд руб.; доходы от производства и продажи самогона — 23 млрд руб.; доходы от перепродажи непродовольственных товаров (стройматериалы, легковые автомобили, запасные части к ним, похищенный бензин) — 10,3 млрд руб.; сокрытые от налогообложения доходы лиц, занимающихся индивидуальной и кооперативной трудовой деятельностью, — 1,4 млрд руб.

и т. д. По расчетам НИЭИ при Госплане СССР, общая сумма «теневых» услуг, оказываемых населению в конце 80-х годов, составила 20—22 млрд руб. Во ВНИИ МВД СССР приписки объемов выполненных работ оцениваются в 30 млрд руб., размеры необоснованных повышений цен — в 1,2—1,5 млрд руб., обман покупателей — в 4,5—9,8 млрд руб., а общая сумма незаработанной заработной платы за фиктивный труд — в 35 млрд руб. В целом наиболее реальной представляется оценка годового оборота «теневой» экономики в 70—80 млрд руб.; вместе с тем надо учитывать, что рост инфляции и реформа оптовых и розничных цен скорректируют эту цифру в сторону резкого повышения. Одной из серьезных причин гипертрофированного развития «теневое сектора» следует признать высокую степень огосударствления экономики, жесткий контроль со стороны государства за всеми сторонами экономической и общественно-политической жизни. «Теневой» сектор стал как бы компенсатором искаженных рыночных отношений, стихийным механизмом, пытающимся выправить диспропорции, придать экономике состояние приблизительного динамического равновесия. В период перехода к рынку, с созданием эффективного налогового механизма, новой системы ценообразования, неизбежно произойдет легализация части Т. э. и прев-

ращение ее в нормальную предпринимательскую деятельность. Внимание правоохранительных органов будет сконцентрировано на предотвращении, а также борьбе с подпольной экономикой и общественно опасными видами занятий (наркобизнес, взяточничество, хищения). Общей основой вытеснения разновидностей Т. э. является устранение причин, порождающих ее. Это прежде всего достижение стабильности и устойчивости экономики, сбалансированности спроса и предложения на основе действия рыночных механизмов, финансовое оздоровление.

ТЕХНОПОЛИС (от гр. *technē* — мастерство, *polis* — город) — современная форма диверсификации экономической деятельности, территориальной интеграции науки и производства (синонимы — научный парк, технопарк). Т. представляет собой межотраслевой научно-технологический комплекс, состоящий из наукоемких фирм, исследовательских лабораторий, посреднических фирм наукоемких услуг, группирующихся вокруг крупного университета или исследовательского центра. Возникновение Т. — результат структурно-технологической перестройки народного хозяйства развитых стран, особенно его информатизации. Т. — важнейший элемент современной рыночной системы, организационная форма сращивания ТНК, различных фондов, банков, сберкасс, компаний венчурного капи-

тала, инновационных предприятий, университетов и лабораторий, частных и государственных НИИ, консультационных, информационных и других фирм сферы услуг, соответствующих подразделений государственных и муниципальных органов в единый механизм. Сегодня в мире насчитывается несколько сотен Т. Обычно они возникают там, где верховные и местные власти стремятся привлечь какой-нибудь университет или крупный НИИ для перепрофилирования традиционных индустриальных центров, переживающих упадок, или же для создания в экологически чистых зонах научных парков. Со своей стороны, университет пытается коммерциализировать часть своих исследований, стремясь стать центром экономической деятельности, привлекательной для инновационных фирм. Вкладывая средства в местный университет с целью его модернизации, в особенности стимулируя исследования в самых авангардных областях, регион или город рассчитывают на экономическую отдачу. Вложения в университет окупаются в результате передачи разработанных технологий частным фирмам. В пределах Т. интенсивно осуществляется обмен научно-техническими и производственными идеями, создаются (обычно под контролем крупных компаний) мелкие инновационные предприятия, способные оперативно использовать в производстве новейшие ре-

зультаты исследований и разработок; осуществляется движение научно- и капиталоемких ресурсов и кадров между наукой и производством.

ТОРГИ МЕЖДУНАРОДНЫЕ (тендеры) — состязательный порядок заключения договоров купли-продажи или подряда, при котором покупатель или заказчик объявляет конкурс для продавцов или подрядчиков, включая иностранных, на товар или услуги и подписывает контракт с тем из них, который предложит более выгодные условия. Т. м. являются распространенным способом размещения заказов на закупки машин и оборудования, телекоммуникаций и вычислительной техники, военной продукции, строительство промышленных и социальных объектов, выполнение проектных и изыскательских работ. Организаторами торгов выступают государственные, частные и смешанные фирмы и учреждения. В соответствии с национальными законодательствами ряда индустриально развитых стран, а также с правилами ГАТТ государственные организации, а также фирмы с участием государственного капитала могут размещать заказы только через Т. м. Данное положение преследует цель поспособствовать протекционизму в сфере государственных закупок, которые отличаются, как правило, большими объемами и охватывают значительную долю совокупного спроса соответствующих

отраслей. Организации, проводящие торги, устанавливают правила представления предложений, называемых тендерами. В них указываются наименование продавца или подрядчика, сведения о его финансовом положении, при необходимости рекомендации банка, выписка из реестровой книги, условия поставки или оказания услуг. Для рассмотрения предложений организаторами торгов создаются тендерные комитеты, куда входят эксперты, в том числе иностранные представители фирм-покупателей и государственных учреждений. Претенденты должны подавать свои предложения в тендерные комитеты строго не позже установленного срока. Они не могут менять условия предложений после закрытия торгов и в случае получения заказа обязаны его выполнить в полном соответствии с ними. Торги бывают открытыми и закрытыми. При проведении открытых торгов в качестве продавца или подрядчика может выступать любое юридическое или физическое лицо. Объявления о торгах публикуются в печати. Для участия в них продавцы или подрядчики должны заплатить регистрационный сбор тендерному комитету в размерах нескольких сот, а иногда и тысяч долларов, после чего комитет закомит их с заказами. Закрытыми являются торги, к участию в которых приглашается ограниченный круг фирм и в индивидуальном порядке. Закры-

тые торги организуются при покупке сложного гражданского и военного оборудования, выполнении крупномасштабных работ, строительстве предприятий «под ключ» и т. п. Как при открытых, так и при закрытых торгах в день их закрытия тендерные комитеты могут организовывать публичное вскрытие пакетов предложений с объявлением состава участников и предложенных ими условий (иногда с публикацией сведений в печати). Такие торги называются гласными. При негласных торгах тендерный комитет не сообщает ни состава участников, ни предложенных ими условий, а решение о передаче заказа объявляется победителю конфиденциально. Негласные торги используются организаторами в целях предотвращения утечки информации к конкурентам и продавцам о приемлемых условиях закупок. Правила организации любых торгов не разрешают тендерным комитетам передавать информацию одним участникам об условиях, предложенных другими, до окончания торгов. Советские внешнеторговые организации и государственные предприятия участвуют в зарубежных торгах и организуют торги сами при импорте комплектного оборудования и строительстве предприятий «под ключ». Вместе с тем такое участие носит спорадический характер и круг участников весьма ограничен. Широкое участие многих государственных предприя-

тий и учреждений, а тем более негосударственного сектора сдерживается отсутствием необходимого профессионального опыта и неинформированностью.

ТОРГОВЫЙ ДОМ — внешнеэкономическая организация, осуществляющая экспортно-импортные операции по широкой номенклатуре товаров и услуг, организующая научно-техническое сотрудничество, участвующая в финансово-кредитных операциях и других формах внешнеэкономических связей. Т. д., как правило, не имеет ведомственной подчиненности, а осуществляет сделки межотраслевого характера, увязанные по различным формам, направлениям и видам расчетов. В СССР созданные Т. д. начались в сфере розничной торговли и оказания услуг на иностранную валюту на территории страны. В этих целях создана Всесоюзная внешнеэкономическая ассоциация «Торговый дом», Всесоюзная внешнеэкономическая ассоциация потребительской кооперации, торговые дома в союзных и автономных республиках и регионах, сеть специализированных предприятий и фирменных магазинов. Основными функциями Т. д. являются: осуществление закупки товаров за счет собственных валютных средств, а также на условиях комиссии (организация аукционной, комиссионной и почтовой торговли импортными и советскими товарами, продажа товаров по каталогам, другие со-

временные формы торговли); развитие новых видов услуг (интеллектуальных, рекреационных, по обучению кадров и др.), предоставляемых иностранным гражданам; выполнение посреднических функций по реализации на комиссионной основе товаров государственных и иных предприятий, а также приобретение за счет средств их валютных фондов продовольственных и промышленных товаров народного потребления; строительство жилых домов, других объектов социального и культурно-бытового назначения; оказание содействия в создании предприятий по производству товаров народного потребления, в том числе с использованием импортных комплектующих деталей, с последующей реализацией готовой продукции на иностранную валюту; техническое обслуживание и ремонт таких изделий. Продажа товаров и оказание услуг на иностранную валюту на территории СССР производятся в форме безналичных расчетов — советским и иностранным юридическим лицам и гражданам и в форме наличных расчетов — советским и иностранным гражданам. Розничные цены в иностранной валюте на товары, реализуемые через Т. д., устанавливаются с учетом цен на аналогичные товары иностранных фирм в розничной сети за рубежом, размера таможенных пошлин и сборов, качества товаров и обслуживания и др. Регистрация Т. д. производится

Министерством внешних экономических связей СССР по согласованию с Внешэкономбанком СССР.

УБЫТКИ — выраженные в денежной форме потери, повлекшие за собой превышение расходов над доходами или снижение прибыли предприятия. У. могут возникать в процессе производства и реализации из-за превышения затрат над продажной ценой продукции, услуг, работ и от вне-реализационной деятельности предприятия: уплаты штрафов, пени, неустоек, списания безнадежных долгов, некомпенсируемых потерь от стихийных бедствий, от недостачи сверх норм естественной убыли материальных ценностей и готовой продукции, если виновники не установлены, судебных издержек и арбитражных сборов и др. В бухгалтерском учете У. отражаются на дебете счета «Прибыли и убытки»; они списываются за счет общих финансовых результатов предприятия и уменьшают его *прибыль балансовую*. Часть У. компенсируют за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия: штрафные санкции за несоблюдение требований по охране окружающей среды от загрязнений, использования природных ресурсов сверх установленных лимитов, несоблюдения санитарных норм и правил, получение необоснованной прибыли из-за завышения цен на продук-

цию, сокрытие (занижение) прибыли или иных объектов налогообложения, др. виды штрафных санкций, подлежащих внесению в бюджет. В конце года подводится окончательный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия и определяется общая убыточность или прибыльность. Рыночные отношения влекут за собой банкротство большинства предприятий, не обеспечивающих безубыточной работы и получение прибыли.

УСТАВНЫЙ ФОНД — сумма вкладов собственников или участников в имущество предприятия, организации, учреждения для обеспечения его деятельности. Размер У. ф. определяется учредительным соглашением и фиксируется в уставе. У. ф. представляет собой источник собственных средств предприятия, предназначенных для покрытия затрат на основные средства и формирование оборотных средств в размерах, необходимых для функционирования предприятия. У. ф. изменяется под влиянием происходящих хозяйственных операций; учет наличия и изменений осуществляется на счете «Уставный фонд». В зависимости от форм собственности изменения в У. ф. отражаются по-разному. Государственные предприятия, организации увеличивают У. ф. на первоначальную стоимость поступающих, сумму износа выбывающих основных фондов, часть прибыли от хозяйственной дея-

тельности, направляемую на увеличение У. ф., а также на сумму средств, выделенных государством предприятию для его хозяйственной деятельности. Уменьшение У. ф. происходит в результате ежемесячного начисления износа основных средств, списания первоначальной стоимости выбывающих средств и под влиянием некоторых др. хозяйственных операций. У. ф. акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью определяется учредительными документами. Изменения У. ф. допускаются после внесения данных в реестр государственной регистрации. В акционерных обществах У. ф. дифференцирован по видам акций (простые и привилегированные). В обществах с ограниченной ответственностью У. ф. учитывается по каждому участнику. У. ф. общества отражается в сумме подписки на акции или вклада участников в советской и иностранной валюте. В У. ф. зачисляются: здания, сооружения, оборудование и другое имущество, относящееся к основным средствам; права пользования землей, водой и др. природными ресурсами, интеллектуальной собственностью, а также иные имущественные права; сырье, материалы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы и др. материальные ценности, относимые к средствам в обороте. Изменение У. ф. акционерного общества обуславливается увеличением или уменьшением номи-

нальной стоимости акций, дополнительных вкладов участников. У. ф. организаций арендаторов определяется размером основных (по остаточной стоимости) и оборотных средств, полученных в *аренду*, а изменения У. ф. возникают как за счет дополнительной аренды или возврата арендованных средств, так и собственных накоплений арендатора.

УЧЕТ ВЕКСЕЛЕЙ — покупка банком, иным кредитным учреждением или специализированным брокером векселей до наступления срока платежа по ним. При У. в. происходит авансирование денег держателю векселя, за что с него взимается определенная плата, называемая *учетным процентом*. У. в. — чрезвычайно распространенная финансовая операция в рыночной системе хозяйства, что объясняется широким использованием расчетов и межфирменного кредитования с помощью векселей. Центральные банки ряда стран ведут операции по переучету (т. е. вторичному учету) партий первоклассных, т. е. содержащих обязательства солидных фирм, коммерческих векселей, принимая их от банков. В некоторых странах на основе широкого развития вексельного обращения и операций по У. в. возникли разнообразные финансовые институты, специализирующиеся на различных ступенях процесса У. в. Низший этап — вексельные брокеры (билль-брокеры) — посредники

в У. в. между фирмами и банками; они подбирают векселя по векселедателям и срокам платежа, годные для взаимного зачета. Наряду с коммерческими банками, для которых У. в. является каждодневной операцией, имеются специализированные кредитные учреждения — учетные дома и учетные компании, которые посредничают в этом бизнесе между коммерческими банками и центральным банком. Такого рода учреждения широко распространены в Великобритании, Канаде, Сингапуре. В Швейцарии действует Учетный банк, в США — Учетная корпорация Нью-Йорка. Массовость операций по учету и переучету векселей позволяет центральным банкам использовать манипулирование официальной учетной ставкой для воздействия на *ликвидность* всей банковской системы и общий объем кредита.

УЧЕТНЫЙ ПРОЦЕНТ — плата, взимаемая банками за авансирование денег путем покупки (*учета*) векселей, ценных бумаг, купонов, облигаций и других долговых обязательств до наступления сроков оплаты по ним. Представляет собой разницу между номиналом векселя или др. обязательства и суммой, уплачиваемой банком при его досрочной покупке. Процентная ставка, применяемая для расчета величины У. п., называется ставкой У. п. или учетной ставкой. Например, если номинал векселя равен 10 тыс. дол., а банк покупает

его, выплачивая 9,5 тыс. дол., за 6 месяцев до наступления срока платежа по векселю, то величина У. п. в таком случае составит 0,5 тыс. дол., а учетная ставка — 10 % годовых из расчета:

$$\frac{(10,0 - 9,5)}{10,0 \times 6} \times 12 \times 100.$$

Коммерческие банки, осуществляющие регулярные и массовые операции по учету векселей промышленных и торговых фирм, могут одновременно применять несколько учетных ставок (частных учетных ставок), уровень которых различается в зависимости от срока, остающегося до оплаты обязательства, степени кредитного риска, надежности и обеспеченности векселя. Размер частных учетных ставок может меняться ежедневно не только в зависимости от качества учитываемых векселей, но и состояния ликвидности банка, уровня официальной учетной ставки, по которой коммерческие векселя могут быть переучтены. Официальной учетной ставкой называется ставка, которую применяют центральные банки в операциях с коммерческими банками и другими кредитными институтами по учету краткосрочных государственных обязательств (прежде всего казначейских векселей) и переучету коммерческих векселей. Уровень частных ставок У. п. обычно превышает уровень официальной учетной ставки.

ФЕРМЕРСКОЕ (КРЕСТЬЯНСКОЕ) ХОЗЯЙСТВО (англ. *farmer*) — товарное сельскохозяйственное предприятие предпринимательского типа, ведущееся на собственной, арендованной или предоставленной в пожизненное наследуемое владение земле. Хозяйство может вестись личным трудом и трудом членов семьи, а также с помощью наемного труда, применяемого, как правило, в страду. Формы организации и использования труда обуславливаются характером землепользования, уровнем механизации и товарности хозяйства, степенью развитости рыночных связей. Благодаря развитию хозяйств фермерского типа повышается благосостояние крестьянства, социальная престижность его труда, умножаются продовольственные ресурсы страны. Ф. (к.) х. в наибольшей степени соответствует специфике аграрного производства, в котором наряду с государственной, кооперативной и другими формами хозяйствования должны функционировать предприятия, основанные на частной форме собственности на средства производства. Развитие Ф. (к.) х. в нашей стране нуждается в законодательно закреплённых гарантиях, в частности в праве свободного выхода труженика из коллективного хозяйства. В современных условиях создание фермерских хозяйств в нашей стране наиболее целесообразно прежде всего на базе слабых и низкорентабель-

ных колхозов и совхозов. Весьма актуален вопрос организации материально-технической базы фермерских хозяйств. Эта задача может быть решена на основе перепрофилирования части мощностей оборонной промышленности на производство необходимой техники и оборудования, предоставления кредита хозяйствам, оказания им производственных услуг. Членам колхозов и других сельскохозяйственных предприятий (кроме опытных хозяйств), пожелавшим выйти из их состава и вести крестьянское хозяйство, предоставляются участки, изымаемые из земель этих предприятий. Ф. (к.) х. — одна из форм зарождающейся в СССР рыночной многоукладной экономики. Чтобы выдержать конкуренцию с другими производителями сельскохозяйственной продукции, фермер должен совершенствовать производство, расширять выпуск товарной продукции, увеличивать капитальные вложения в землю, т. е. быть предпринимателем. По действующему в стране законодательству члены Ф. (к.) х. в первые два года своего существования освобождаются от уплаты подоходного налога. Граждане, ведущие крестьянское хозяйство, вносят в течение года авансовые налоговые платежи в бюджет в размере 10 % от месячной выручки за прошлый месяц. По окончании года, определения чистого дохода хозяйства и его распределения между членами

Ф. (к.) х. производится окончательный перерасчет налога. Подоходный налог с доходов членов Ф. (к.) х. исчисляется в таких же размерах, как и с заработков рабочих и служащих.

ФОНД ВОЗМЕЩЕНИЯ — часть валового общественного продукта, обеспечивающая возмещение средств производства, израсходованных в процессе его создания. По объему Ф. в. равен стоимости потребленных средств производства — предметов труда, полностью израсходованных в процессе производства, и части стоимости средств труда, перенесенной на продукт в течение данного периода. В соответствии с этим в Ф. в. различают текущие материальные затраты и амортизационный фонд. Последний имеет тенденцию к увеличению под влиянием технического прогресса, усложнения и удорожания техники, более полного оснащения ею производства. Что касается текущих материальных затрат, то с увеличением масштабов производства они также растут, но медленнее, чему способствуют меры по осуществлению режима экономии, снижению материалоемкости производства. К текущим материальным затратам относятся расходы на сырье, материалы, топливо, транспорт и связь, семена, корма, минеральные удобрения и др. Доля Ф. в. в валовом общественном продукте в 1989 г. составила 58,1 % против 57,1 % в 1980 г.

ФОНД НАКОПЛЕНИЯ — часть национального дохода, обеспечивающая прирост производственных основных фондов и непроизводственных основных фондов, а также оборотных средств и резервов. Накопление — источник и непереносимое условие расширенного воспроизводства. Процесс накопления осуществляется в ходе реализации капитальных вложений в отрасли материального производства, обеспечивающих пополнение основных производственных фондов и резервов средств производства. Часть Ф. н. оказывает прямое воздействие на жизненный уровень населения через прирост основных непроизводственных фондов (жилые дома, школы, больницы и другие объекты социальной инфраструктуры), прирост оборотных фондов в торговле, а также резерва потребительских благ. Эта часть Ф. н. вместе с фондом текущего потребления образует более $\frac{1}{3}$ использованного национального дохода (в 1989 г. — 83,3 %). В формировании Ф. н. принимают участие кооперативы, лица, занятые индивидуальной трудовой деятельностью, а также доходы населения, направляемые на индивидуальное жилищное строительство, строительство собственных дач и гаражей и т. п. Соотношение между фондом потребления и Ф. н. национального дохода должно быть оптимальным, обеспечивать максимально возможное удовлет-

ворение текущих потребностей общества без ущерба для перспективных целей. Этим создаются материальные предпосылки для успешного решения экономических и социальных задач, дальнейшей интенсификации производства и повышения его эффективности.

ФОНД ПОТРЕБЛЕНИЯ — часть национального дохода, обеспечивающая удовлетворение текущих материальных и культурных потребностей членов общества (в 1989 г. — 76,9 %). Если объем Ф. п. принять за 100 %, то преобладающая часть в нем приходится на личное потребление населения (более 85 %). Это продукты питания, непродовольственные промышленные товары (ткани, одежда, обувь, мебель, предметы длительного пользования), а также потребление жилищно-коммунальных услуг. Вторым слагаемым Ф. п. являются материальные затраты в учреждениях, обслуживающих население (8—10 % объема Ф. п.), — расходы на отопление, освещение, водоснабжение учебных, медицинских, культурно-просветительских и других учреждений по обслуживанию населения, а также на медикаменты, питание, инвентарь в этих учреждениях. Оба слагаемых в совокупности образуют фонд текущего потребления населения, являющийся экономической границей роста реальных доходов населения и составляющий приблизительно

95 % Ф. п. По сложившейся методологии в Ф. п. входят также материальные затраты в научных учреждениях и в управлении. Непосредственно эта часть Ф. п. не связана с потреблением населения и не принимается в расчет при определении реальных доходов населения. Ф. п. реализуется преимущественно через доходы населения и в относительно меньшей мере — через доходы государства, используемые на текущие материальные затраты учреждений непродуцственной сферы.

ФОНД ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ — сумма средств, расходуемая на потребление трудового коллектива. Его рост регулируется государством в целях обеспечения соответствия между доходами населения и их обеспечением товарами и платными услугами. К средствам, направляемым на потребление трудового коллектива, относятся расходы на оплату труда всех работников предприятия, денежные выплаты и поощрения, доходы (*дивиденды, проценты*), выплачиваемые по *акциям* трудового коллектива и вкладам членов трудового коллектива в имущество предприятий, социальные и трудовые льготы. В Ф. п. п. включаются денежные выплаты и натуральные выдачи, которые носят индивидуальный характер, реально увеличивают доходы работающих, позволяют им больше приобретать товаров и услуг. Поэтому расходы пред-

приятия на содержание профилакториев, домов отдыха, санаториев не включаются в Ф. п. п., так как они не носят индивидуального характера и не увеличивают возможностей работающих по приобретению товаров и услуг. В то же время стоимость предоставляемых за счет предприятия путевок на лечение и отдых, погашение за счет предприятия ранее выданных работникам ссуд входят в состав Ф. п. п., они как бы сберегают личные расходы работающих и тем самым расширяют их возможности по приобретению товаров и услуг. По этим соображениям не включаются в Ф. п. п. расходы по содержанию пионерских лагерей, детских садов и яслей, но входят расходы по благоустройству садоводческих товариществ, оплата абонементов в плавательные бассейны, полная или частичная оплата продуктовых заказов, подписки на газеты и т. п. В целях регулирования Ф. п. п. его размер поставлен в зависимость от роста объема продукции, работ и услуг в сопоставимых ценах (в 1991 г. по сравнению с соответствующим периодом 1990 г. в ценах, введенных в действие с 1 января 1991 г.). При этом для выравнивания стартовых условий предприятий фонд оплаты труда, например, за первый квартал 1990 г. принимается в фактически начисленной сумме, если предприятие не платило налог

на фонд оплаты труда (при росте его более чем на 3 %). Если же предприятие платило указанный налог, то в расчет принимается фактический размер фонда оплаты труда за вычетом суммы, за которую взимался налог (т. е. в пределах не облагавшейся налогом суммы). Кроме того, социальные и трудовые льготы за базовый период (например, 1990 г.) принимаются в расчет не в фактической сумме, а в одинаковом для всех предприятий относительном размере — 4 % от фонда оплаты труда. Так, если фонд оплаты труда в первом квартале 1990 г. составил 860 тыс. руб., но при этом 60 тыс. руб. облагались налогом, то базовый фонд потребления принимается равным 832 тыс. руб. ($860 - 60 = 800$ тыс. руб.; $800 \times 1,04 = 832$ тыс. руб.). Если объем продукции в первом квартале 1991 г. возрос на 10 %, то Ф. п. п. может составить 915,2 тыс. руб. ($832 \times 1,1$). Государственным и коммерческим банкам запрещено выдавать предприятиям на цели потребления суммы, превышающие установленные в соответствии с указанным выше порядком (за отдельными исключениями).

ФУНКЦИИ РЫНКА — направления и формы воздействия рынка на развитие народного хозяйства, предприятий, организаций. Рынок обеспечивает взаимосвязь производства с потреблением, решая при этом такие

задачи, как удовлетворение спроса на товары и услуги, предоставляя возможность сбыта продукции и обеспечения производства материально-техническими ресурсами и рабочей силой. Удовлетворение спроса достигается как за счет расширения производства, так и роста цен; при их свободном движении они быстро приходят в равновесие со спросом. Что касается сбыта, то рынок не дает гарантии сбыта, а лишь предоставляет возможность реализации продукции; использование же этой возможности зависит от конкурентоспособности продукции, ее качества, цены, организации и уровня сервисного обслуживания и т. д. Через механизм *конкуренции*, изменения соотношения между спросом и предложением рынок стимулирует рост производства, улучшение качества продукции и услуг, снижение издержек производства. Издержки, превышающие средние общественные, не признаются рынком, не оплачиваются покупателями, сами предприятия оказываются под угрозой *банкротства*. Рынок определенным образом воздействует на пропорции общественного производства; под влиянием изменения спроса происходит перелив ресурсов (финансовых, материальных, трудовых) из одной отрасли в другую, из одного региона в другой, ускоренно развиваются одни отрасли при сохранении или снижении прежних объемов производства и

других. Рынок объективно оценивает результаты деятельности предприятий, их способность обеспечить высокое качество продукции и услуг, предоставить покупателю удовлетворяющие его условия приобретения продукции. Рынок обладает широкими информационными возможностями: на биржах, ярмарках, в коммерческих центрах и торговых домах концентрируется богатейшая информация о наличии товаров, о спросе, ценах, курсах акций и т. п. Обобщение, анализ и использование этой информации приносит большую выгоду как непосредственным участникам рыночных отношений, так и государству. Многие из функций, которые в настоящее время реализуются органами государственного управления, рынком осуществляются более эффективно. Например, влияние государства на качество продукции менее действенно, чем рыночной конкуренции, заставляющей предприятия буквально бороться за «выживаемость» в рыночной системе. Однако многие важнейшие функции государственного управления экономикой рынок не в состоянии выполнять. Это проблемы формирования основных народнохозяйственных, макроэкономических пропорций, структурных сдвигов в экономике, выравнивания уровней развития регионов. Рынок не может решить проблем, требующих больших капитальных вложений

при длительных сроках их окупаемости (транспорт, дороги, энергетика и др.), связанных с реализацией крупных научно-технических программ, фундаментальных исследований, подготовкой научных кадров. Вместе с тем он формирует восприимчивость участников рыночных отношений к нововведениям.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ДОГОВОР

— соглашение между предприятиями (организациями) об установлении прав и обязанностей, связанных с изготовлением продукции, ее реализацией, производством работ, оказанием услуг. Среди различных видов Х. д. наиболее широкое применение имеют *договоры поставки*, *контракции*, *подрида* на капитальное строительство, *грузовые перевозки*, *банковской ссуды*, на выполнение научных, проектных, конструкторских работ и некоторые другие. В ряде законов СССР и законов союзных республик последнего времени Х. д. признается основным или единственным правовым и экономическим документом, регулирующим хозяйственно-производственные взаимоотношения сторон. Ныне предприятия в значительной мере свободны в выборе предмета договора, определении обязательств, любых других условий хозяйственных взаимоотношений, не противоречащих

действующему законодательству. Порядок заключения и исполнения Х. д. определяется как общим, так и специальным законодательством. К нему относятся Положения о поставках, транспортные уставы и кодексы, Правила о договорах подряда на капитальное строительство, банковское законодательство. В соответствии с Законом СССР «О предприятиях в СССР» предприятие самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы развития, исходя из спроса на производимую продукцию, работы и услуги и необходимости обеспечения производственного и социального развития предприятия. Основу же планов составляют договоры, заключенные с потребителями (покупателями) продукции, работ, услуг и поставщиками материально-технических ресурсов. Х. д. заключаются по определенным правилам, установленным для группы однородных договоров. При возникновении разногласий между сторонами договора они рассматриваются в органах арбитража. Строгое соблюдение Х. д. — необходимое условие нормального функционирования экономики. Нарушение Х. д. влечет за собой установленную законодательством имущественную ответственность виновной стороны. При заключении Х. д. стороны вправе включать в него санкции, которые характеризуют специфику конкретных договор-

ных взаимоотношений. Органам арбитража подведомственны споры об установлении в Х. д. определенных санкций и их размера. Односторонний отказ от исполнения условий Х. д. не допускается. Он может быть изменен или расторгнут только по соглашению обеих сторон. Уплата неустойки (штрафа, пени), установленной на случай просрочки или иного ненадлежащего исполнения договорного обязательства, и возмещение *убытков*, причиненных ненадлежащим исполнением, не освобождают должника от исполнения обязательства, предусмотренного договором. В условиях рыночной экономики роль Х. д. резко возрастает, а их неукоснительное соблюдение становится непреложным правилом нормальных взаимоотношений поставщиков и заказчиков. Нарушения Х. д. могут повлечь за собой не только материальные, имущественные потери, но и подрыв позиций на рынке, утрату доверия заказчиков, покупателей и др.

ЦЕНА — денежное выражение стоимости товара. Основной стоимостью является труд, а величина стоимости определяется затратами труда, которые общество при данных условиях признает необходимыми. В действующей в нашей стране практике установления цен под общественно необходимыми затратами пони-

других. Рынок объективно оценивает результаты деятельности предприятий, их способность обеспечить высокое качество продукции и услуг, предоставить покупателю удовлетворяющие его условия приобретения продукции. Рынок обладает широкими информационными возможностями: на биржах, ярмарках, в коммерческих центрах и торговых домах концентрируется богатейшая информация о наличии товаров, о спросе, ценах, курсах акций и т. п. Обобщение, анализ и использование этой информации приносят большую выгоду как непосредственным участникам рыночных отношений, так и государству. Многие из функций, которые в настоящее время реализуются органами государственного управления, рынком осуществляются более эффективно. Например, влияние государства на качество продукции менее действенно, чем рыночной конкуренции, заставляющей предприятия буквально бороться за «выживаемость» в рыночной системе. Однако многие важнейшие функции государственного управления экономикой рынок не в состоянии выполнять. Это проблемы формирования основных народнохозяйственных, макроэкономических пропорций, структурных сдвигов в экономике, выравнивания уровней развития регионов. Рынок не может решать проблем, требующих больших капитальных вложений

при длительных сроках их окупаемости (транспорт, дороги, энергетика и др.), связанных с реализацией крупных научно-технических программ, фундаментальных исследований, подготовки научных кадров. Вместе с тем он формирует восприимчивость участников рыночных отношений к нововведениям.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ДОГОВОР — соглашение между предприятиями (организациями) об установлении прав и обязанностей, связанных с изготовлением продукции, ее реализацией, производством работ, оказанием услуг. Среди различных видов Х. д. наиболее широкое применение в экономическом обороте имеют *договоры поставки*, *контракции*, *подряда на капитальное строительство*, *грузовые перевозки*, *банковской ссуды*, на выполнение научных, проектных, конструкторских работ и некоторые другие. В ряде законов СССР и законов союзных республик последнего времени Х. д. признается основным или единственным правовым и экономическим документом, регулирующим хозяйственно-производственные взаимоотношения сторон. Ныне предприятия в значительной мере свободны в выборе предмета договора, определении обязательств, любых других условий хозяйственных взаимоотношений, не противоречащих

действующему законодательству. Порядок заключения и исполнения Х. д. определяется как общим, так и специальным законодательством. К нему относятся Положения о поставках, транспортные уставы и кодексы, Правила о договорах подряда на капитальное строительство, банковское законодательство. В соответствии с Законом СССР «О предприятиях в СССР» предприятие самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы развития, исходя из спроса на производимую продукцию, работы и услуги и необходимости обеспечения производственного и социального развития предприятия. Основу же планов составляют договоры, заключенные с потребителями (покупателями) продукции, работ, услуг и поставщиками материально-технических ресурсов. Х. д. заключаются по определенным правилам, установленным для группы однородных договоров. При возникновении разногласий между сторонами договора они рассматриваются в органах арбитража. Строгое соблюдение Х. д. — необходимое условие нормального функционирования экономики. Нарушение Х. д. влечет за собой установленную законодательством имущественную ответственность виновной стороны. При заключении Х. д. стороны вправе включать в него санкции, которые характеризуют специфику конкретных договор-

ных взаимоотношений. Органам арбитража подведомственны споры об установлении в Х. д. определенных санкций и их размера. Односторонний отказ от исполнения условий Х. д. не допускается. Он может быть изменен или расторгнут только по соглашению обеих сторон. Уплата неустойки (штрафа, пени), установленной на случай просрочки или иного ненадлежащего исполнения договорного обязательства, и возмещение *убытков*, причиненных ненадлежащим исполнением, не освобождают должника от исполнения обязательства, предусмотренного договором. В условиях рыночной экономики роль Х. д. резко возрастает, а их неукоснительное соблюдение становится непременным правилом нормальных взаимоотношений поставщиков и заказчиков. Нарушения Х. д. могут повлечь за собой не только материальные, имущественные потери, но и подрыв позиций на рынке, утрату доверия заказчиков, покупателей и др.

ЦЕНА — денежное выражение стоимости товара. Основной стоимостью является труд, а величина стоимости определяется затратами труда, которые общество при данных условиях признает необходимыми. В действующей в нашей стране практике установления цен под общественно необходимыми затратами пони-

маются нормативные затраты на производство и реализацию продукции с учетом чистого дохода, необходимого для обеспечения хозяйственной деятельности предприятий, а также поступлений средств в бюджет (союзный, республиканские (союзных и автономных республик) и местные бюджеты). С помощью Ц. планируются, анализируются и контролируются народнохозяйственные пропорции, эффективность производства, выгодность продукции для изготовителей и потребителей. На основе Ц. определяется эквивалентность обмена между республиками, территориями, промышленностью и сельским хозяйством, предприятиями и организациями. Ц. являются одним из важных показателей жизненного уровня населения. Таким образом, в Ц. фокусируются экономические и социальные проблемы общества. Различают следующие функции Ц.: учетную, стимулирующую и распределительную. Учетная функция состоит в отражении в Ц. общественно необходимых затрат на производство и реализацию продукции, а также результатов хозяйствования. Стимулирующая функция Ц. проявляется в том, что она способствует применению новой технологии и техники, ресурсосбережению, повышению эффективности производства, улучшению качества продукции. Эта функция Ц. осуществляется на основе дифференциации ее уровня, а также

с помощью системы надбавок и скидок. Распределительная функция предусматривает учет в Ц. налога с оборота и других форм централизованного чистого дохода, который поступает в союзный бюджет, бюджеты союзных и автономных республик и местные бюджеты и используется для решения социальных задач. При переходе к рыночной экономике возрастает роль функции Ц. по поддержанию равновесия спроса и предложения. Ц. должна заинтересовывать изготовителя в увеличении объема производства, повышении качества и расширении ассортимента тех товаров, на которые рынок предъявляет спрос. В условиях административно - командной системы управления сбалансированность продукции и услуг регулировалась планами производства и материально-технического снабжения. Спрос лишь частично учитывался с помощью относительно высоких цен на особо модные товары, пониженных цен на товары, не пользующиеся спросом, т. е. сезонных цен (уценки) и др. В зависимости от сферы экономики (промышленность, сельское хозяйство, строительство) и обслуживания (население) выделяют *цены оптовые, цены закупочные, цены сметные и цены розничные*. При переходе к рынку предприятия начинают применять цены, установленные самостоятельно или на договорной основе (см. *Цены договорные*). Разновидностью

государственных Ц. являются *цены фиксированные и цены регулируемые*. По мере стабилизации денежного обращения, создания рыночных структур в экономике и демополизации производства область применения свободных и договорных цен расширяется.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ — важный элемент экономики, базисной на принципах товарного производства и рынка. Ц. б. — это надлежащим образом оформленные документы, выражающие имущественные отношения между членами общества, подтверждающие право («титул») на какое-то имущество или денежную сумму, которые не могут быть реализованы или переданы другому лицу без наличия и предъявления соответствующего документа. К Ц. б. относятся *пай, акции, облигации, вексел, акценты, чеки, ноты, депозитные и инвестиционные сертификаты, сберегательные бонусы, коммерческие бумаги, коносаменты, варранты и т. п.* В финансовой практике к Ц. б. относят лишь такие денежные документы, которые могут быть объектом купли-продажи, а также источником разного либо регулярного дохода. Регулярные операции по купле-продаже однотипных Ц. б. образуют соответствующий рынок. Так, существуют рынки акций, облигаций, казначейских векселей, коммерческих бумаг, ипотек, и т. п. Каждый рынок имеет спе-

цифический круг участников и обслуживается соответствующими институтами. Акции, например, обращаются преимущественно на бирже, тогда как облигации лишь частично продаются через биржу, а большей частью реализуются через банковскую систему. Различают «капитальные» и «денежные» Ц. б., которые соответственно обращаются на рынке капиталов и денежном рынке. Капитальные Ц. б., наиболее известными из которых являются акции и облигации, служат, с одной стороны, средством концентрации или займа капитала, а с другой — формой инвестирования денежного капитала, что приносит их держателям (инвесторам) регулярный доход (в виде *дивиденда* или *процента*). Капитальные Ц. б. принято делить на «долевые», выражающие долю в собственности и совокупном капитале, и «долговые», выражающие отношения займа. Ц. б. денежного рынка или просто «денежными» Ц. б. являются разнообразнейшие виды векселей (коммерческие, казначейские, финансовые, простые, переводные и др.), депозитные сертификаты, коммерческие бумаги и др. Это документально оформленные краткосрочные денежные обязательства (сроком не более 1 года). Некоторые из них используются для производства различных расчетов (например, векселя) за товары и услуги, в уплату налогов, т. е. выпол-

няют, по существу, денежную функцию средства платежа (кредитных денег). В то же время они могут применяться для краткосрочного инвестирования денежного капитала. В отличие от капитальных Ц. б., приносящих держателям регулярный доход в течение длительного времени, денежные Ц. б. обычно бывают источником разового дохода. Форма этих Ц. б. не предусматривает специализации атрибутов, указывающих на возможность получения дохода, например процентных купонов. Доход здесь реализуется в ходе рыночной сделки как разница между номинальной (нарицательной) суммой долгового обязательства и его фактической продажной ценой (более низкой). Денежные Ц. б. активно используются в обороте между фирмами, фирмами и банками, коммерческими и центральными банками, между казначейством и банками. Положение о Ц. б., принятое правительством СССР, предусматривает возможность совершения рыночных операций с акциями, облигациями, казначейскими обязательствами государства, сберегательными сертификатами и векселями. Формируется сеть бирж фондовых, некоторые из которых уже начали свою деятельность.

ЦЕНЫ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ — разновидность цен, применяемых на мировом рынке. Для между-

народной торговли характерна множественность цен на один и тот же товар в зависимости от региона и времени сделки, взаимоотношений между продавцом и покупателем, коммерческих условий сделки; характера рынка. Мировыми ценами называются цены наиболее крупных экспортно-импортных сделок (особенно на сырьевые товары) в свободно конвертируемой валюте, заключаемых в основных центрах мировой торговли. Конкретным рынкам присущи свои цены, которые регулируются спросом и предложением товаров. При проведении коммерческих сделок, как правило, ориентируются на базисные цены, в основу которых, в свою очередь, кладутся цены, публикуемые в различных справочных изданиях (справочные цены) и прейскурантах (прейскурантные цены). Эти цены отражают общую динамику цен за предшествующий период и могут быть использованы при заключении срочных сделок на небольшие партии товаров. При усложнении условий торговой операции базисные цены претерпевают значительные изменения, в том числе и с учетом прогнозных оценок того или иного рынка. Различают следующие виды цен. Цена *Ex — factory* означает, что экспортер передает покупателю или его агенту товар со своего склада (магазина и т. п.) и последний сам его грузит, транспортирует, страхует. При купле-продаже на

условиях *ФОБ (free on board)* в цену реализации включается цена самого товара, транспортные расходы по погрузке его на борт корабля, в самолет, вагон. После погрузки покупатель сам несет ответственность за сохранность груза. Цена *СИФ (cost, insurance, freight)* означает, что экспортер организует погрузку, страхование и поставку товара в указанный импортером пункт (обычно на территории страны-покупателя). Цена *ФАС (free alongside ship)* ограничивает транспортно-экспедиторские расходы продавца (отправителя) доставкой груза до причала. Цена *КАФ (cost and freight)* включает полностью расходы по транспортировке груза, но без расходов на страхование. Цены, первоначально объявляемые поставщиками в прейскурантах, как правило, подлежат корректировке в переговорах с покупателями. Насчитывается около 40 видов ценовых скидок. Наиболее распространены бонусные скидки (крупным оптовым покупателям), скидки за сезонность, за особое качество товара, дилерские скидки и др. Так же как и во внутренней торговле, в международных экономических отношениях может быть установлена оптовая цена (по большим партиям товара для юридических лиц) и розничная цена, превышающая оптовую на сумму издержек на розничную сеть.

ЦЕНЫ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ — цены, устанавливаемые

государством на: 1) продукцию, товары и услуги, производство которых сосредоточено в основном на предприятиях, занимающих монопольное положение на рынке, 2) на ресурсы, оказывающие определяющее влияние на общий уровень и динамику цен, а также 3) на социально значимые товары и услуги. Ц. г. подразделяются на цены фиксированные и цены регулируемые. Как правило, фиксированные цены приводятся в прейскурантах (см. *Цены прейскурантные*). В зависимости от народнохозяйственной и социальной значимости продукции цены утверждаются на уровне союза в целом, правительства республик, местных Советов народных депутатов, других органов, на которые возложены функции ценообразования. Реализация продукции производственно-технического назначения по ценам ниже государственных может производиться всеми предприятиями и организациями по согласию сторон или самостоятельно. Ц. г. не должны оставаться неизменными. Они находятся под влиянием складывающейся на рынке конъюнктуры экономической и подлежат периодическому пересмотру. По мере создания рыночных структур экономики сфера государственного регулирования цен будет сужаться.

ЦЕНЫ ДОГОВОРНЫЕ — цены на товары, устанавливаемые

мые по договоренности сторон — покупателя и продавца. Эти цены учитывают спрос и предложение и должны удовлетворять определенным нормам и правилам. Разница между договорными закупочными и предельными розничными ценами компенсируется за счет соответствующих региональных бюджетов по месту потребления этой продукции. Тем самым создаются условия, не позволяющие существенно отклониться от сложившегося уровня розничных цен, и вместе с тем обеспечивается заинтересованность местных органов в их последующем снижении. В настоящее время свыше 40 % общего объема промышленной продукции реализуется по Ц. д. В зависимости от условий производства и реализации, по мере стабилизации потребительского рынка органы ценообразования могут расширять сферу применения Ц. д. Однако в современных условиях, когда велики размеры дефицита товаров, применяются определенные рычаги, призванные воспрепятствовать углублению инфляции и резкому необоснованному взлету цен. Установлены предельные уровни рентабельности при применении Ц. д. (см. Рентабельность предельная).

ЦЕНЫ ЗАКУПОЧНЫЕ — цены, по которым колхозы, совхозы и другие сельскохозяйственные предприятия и организации продают государству про-

изведенную ими сельскохозяйственную продукцию. Ц. з. применяются также при расчетах за сельскохозяйственную продукцию между организациями, на которые возложены государственные закупки, и арендаторами и крестьянскими хозяйствами. Структура Ц. з. близка к структуре цен оптовых предприятий и включает в себя затраты на производство продукции и нормативную прибыль. На уровень цен влияют оптовые цены на промышленную продукцию (техника, удобрение, химические средства защиты растений, электроэнергия, горюче-смазочные материалы и др.), по которым эта продукция реализуется колхозам и совхозам. Наиболее тесно Ц. з. связаны с розничными ценами на продукцию легкой и пищевой промышленности, которая вырабатывается из сельскохозяйственного сырья. В переходный период к рыночным отношениям Ц. з. централизованно утверждаются на основные виды зерновых культур, хлопков, сахарную свеклу, подсолнечник, чай, скот, молоко, шерсть, табак. Остальная часть сельскохозяйственной продукции реализуется по ценам договорным или ценам, устанавливаемым на республиканском уровне. Для стимулирования размещения производства каждого вида продукции в наиболее благоприятных экономических и природных условиях, для зон специализированного товарного производства, имею-

щих самую низкую себестоимость единицы продукции, установлены Ц. з., включающие повышенный уровень рентабельности. Соответственно для зон с высокой себестоимостью проектируются цены с пониженной рентабельностью. Тем самым ценообразование стимулирует более эффективное производство товарной продукции и экономии расходов общества на ее закупку. Правительства союзных республик имеют возможность дифференцировать государственные Ц. з. по укрупненным зонам, исходя из различий почвенно-климатических условий. Политика ценообразования на сельскохозяйственную продукцию предусматривает достижение эквивалентности и паритета в обмене промышленной и сельскохозяйственной продукцией. Ежегодно статистические органы определяют размеры удорожания промышленной продукции и услуг для сельского хозяйства, на основе чего вносятся изменения в Ц. з.

ЦЕНЫ ОПТОВЫЕ — цены, по которым производятся расчеты между предприятиями за реализованную промышленную продукцию. По Ц. о. колхозам, совхозам реализуются машины, удобрения и др. виды промышленной продукции, отпускается сельскохозяйственное сырье, приобретенное заготовительными организациями у хозяйств и населения для дальнейшей его переработки на предприятиях лег-

кой и пищевой промышленности. Различают два вида Ц. о. — Ц. о. промышленности и Ц. о. предприятия. Для изготовителя основное значение имеет Ц. о. предприятия, в которой учитываются затраты на производство продукции и нормативная прибыль. Ц. о. предприятия могут быть едиными для всех изготовителей однородной продукции или дифференцированными, когда по объективным причинам предприятие или группа предприятий существенно различаются по уровню затрат. В последнем случае устанавливаются зональные или расчетные цены. В условиях прямых хозяйственных связей расчеты по Ц. о. предприятия осуществляются с непосредственным потребителем, а при поставках через сбытовые организации — с этими организациями. Ц. о. промышленности больше Ц. о. предприятия на сумму издержек и прибыли снабженческо-сбытовых организаций, а по некоторым товарам — также на величину налога с оборота. В зависимости от возмещения транспортных расходов Ц. о. дифференцируются по видам «франко». При прямых связях основной является цена франко-станция отправления и лишь по отдельным видам продукции — цена франко-станция назначения. В первом случае, расходы по доставке оплачивает потребитель, во втором — поставщик. Ц. о. устанавливаются союзным органом, Советами Министров

союзных и автономных республик в пределах их компетенции или по их поручению соответствующими органами ценообразования. Ц. о. могут быть как фиксированными, так и регулируемыми (см. *Цены регулируемые*), а также договорными (см. *Цены договорные*). На союзном уровне установлены фиксированные Ц. о. на продукцию базовых отраслей промышленности — нефть, газ, уголь, электроэнергию, металл, а также на массовые виды машиностроительной продукции — сельскохозяйственную технику, тракторы, автомобили, металлообрабатывающее оборудование, подвижной железнодорожный состав и др. виды продукции. На строительные материалы, отдельные виды пиломатериалов, химической продукции, оборудовании Ц. о. утверждают республиканские органы ценообразования.

ЦЕНЫ ПРЕЙСКУРАНТНЫЕ — цены, устанавливаемые органами ценообразования в соответствии с их полномочиями и включаемые в специальные сборники — преysкурaнты. Преysкурaнт является официальным документом, подтверждающим уровень цен и условия их применения. Условия применения (вид «франко», расчеты за тару и упаковку, дополнительные требования по комплектации, качеству и др.) фиксируются в «Общих указаниях», включаемых в преysкурaнт. В нем по каждому

виду продукции указывается номер позиции, приводятся основные технико-экономические показатели и номер стандарта или технических условий, в соответствии с требованиями которых утверждена Ц. п. На базе основных преysкурaнтов утверждаются дополнительные преysкурaнты. Они содержат цены на новую продукцию, а также изменения ранее утвержденных цен. Ц. п. являются фиксированными, твердыми, на их основе формируются *цены регулируемые* путем установлении к Ц. п. предельных надбавок или коэффициентов.

ЦЕНЫ РЕГУЛИРУЕМЫЕ — цены, регулируемые союзными и республиканскими органами, на которые возложены функции по ценообразованию по соответствующей номенклатуре продукции. Регулирование цен осуществляется путем установления предельных уровней цен или предельных отклонений от государственных (фиксированных) цен (см. *Цены фиксированные*). Есть и другие методы регулирования, в частности, по товарам народного потребления устанавливаются нормативы рентабельности, размеры ставок налога с оборота и торговых надбавок. По новой технике цены ограничиваются величиной полезного эффекта от ее применения. Полезный эффект определяется с учетом роста производительности, грузоподъемности, повышения надежности и долговечности, эко-

номии топлива, электроэнергии, высвобождения (сокращения) обслуживающего персонала при эксплуатации машин и оборудования. При таком подходе возросшие затраты при изготовлении новой техники не являются основанием для повышения цен; ее уровень определяется улучшением потребительских свойств продукции или в соответствии с их изменением. По продукции, предназначенной для замещения импортных товаров отечественными, цены устанавливаются не выше уровня мировой цены; для вторичных ресурсов и отходов производства цены не могут быть выше установленных на первичные ресурсы; по отдельным группам продукции (разовые заказы, научная продукция и др.) ограничителем цен является предельный уровень рентабельности ее производства (см. *Рентабельность предельная*). Номенклатура продукции, товаров и услуг, на которые устанавливаются государственные фиксированные и регулируемые цены, определяется и изменяется союзным и республиканскими органами в пределах их компетенции.

ЦЕНЫ РОЗНИЧНЫЕ — цены, по которым товары продаются населению, а также предприятиям и организациям при закупке ими товаров через розничную торговую сеть (государственную и кооперативную) и предприятия общественного питания. Ц. р. складываются из

оптовой цены промышленности (суммы затрат на производство и прибыли изготовителя, затрат и прибыли снабженческо-сбытовой организации и налога с оборота, если он установлен), а также торговой накладки в пользу розничной торговли. По многим видам товаров утверждаются Ц. р. без утверждения оптовых цен промышленностью. В этом случае в пользу торговых организаций устанавливается торговая скидка, а оптовая цена промышленности определяется путем исключения из Ц. р. торговой скидки. В основном на продукты питания установлены три вида цен: единые общесоюзные, местные и поисные. Уровень поисных цен зависит от величины издержек производства и обращения, связанных с дифференциацией закупочных цен (см. *Цены закупочные*) на сельскохозяйственное сырье по районам страны, а также транспортных расходов по доставке товаров в районы потребления. Ц. р. дифференцируются также в зависимости от потребительских свойств и качества товаров. Ц. р. могут быть фиксированными, т. е. утверждаемыми органами ценообразования, регулируемыми и свободными (см. *Цены регулируемые*, *Цены свободные*). Регулирование Ц. р. осуществляется одним из трех способов: 1) устанавливается предельный уровень цен на отдельные товары; в этом случае Ц. р. могут быть ниже предельного уровня, но не выше его;

2) определяются нормативы рентабельности, ставки налога с оборота и торговых надбавок, которых обязаны придерживаться предприятия—изготовители продукции и торгующие организации; 3) устанавливаются предельные надбавки или коэффициенты к ценам *прейскурантным*. На новые изделия с высокими потребительскими свойствами, т. е. престижные товары, устанавливаются договорные (свободные) на более высоком уровне по сравнению с фиксированными ценами на аналогичные товары. Учитывая особое социальное значение Ц. р., признано необходимым установить единые для всей территории страны пределы повышения государственных цен на основные продовольственные и непродовольственные товары, влияющие на жизненный уровень населения. Государство определяет по ним твердые *прейскурантные* (фиксированные) цены и контролирует их рост. Республики имеют возможность регулировать эти цены и снижать их ниже определенного центром уровня. На союзном уровне устанавливаются Ц. р. на основные виды хлеба, муку, крупу, мясо, молоко, масло подсолнечное, сахар, определенные наименования морской рыбы, массовые наименования хлопчатобумажных, шерстяных и синтетических тканей, обуви, холодильников, электроприборов, телевизоров, радиоприемников, а также на медикаменты, бензин, керосин, водку и ряд

др. изделий. На все другие виды продовольствия, продукции легкой промышленности и товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения Ц. р. определяются республиками или реализация этих товаров осуществляется по договорным (свободным) ценам. К Ц. р. относятся цены колхозного рынка, на котором в свободной продаже реализуется продукция фермерских хозяйств, личных подсобных хозяйств граждан и часть продукции колхозов и совхозов. Особой разновидностью Ц. р. являются цены комиссионной торговли, определяемые по соглашению с владельцем товара, сданного на комиссию, и с учетом спроса на этот товар. В последнее время получила развитие аукционная торговля товарами для населения (см. *Аукцион*).

ЦЕНЫ СВОБОДНЫЕ — цены, устанавливаемые предприятиями самостоятельно или на договорной основе с учетом спроса и предложения на рынке товаров и услуг. Механизм формирования Ц. с. ориентирован на экономическую заинтересованность предприятий-изготовителей в увеличении выпуска и расширении ассортимента товаров, предотвращении ажиотажного спроса и спекуляции этими товарами. Предприятия-изготовители согласовывают отпускные цены товаров с оптовыми и розничными торговыми партнерами (юридическими лицами), включая организации и предприятия по-

требительской кооперации, предприятия общественного питания и бытового обслуживания населения. Ц. с. определяется исходя из *конъюнктуры экономической, качества и потребительских свойств* изделий. При заключении повторных договоров на поставку товаров уровень цен может меняться в зависимости от этих факторов. В отпускной Ц. с. учитывается себестоимость продукции, *налог с оборота* по установленным ставкам, *прибыль* от реализации товаров. Последняя определяется как разность между отпускной ценой, производственными затратами и налогом с оборота. При этом прибыль облагается налогом в соответствии с действующим законодательством. В свободную розничную цену, по которой отечественные товары реализуются населению, включается торговая надбавка в размере до 20 % к отпускной цене (в районах Крайнего Севера и приравненных к ним отдаленных и горных районах она может быть повышена до 30 %). Конкретный размер торговой надбавки зависит от уровня издержек обращения, транспортных и других расходов, а также величины отчислений на создание фонда регулирования свободных розничных цен (фонда риска). Величина торговой надбавки определяется предприятиями, реализующими товар населению самостоятельно. Поставка отечественных и импортных товаров, подлежащих продаже

по свободным розничным ценам предприятиям промышленности для дальнейшей переработки, а также предприятиям бытового обслуживания населения, осуществляется также по свободным отпускным ценам. В стоимость готовых изделий, изготовленных из материалов, полученных по свободным отпускным ценам, включаются надбавки в размере до 20 % (или до 30 % для соответствующих районов) к отпускной цене. В случае изменения спроса и предложения на товары Ц. с. могут снижаться или повышаться (повышение регулируется системой налогообложения прибыли). При этом снижение цен предприятия розничной торговли производят за счет фонда регулирования цен (фонда риска). С развитием рыночных отношений, нормализацией положения на потребительском рынке круг товаров, реализуемых по свободным ценам, расширяется.

ЦЕНЫ СМЕТНЫЕ — цены и расценки, используемые для определения расчетной стоимости нового строительства, реконструкции зданий и сооружений, расширения и технического перевооружения предприятий, зданий, сооружений и объектов. Основой формирования Ц. с. являются нормативы расхода ресурсов и затрат на отдельные виды и комплексы строительно-монтажных работ. При разработке проектов и смет используются Ц. с. на материалы, изде-

ля и конструкции на час работы строительных машин и оборудования, на перевозку грузов для строительства. Ц. с. на материалы, изделия и конструкции учитывают не только оптовые цены их приобретения, но и расходы на доставку материалов до строя, включая затраты на погрузочно-разгрузочные работы, тару, упаковку и реэквизит при транспортировке грузов, наценки снабженческо-сбытовых организаций и заготовительно-складские расходы. Сейчас в строительстве, как и в промышленности, применяются договорные цены, в соответствии с которыми ведутся расчеты между заказчиками и строительными организациями (подрядчиками). При этом основой договорной цены является сметная стоимость строящегося объекта, рассчитанная по Ц. с., с учетом установленных норм накладных расходов, плановых накоплений (26—28 % вместо прежних 8 %) и ряда других нормативов и затрат. Указанные Ц. с. вместе с нормативами приводятся в сборниках сметных норм и расценок (СНИР). До 1 января 1991 г. Ц. с. утверждались Госстроем СССР и были обязательными для применения. С принятием 10 декабря 1990 г. Верховным Советом СССР «Основ законодательства об инвестиционной деятельности в СССР» Ц. с. используются в качестве рекомендуемых. Они служат ориентиром при разработке проектов, смет и договорных цен.

ЦЕНЫ СОПОСТАВИМЫЕ — цены, применяемые для оценки продукции различных периодов с целью определения темпов роста и других относительных показателей сравнения, динамики. В 1987—1990 гг. Ц. с. в промышленности служили оптовые цены, введенные 1 января 1982 г. Если, например, объем продукции предприятия в 1989 г. в действующих ценах составлял 24 млн руб., а в сопоставимых ценах — 20 млн руб., в 1990 г. в действующих ценах — 26 млн руб., а в сопоставимых — 21 млн руб., то темп роста продукции будет равен 105 %, а темп прироста 5 % ($21 : 20 = 1,05$ или 105 %). Таким образом, объем продукции в сопоставимых ценах возрос на 5 %. С 1 января 1991 г. изменился порядок оценки объема продукции в Ц. с. В качестве их для сравнения объема продукции 1991 г. с соответствующим периодом прошлого года применяются цены, по которым продукция реализовывалась в 1991 г., — фиксированные или договорные. По новой продукции и продукции, изготавливаемой по разовым заказам, в качестве сопоставимых в течение всего года применяются цены первого месяца производства (реализации) данного вида продукции. Если один и тот же вид продукции реализуется нескольким заказчикам по разным договорным ценам, то Ц. с. для всей продукции данного вида является договорная цена, по которой продукция продана основному

потребителю (на большую сумму). В случае, когда продукция, которая производилась в 1990 г., в 1991 г. прекращена выпуском, используются цены 1990 г. с поправкой на средний индекс цен 1991 г. к 1990 г. по данной группе продукции. Так, если цена изделия в 1990 г. составляла 120 руб., а в 1991 г. такое изделие перестало выпускаться, но на другие изделия, относящиеся к данной группе изделий (аналогичные изделия), цены увеличились на 20 % (индекс цен — 1,2), то сопоставимой ценой рассматриваемого изделия считается цена, равная 144 руб. ($120 \times 1,2 = 144$). Ц. с. применяются также при определении показателей динамики объема продукции сельского хозяйства, строительства и других отраслей.

ЦЕНЫ ТРАНСФЕРТНЫЕ — цены, применяемые *корпорациями* в сделках между их подразделениями, филиалами или подконтрольными фирмами. Возникли как счетные единицы для измерения потоков товаров, услуг, технологии, финансов в целях учета и оценки деятельности подразделений корпорации. Используются в настоящее время практически всеми крупными компаниями как на территории одной страны, так и нескольких. Ц. т., применяемые корпорациями в рамках одной страны, практически не оказывают влияния на экономическую политику государства, в отличие от цен, которые действуют в сделках

между их различными национальными подразделениями, и существенно влияют на политику принимающей страны. По имеющимся оценкам, Ц. т. охватывают от $1/3$ до половины всего мирового экспорта и чуть меньше импорта. Цены корпораций фактически являются реакцией на те или иные меры государственного регулирования: налоги, тарифы, ограничения на переводы прибылей, валютный контроль и т. п. Путем занижения или завышения Ц. т. по отношению к «нормальным» транснациональные корпорации могут в разных странах представлять свои прибыли в различных формах в зависимости от величины национальной шкалы налогообложения того или иного вида дохода (например, в меньшей степени как *дивиденды* и в большей степени как плату за использование технологии), минимизируя, таким образом, общую сумму выплачиваемых налогов. Точно так же путем использования Ц. т. нераспределенная прибыль переводится из одной страны для увеличения распределяемой ее части в другой. Чем больше ограничений на предпринимательскую деятельность существует в том или ином государстве, тем более интенсивно ТНК используют Ц. т. для перекачки прибылей из этого государства. Причем в последнее время стала широко использоваться практика заключения «джентльменских» соглашений об использовании

Ц. т. между «неродственными» компаниями разных стран с той же целью. Ц. т. применяются в основном в отношении технически сложных изделий, услуг, финансовых потоков (например, проценты по внутрфирменным займам), где трудно определить величину «нормальной» цены. В отношении же тех товаров, которые уже год-другой являются объектом торговли и цены на которые существуют в справочниках, Ц. т. используются редко. В 50—70-е годы правительства многих стран предпринимали попытки разработать методику исчисления «нормальных» цен на товары, к которым чаще всего применяются Ц. т. Позднее, убедившись в бесплодности этих усилий, некоторые из них пытались пойти по пути применения унитарного налогообложения. В расчет принималась общая прибыль всех подразделений ТНК, полученная во всех странах, а затем налогом облагалась та ее доля, которая соответствовала удельному весу в продажах или занятости на территории данной страны. Однако этот далеко не безупречный с юридической точки зрения подход вызывал много политических сложностей и споров фискального характера. В настоящее время правительства большинства стран чаще всего вообще отказываются от попыток определить степень злоупотреблений ТНК с ценами на наукоемкие товары и услуги, а просто договариваются с ними о

«справедливой» доле доходов, на обложение которых может претендовать данная страна. Иногда налоговые инспекции пользуются просто методом сравнения цен на одни и те же товары и услуги, декларированных ТНК в разных подразделениях. С ростом числа совместных предприятий на территории СССР советские налоговые органы уже столкнулись с практикой использования иностранными партнерами Ц. т. с целью занижения прибылей советской стороны, выраженных в иностранной валюте. Это побудило финансовые органы к активным мерам по проверке обоснованности использования тех или иных цен во внешнеэкономических операциях советских юридических лиц. Но в условиях отсутствия объективного критерия «нормальной» цены это может привести к необоснованным репрессиям в отношении участников внешнеэкономической деятельности и злоупотреблениям со стороны должностных лиц. Единственный путь — снижение нормы принудительной продажи государству валютных поступлений советских юридических лиц. В противном случае возможны либо укрывательство валютных доходов через трансферт, либо ослабление заинтересованности в их получении.

ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — предприятие, функционирующее на основе права собственности

частной. Ч. п. формируется из имущества гражданина (семьи), полученных доходов, кредитов и других законных источников. Ч. п. может быть образовано в результате приобретения гражданином (семьей) государственного предприятия в ходе его приватизации или создания новой хозяйственной единицы. Собственник Ч. п. несет ответственность по обязательствам предприятия в пределах, определяемых его уставом. Существуют два основных типа Ч. п.: частные трудовые, основанные на соединении в одном лице собственника и работника, и частные, для которых характерно использование собственником средств производства труда наемных работников на договорной (контрактной) основе. В процессе перехода к рыночной экономике в нашей стране будут развиваться оба типа Ч. п. и соответственно частного предпринимательства. В Ч. п. второго типа отношения между работодателем (собственником Ч. п.) и работниками регулируются индивидуальными трудовыми договорами либо коллективным трудовым договором (соглашением). В них оговариваются особенности производственных и трудовых отношений на предприятии, вопросы охраны труда, социального развития коллектива и т. д. Управление Ч. п. осуществляется самим собственником или уполномоченным им органом (администрацией) в соответствии с уставом предприя-

тия. В условиях рыночной экономики государство строит свои отношения с Ч. п. на основе экономических рычагов и стимулов в рамках действующего законодательства: устанавливает налоги и налоговые льготы, целевые дотации и субсидии, нормы амортизационных отчислений, валютный курс, экологические нормативы, проводит антимонопольную политику, обеспечивает минимальную социальную защищенность трудящихся посредством определения минимума заработной платы. Государство должно также соблюдать принцип равенства правовых и социальных условий хозяйствования для предприятий всех форм собственности. Ч. п. в рыночной экономике действуют на свой страх и риск, поэтому вполне возможно разорение определенной их части. Смягчить социальные последствия банкротства Ч. п. призвано образование ими резервов фондов, страхование имущества. В нашей стране деятельность Ч. п. регулируется законами СССР «О собственности в СССР», «О предприятиях в СССР», «Об общих началах предпринимательства граждан в СССР» и другими союзными и республиканскими законодательными актами.

ЭКСПЕРТНЫЕ ОЦЕНКИ — количественные, качественные (порядковые) оценки процессов,

явлений, не поддающихся непосредственному измерению. Э. о. базируется на суждениях привлеченных независимых специалистов. Для обобщения индивидуальных Э. о., повышения степени их достоверности и объективности применяются специальные методы, включающие правила формирования групп экспертов, продуманные формы предлагаемых к обсуждению вопросов, возможность сведения результатов и выработку общей позиции привлекаемых к работе экспертов. Э. о. применяются при прогнозировании развития техники и технологии, экономических и иных явлений и процессов, возможных изменений спроса и предложения, курсов акций и валют и др. По мере развития рыночных отношений использование Э. о. в советской экономике будет расширяться в интересах повышения эффективности производства, ускорения сбыта производимой продукции, укрепления позиций товаропроизводителей в конкурентной борьбе.

ЭКСПОРТ (от лат. *exportare* — вывозить) — продажа товаров за рубеж. Понятие Э. включает в себя как сами товары, вывозимые за границу, так и сделку, т. е. действие, имеющее целью реализацию их иностранному контрагенту. В зависимости от видов товаров существует несколько способов их Э. Сырье и необработанные продукты питания обычно экспортируются

специализированными торговыми компаниями, которые предварительно закупают товары у производителей от своего имени и со своего счета. Производители таких промышленных товаров, как оборудование, суда, подвижной состав железных дорог и другие крупные специализированные изделия, как правило, осуществляют экспорт либо на основе прямых контрактов с импортером, либо через сеть своих представительств и агентских фирм. Наиболее распространенный метод Э. потребительских товаров состоит в их реализации через универсальные *торговые дома*. В тех случаях, когда поставка потребительских товаров осуществляется в небольших количествах, используется торговля по почте путем рассылки каталогов. Фирмы, которые устойчиво ориентируют производство на Э., стремятся обычно организовать собственную сбытовую сеть за рубежом, для чего создают граничные филиалы и дочерние общества, которые делаются на граничные оптовые конторы, предприятия розничной торговли, ремонтные предприятия, пункты сервиса. Помимо производителей экспортной продукции в зарубежных продажах участвуют специализированные внешнеторговые предприятия. Они делятся на экспортно-импортные фирмы и торговые дома — предприятия, совершающие внешнеторговые операции как со своего счета, так и на комиссионных началах,

с самым широким кругом товаров. В первом случае фирма сначала закупает товар у национального или иностранного производителя, а затем перепродает его от своего имени. Во втором случае торговля осуществляется за счет и от имени производителя или покупателя. Экспортные фирмы в отличие от торговых домов не носят универсального характера, а специализируются на продаже определенной группы товаров. Объектом их торговли являются преимущественно товары потребительского назначения, горнодобывающей промышленности, сельского хозяйства, а также кустарных промыслов. Агентские фирмы, являющиеся обычно юридическим лицом страны-импортера, осуществляют продажу товаров иностранной фирмы исключительно на комиссионных началах. Они действуют на основе долгосрочных соглашений (агентских договоров) с иностранным экспортером и позволяют последнему избегать посредничества фирм и расходов по созданию собственной сбытовой сети. Фирма получает комиссионное вознаграждение, которое, как правило, взимается с продавца в размере 2—10 %. Одной из разновидностей комиссионных операций являются консигнационные сделки, которые заключаются в том, что продавец передает экспортной фирме свой товар на условиях его оплаты после продажи. Брокерские или посреднические фирмы выполня-

ют функции сведения продавца с покупателем или наоборот. В отличие от агентских фирм они не находятся в длительных договорных отношениях с какой-либо из сторон и выполняют операции на основе разовых поручений. При определении экспортных цен за основу берутся цены мирового рынка, которые корректируются в зависимости от условий поставки (см. *Цены в международных торгово-экономических отношениях*). Существовавшая в нашей стране на протяжении длительного времени монополия государства на внешнеэкономические сделки представляла право осуществлять все экспортные операции через МВЭС СССР. Сейчас советские предприятия получили возможность как осуществлять экспорт собственной продукции, так и создавать внешнеторговые фирмы. Вместе с тем государство в лице внешнеторговых организаций может создавать любые типы внешнеторговых предприятий, а государственные структуры могут формировать лишь агентские и брокерские фирмы, т. е. действовать не от своего имени, а по поручению советских или иностранных предприятий. Все расчеты по Э. осуществляются методом аккредитива через Внешнеэкономбанк СССР. С макроэкономической точки зрения роль Э. в функционировании национальной экономики различается в зависимости от механизма хозяйствования. В странах с ры-

ночной экономикой Э. выполняет роль оттока избыточного совокупного предложения, подключая спрос мирового рынка в качестве стимула расширения национального производства. Э. является также важным звеном структурной перестройки национальной промышленности, способствуя вывозу продукции из отстающих и депрессивных отраслей и в то же время стимулируя расширение новых наукоемких производств. В странах с административно-командной экономикой основная и практически единственная роль Э. состоит в получении иностранной валюты, которая затем централизованно используется для выполнения тех или иных задач, определяемых государственными органами. В переходный от административной к рыночной экономике период функции Э. определяются теми способами, которыми осуществляется переход к рынку. Шоковые методы (резкое включение рыночных механизмов) обуславливают в качестве основной функции Э. постепенное исправление накопившихся диспропорций в территориально-отраслевой структуре экономики за счет развития экспортного производства продукции, где у страны есть относительные преимущества. Там, где переход осуществляется методами контролируемого развития рынка, Э. по-прежнему нацелен на получение иностранной валюты для нужд государства, обеспечения техно-

логически значимого импорта, обслуживания внешнего долга и т. п.

ЭМИССИЯ ДЕНЕГ (от лат. *emissio* — выпуск) — выпуск денег в обращение. Э. денежных знаков является исключительным правом Госбанка СССР в соответствии с функциями резервной системы. Это означает, что решение об осуществлении Э. д. и изъятии их из обращения, организации обращения денег принимается центральным советом Госбанка СССР как высшим органом управления Госбанком и системой центральных банков республик. Э. д. осуществляется в форме банковских билетов (банкнот) Госбанка и металлической монеты, которые являются безусловными обязательствами банка и обеспечиваются всеми его активами. Госбанк СССР определяет достоинство (номинал) банкнот и металлических монет, их отличительные признаки и организует изготовление банкнот и монет. В ведении Госбанка находятся порядок ведения кассовых операций в народном хозяйстве, установление правил перевозки, хранения и инкассации наличных денег, создание резервных фондов банкнот и монет, а также определение признаков и порядка платежности денежных знаков, замены поврежденных и их уничтожения. Э. д. — сложный экономический процесс, требующий от государственных органов строгого регулирования. Увеличение

денежной массы в обращении, при прочих равных условиях, оправданно тогда, когда растут объемы производства и реализации товаров и услуг. Превышение выпуска денег сверх потребности в них ведет к обесценению денег и к инфляции.

ЭМИССИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ — единовременный выпуск в рыночный оборот достаточно больших партий унифицированных долговых обязательств: *акций, облигаций, казначейских обязательств, коммерческих бумаг, ипотек* и др., — осуществляемых торгово-промышленными компаниями, кредитными учреждениями, правительствами и местными органами власти. Цель эмиссии — концентрация средств путем займа одновременно у большого количества кредиторов, которым предлагается стать покупателями, а затем держателями *ценных бумаг*. Эмиссионный процесс состоит в первичном размещении ценных бумаг у конечных инвесторов или посредников, гарантов размещения, которые приобретают всю партию эмитированных ценных бумаг для их последующей перепродажи конечным держателям — инвесторам. Вся партия эмитированных ценных бумаг размещается либо среди заранее определенного круга покупателей, либо путем объявления публичной подписки или *аукционов*, через биржу, путем продажи консор-

циумам банков. Эмиссия и эмиссионный процесс связаны с достаточно большими расходами на печатание проспектов и самих ценных бумаг, рекламу, комиссионные платежи посредникам, за *котировку* на бирже и т. п. В результате сумма средств, получаемая эмитентом от выпуска партии ценных бумаг, оказывается ниже совокупной номинальной цены ценных бумаг. В зависимости от фактического спроса каждая ценная бумага может быть фактически продана по номиналу, выше или ниже номинала. Эта первая цена называется эмиссионным курсом, величина которого оказывает влияние на фактическую доходность ценных бумаг для инвесторов, и будет учтена рынком в рыночном курсе ценных бумаг. Традиционно Э. ц. б. предполагает их печатание и «физическое существование». В настоящее время стремление к постоянному удешевлению и упрощению Э. ц. б., особенно краткосрочных, привело к внедрению в этот процесс электроники. Так, например, в США казначейские векселя, эмиссия которых происходит практически непрерывно и которые размещаются преимущественно среди банков — членов Федеральной резервной системы, эмитируются путем записей в специальных книгах и фиксации в электронной памяти компьютеров.

СПИСОК АВТОРОВ СТАТЕЙ

Азроянц Э. А.	Коломин Е. В.	Радионов Р. А.
Бадалов Л. М.	Кондратов В. А.	Розенова Л. И.
Белик Ю. А.	Куник Я. А.	Серебрякова Л. А.
Белобородова В. А.	Кунин А. В.	Ситнин В. В.
Бобков И. А.	Лупей Н. А.	Соскин А. А.
Богданов В. М.	Максимова Л. В.	Станковский С. С.
Булавин В. Н.	Миронов В. В.	Степанов С. В.
Гаретовский Н. В.	Ножников А. Г.	Татарская Н. И.
Григорьев Л. М.	Павенский С. Т.	Титов С. А.
Грошев В. П.	Пашков Б. Г.	Тур В. А.
Иванов И. И.	Пенкин А. Ф.	Улюкаев А. В.
Киперман Г. Я.	Петров Ю. К.	Хенкин И. Л.
Клепач А. Н.	Подвинская Е. С.	Швандар В. А.
Кожеватова Р. Г.	Пригожин Е. М.	Щекин Н. Д.

36-8

РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА

200 терминов

Популярный
словарь

Заведующий редакцией *К. В. Ажаев*
 Редакторы *Е. М. Аветисян, А. В. Горбатова*
 Младший редактор *И. В. Конопляникова*
 Художник *И. К. Маслова*
 Художественный редактор *А. А. Пчелкин*
 Технический редактор *Ю. А. Мухин*

ИБ № 9293

Сдано в набор 13.05.91. Подписано в печать 10.09.91. Формат 70×108¹/₃₂. Бумага книжно-журнальная офсетная. Гарнитура «Литературная». Печать офсетная. Усл. печ. л. 9,8. Уч.-изд. л. 13,72. Тираж 100 000 экз. Заказ № 199. Цена 2 р. 70 к.

Политиздат. 125811, ГСП, Москва, А-47, Миусская пл., 7.

Типография изд-ва «Уральский рабочий». 620151, Свердловск, пр. Ленина, 49.



2 р. 70 к.

Популярный
словарь

РЫНОЧНАЯ
ЭКОНОМИКА

2000
ТЕРМИНОВ

Политиздат