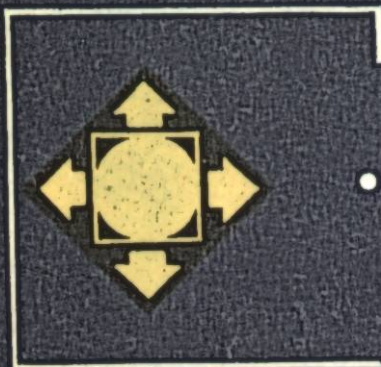


33(03)
С 481

СЛОВАРЬ. СПРАВОЧНИК

РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ



Настольная книга

- руководителя предприятия
- предпринимателя
- коммерсанта
- бизнесмена

СЛОВАРЬ-СПРАВОЧНИК РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Настольная книга

- руководителя предприятия
- предпринимателя
- коммерсанта
- бизнесмена

КНИГА I

Издательство
Саратовского
университета
1991

33(03) 636.945
с 481 Словарь-спра-
вочник рыночной
экономики. Кн. 1. Саратов, 1991
5-00

23/IV 82н Копия

5/VIII-82
12/VI-82



636.945

35(03)
С 48.1

УДК 334.01
С 48

Словарь-справочник: Рыночная экономика: понятия, термины, механизмы рыночной экономики.
С 48 Кн. 1 / А. А. Зайцев, Ю. Г. Одегов, В. Г. Одегов, Г. П. Елисеев, В. С. Бабий. — Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 1991. — 128 с.

Спонсор: ГКПО «Заволжье»

70605010000—911
176(02)—91
ISBN 5—292—01325—0

636 945

© А. А. Зайцев,
В. Г. Одегов,
Ю. Г. Одегов,
Г. П. Елисеев,
В. С. Бабий, 1991

От составителей

Демократизация экономической жизни привела к реорганизации внешнеэкономической деятельности страны. Все больше предприятий и ведомств получают право самостоятельного выхода на международный рынок. Рыночная экономика — это экономика договора, сделок между равноправными партнерами, и она немыслима без культурного, цивилизованного торговца, коммерсанта, без посредника, которые организуют движение товаров.

Рынок быстро меняет и наш повседневный словарь, куда возвращаются термины, долгое время занимавшие полулегальное существование: рынок, товар, товарно-денежные отношения, закон стоимости...

Наряду с этим остро ощущается нехватка новой литературы для специалистов, занятых в системе внешнеэкономических связей.




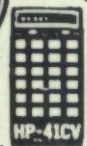
Цель этого издания — дать читателю доходчивый, удобный в пользовании справочник, а специалистам сжатую, но емкую по содержанию информацию.

Словарь содержит краткую характеристику понятий и терминов, как традиционных, так и новых, используемых в практической деятельности в сфере финансов, права, поставок продукции; заключения и ведения различного рода коммерческих сделок и операций.


Словарь-справочник предназначен для руководителей предприятий, экономических, финансовых и маркетинговых служб, слушателей коммерческих школ и школ менеджеров, преподавателей вузов, работников совместных предприятий, кооперативов и широкого круга читателей.

А В Г Д Е Ж З И К Л М Н О П Р С Т У Ф Ш Э 600

72 4 5 6 7 8 9 0 1 2 3 4 5 6 7 8

Уважаемые читатели!
 В этом же году выходит
 2-я книга «Словарь-справочник
 рыночной экономики».
 Заказы по адресу:
 410600, Почтамт, а/я 70.
 Изд-во СГУ.



878

А

Абсентеизм — показатель социального климата на предприятии, уровня загрузки рабочей силы и непроизводительных затрат рабочего времени. Включает в себя следующие элементы: временное отсутствие на работе (болезнь, несчастный случай, уходы с разрешения администрации и т. д.), опоздания, отпуска по семейным обстоятельствам и т. д.

Западные экономисты уделяют анализу данного показателя большое внимание.

Аваль — вексельное поручительство за любое ответственное лицо: векселедателя, акцентанта или индосанта; может быть выдано на всю сумму векселя или часть ее.

Авансовые закупки — характерной чертой данного вида операций является то, что первоначальная и встречная поставки здесь меняются местами. Сторона, заинтересованная в продаже своих товаров определенному покупателю, сначала закупает какие-либо товары у него. Экспортер, таким образом, в дальнейшем освобождается от обязательств по встречным закупкам в рамках данной конкретной сделки.

При этом виде сделок может применяться особый блокированный счет, на который переводятся платежи за первоначальный экспорт и при соответствующих документах, свидетельствующих о встречных закупках, он оплачивается.

Аviso — уведомление от банка, выдавшего аккредитив.

Автаркия — экономическая политика хозяйственного обособления данной страны от экономики других стран, стремление создать замкнутое хозяйство.

Авуары (А.) — 1) активы (денежные средства, чеки, векселя, переводы, аккредитивы), которыми производятся платежи и погашаются обязательства; 2) средства банка в иностранной валюте на его счетах в иностранных банках; 3) вклады частных лиц и организаций в банках.

Иностранные авуары подчиняются юрисдикции страны, в которой они размещены.

Различают: свободные А. — используются без ограни-

чений; блокированные А. — находящиеся в распоряжении государства или банков; А. с определенным режимом использования.

Агрегация рынка — совмещение всех сегментов рынка в единое целое и разработка товаров и стратегии маркетинга исходя из этого целого.

Агент — постоянный представитель производителя при продаже его продукции (цены и условия определяются производителем). Функции агента могут ограничиваться производителем: например, он продает только часть продукции, или только в определенном районе, либо имеет ограниченное право на ведение переговоров.

Агент фирмы-производителя — оптовый торговец, посредник, не являющийся собственником продаваемого им товара (обычно представляет продукцию нескольких неконкурирующих между собой фирм-производителей, предназначенную для определенной сферы торговли).

Агентские операции — поручение одной торговой стороны, именуемой принципалом, независимой от другой ее стороны, именуемой агентом (торговым, коммерческим), совершения фактических и юридических действий, связанных с продажей или покупкой товара на оговоренной территории за счет и от имени принципала. Агентские операции совершаются на основе более или менее длительного (обычно многолетнего) соглашения, именуемого агентским соглашением.

Агентские соглашения различаются по признаку объема прав и обязанностей сторон. Соглашения, предоставляющие агенту исключительное право продажи товара производителя, как правило, оговаривают право торгового посредника выступать единственным поставщиком данного товара на обслуживаемый регион. Соглашение о предоставлении исключительного права обязывает производителя оказывать оптовика существенную помощь — финансовую, рекламную и т. д. По закону производитель не имеет права потребовать за это обязательства со стороны торгового посредника не заниматься конкурентными товарами, но практически он располагает существенными рычагами давления и влияния.

Агентское соглашение без предоставления исключительного права (без предоставления исключительного права на продажу товаров производителя). Производи-

тель по своему усмотрению ограничивает число оптовиков, выступающих на рынке с его товаром. В данном случае контроль производителя над действиями оптовика значительно меньше, чем в случае предоставления ему исключительного права продажи товара.

Агенты производителей — представитель нескольких производителей; имеют дело с неконкурирующими дополняющими товарами с исключительным правом сбыта на определенной территории. Таким образом, они могут избегать ситуаций, связанных с конфликтом интересов, и обладать достаточно полным ассортиментом продукции для своей территории сбыта. Они не предоставляют кредита, однако иногда хранят и поставляют продукцию, а также предоставляют ограниченную помощь в исследованиях и планировании. Предоставляется поддержка по реализации и продвижению товаров. Эти агенты могут дополнять сбытовую деятельность производителей, помогать внедрять новые товары, выходить на географически разбросанные рынки и продавать продукцию с низким, средним объемом продаваемых партий.

Агенты сбытовые — по условиям договора отвечают за маркетинг всей продукции производителей. По существу они превращаются в маркетинговые подразделения производителей (поставщиков) и имеют полномочия вести переговоры по ценам и другим условиям реализации, таким, как кредит и поставка. Они выполняют все оптовые функции, только не получают права собственности на продукцию. В то время как производитель может использовать несколько агентов производителя, он может прибегать к услугам только одного сбытового агента. Сбытовые агенты в большинстве случаев работают на небольшие промышленные фирмы.

Администрация мелкого бизнеса (АМБ) — создана конгрессом США в 1953 г. На АМБ возложена обязанность оказывать миллионам мелких предпринимателей финансовую и консультативную помощь, а также содействие в получении правительственных заказов и заключении контрактов с крупными предприятиями. Главной задачей АМБ стала организация, поддержание и обеспечение жизнеспособности мелкого предпринимательства.

Штаб АМБ составляет около 5 тыс. человек, из них 4 тыс. — за пределами Вашингтона. Организация имеет 10 региональных центров и 66 территориальных контор.

Адресный маклер — посредник, предоставляющий адресные списки одной фирмы другой фирме.

Аккредитив — поручение банка одному или нескольким банкам производить по распоряжению и за счет клиента платежи в пределах обозначенной суммы на условиях, указанных в аккредитиве. Основными видами аккредитива являются денежный и товарный.

Денежный аккредитив — именной денежный документ, содержащий распоряжение банка о выплате держателю этого документа указанной в нем суммы полностью или частями. Денежным аккредитивом широко пользуются лица, совершающие деловые или туристические поездки внутри страны и за границей.

Товарный аккредитив — применяется для расчетов, главным образом, во внешней торговле между покупателем и поставщиком. Покупатель дает поручение обслуживающему его банку открыть товарный аккредитив, в нем указываются: наименование и адрес поставщика; сумма аккредитива и срок его действия; род товаров, подлежащих оплате; документы, которые должны быть предъявлены поставщиком для получения платежа и другие условия. Существуют следующие виды товарного аккредитива: отзывной (покупатель имеет право в любое время его аннулировать или изменить условия); безотзывной (в течение установленного срока действия аккредитив не может быть аннулирован без согласия поставщика); подтвержденный (банк гарантирует поставщику оплату отгруженных им товаров); револьверный (автоматически возобновляемый на прежних условиях после использования первоначальной суммы до выплаты указанной в аккредитиве предельной суммы); переводной (поставщик может переадресовать платежи одному или нескольким третьим лицам).

Активы — итог баланса в отчетах зарубежных фирм, стоимостная оценка основных и оборотных средств на конец финансового года.

Активы (имущество) предприятия — состоят из материальных, финансовых и неимущественных активов.

Материальные активы — земля (в собственности предприятия) или право на ее использование; здания и сооружения производственного назначения; здания и сооружения непроизводственного назначения; административные здания, жилищные, детские, учебные, лечеб-

ные, оздоровительные и иные здания, помещения, находящиеся на балансе предприятия; установленное и не установленное производственное оборудование; движимое имущество непроизводственного назначения; запасы сырья, топлива и полуфабрикатов (на складах, в цехах и в дороге), готовой продукции; имущество, основные средства, здания или сооружения, земельные участки, сданные в аренду; принадлежащие предприятию филиалы, дочерние компании, если они не имеют статуса юридического лица, а их балансы не разделены с балансом данного предприятия.

Финансовые активы — кассовая наличность; депозиты в банках; вклады, чеки, страховые полисы; вложения в государственные или частные процентные бумаги; обязательства других предприятий и организаций по выплате средств за поставленную продукцию (коммерческий кредит), оказанные услуги по государственным программам; потребительский кредит; портфельные вложения в акции иных предприятий; пакеты акций других предприятий, дающее право контроля; паи или долевые участия в других предприятиях.

Невещественные активы — торговые марки, названия, патенты, ноу-хау и иные виды интеллектуальной собственности; права на пользование ресурсами.

Акцепт — письменное согласие на оплату денежных или расчетных документов. Банковский акцепт — форма банковской гарантии оплаты выставленного векселя.

Внебалансовый счет отражает наличие документов, ценностей и некоторых поручений, не являющихся средствами банка и не влияющих на актив и пассив его баланса. На этих счетах учитываются, например, срочные обязательства до погашения ссуд, документы, отражающие суммы долгов, списанных в убыток.

Ссудный счет предназначен для учета кредитов, выданных учреждениями банков предприятиям, объединениям и организациям.

Акциз — вид косвенного налога на трудящихся преимущественно на предметы массового потребления и услуги. Включается в цену товаров или тарифы на услуги.

Акционер, — член акционерного общества, вступивший в него посредством приобретения одной или нескольких акций, акционер обладает рядом прав и обязанностей. К правам его относятся: право участвовать в общих со-

браниях, избирать и быть избранным в руководство акционерного общества, право на получение части прибыли общества в виде дивиденда, ежегодно выплачиваемого на акцию, право на получение части имущества (в размере стоимости акции) в случае ликвидации акционерного общества. Акционер отвечает по обязательствам общества в размере своей доли капитала, представленного в стоимости акций.

Акционерное общество (АО) — предприятие, производственные фонды которого образуются за счет взносов пайщиков (акционеров) через приобретение ими акций. Объединяет индивидуальные капиталы путем выпуска и продажи акций. Является юридическим лицом и отвечает по обязательствам в пределах принадлежащего ему имущества. Прибыль АО распределяется между его участниками в соответствии с суммой приобретенных акций.

Акционерный капитал — основной капитал акционерного общества, образованный за счет выпуска акций. Его размер определен в Уставе общества. Может также называться уставным и номинальным капиталом.

Акция (А) — ценная бумага, свидетельствующая о внесении пая в акционерное общество. Дает ее владельцу право на присвоение части прибыли в форме дивиденда. Различают следующие виды акций:

Именные акции и акции на предъявителя — движение каждой именной акции фиксируется в книге регистрации акций акционерного общества, имя или наименование держателя именной акции указывается на бланке самой акции. Устав акционерного общества может содержать дополнительные правила, регулирующие движение выпускаемых данным обществом именных акций. Бланк акции на предъявителя не содержит имени ее держателя. В книге регистрации акций акционерного общества фиксируется лишь общее число выпущенных акций на предъявителя.

Простые и привилегированные акции — привилегированные акции дают их держателям преимущественное право на получение дивидендов. Акционерное общество гарантирует минимальный размер дивидендов, который получают держатели этих акций. Вместе с тем, как правило, держатели привилегированных акций не имеют права голоса в акционерном обществе, если

иное не предусмотрено его уставом. Привилегированные акции не могут быть выпущены на сумму, превышающую 10 процентов уставного фонда акционерного общества.

Размер дивидендов, выплачиваемых по простым акциям, заранее не фиксируется и не гарантируется, а определяется ежегодно общим собранием акционеров по итогам хозяйственной деятельности акционерного общества за истекший год. Каждая простая акция дает ее держателю один голос при управлении обществом. Номинальная стоимость акции выражается в рублях. Минимальная номинальная стоимость акции не может быть менее 100 рублей.

Учредительные акции — акций, распределяемые среди учредителей акционерной компании и дающие им некоторые преимущественные права. Держатели учредительных акций имеют дополнительное количество голосов на общих собраниях акционеров, пользуются первоочередным правом на получение акций в случае их дополнительного выпуска, вместе с другими крупными акционерами играют главную роль в решении важнейших вопросов, связанных с деятельностью акционерной компании. На долю владельцев учредительных акций, как правило, приходится наибольшая часть прибыли.

В СССР акции не могут свободно обмениваться, отсутствует фондовая биржа (см. ниже).

В СССР есть акции обыкновенные и привилегированные.

Обыкновенные дают право голоса и право на доход в зависимости от полученной прибыли. Привилегированные — не дают права голоса, но дают право на доход в размере твердого, заранее определенного процента.

Американская система управления кадрами — краткосрочный найм, быстрая оценка и продвижение, специализированная деятельность, формальные, количественные механизмы контроля, индивидуальное принятие решений, индивидуальная ответственность, игнорирование интересов отдельных работников.

Андеррайтинг (подписка) — процесс, при котором инвестиционный дилер покупает на свое имя ценные бумаги нового выпуска и перепродает их институциональным и индивидуальным инвесторам, сам дилер в этом случае называется подписчиком.

Антидемпинговая пошлина (А. п.) — вид ввозных та-

моженных пошлин, обеспечивающих защиту внутреннего рынка капиталистических стран от ввоза товаров по демпинговым ценам. Согласно статье в Генеральном соглашении по тарифам и торговле (ГАТТ) использование А. п. разрешается в случае, если демпинг наносит материальный ущерб национальной промышленности страны. Использование А. п. резко обостряет противоречия между капиталистическими странами и приводит к таможенным войнам в попытках ограничить импорт из стран-конкурентов.

Антимонопольное законодательство — проект антимонопольного законодательства обсуждался в Совете Министров СССР.

Основные положения проекта:

проведение единовременного разукрупнения производственных объединений, являющихся монопольным производителем того или иного вида продукции;

введение специальной налоговой политики, поощряющей развитие новых предприятий в высокомонополизированных отраслях;

сохранение государственного установления цен для тех видов продукции, монопольное производство которых не может быть преодолено в короткие сроки.

Законопроект был представлен на экспертизу английским специалистом и получил их положительную оценку. По мнению зарубежных специалистов, монополия имеет место в том случае, когда доля какой-либо компании в отраслевом выпуске продукции превышает 10%.

Уровень монополизации производства в СССР во многих отраслях значительно выше: строительство заводо-гигантов привело к тому, что производство многих видов изделий практически полностью сосредоточено на одном-трех предприятиях.

Антитрестовое законодательство — законы, принятые в конце XIX начале XX века в США и некоторых других странах (Канада, Австралия), формально запрещающие тресты и монополии. В 50-е и 60-е годы в юридической практике буржуазных стран утвердилось более широкое понимание антитрестового права как совокупности законодательных актов и норм, формально направленных к ограничению деятельности капиталистических монополий («антимонопольное законодательство»). В это понятие включается также законодательство о «не-

честной конкуренции», «ограничительной деловой практике», «нечестной торговле» и т. п.

Арбитраж международный — суд разрешения межгосударственных споров в целях мирного урегулирования разногласий с использованием судебной процедуры в соответствии с Уставом ООН. Его решение обязательно для находящихся в конфликте сторон.

Арест на вклад — приостановка операций по выдаче денег. Может быть наложен по постановлению судов, органов предварительного следствия и дознания по уголовным делам. Арест накладывается по письменному требованию судебного или следственного органа. О наложении ареста на вклад и снятии его на лицевом счете вкладчика делается соответствующая отметка.

АССЕРТ — хозяйственная ассоциация с ограниченной ответственностью. Среди 25 предприятий-учредителей — НПО «Автоматика», НПО «Техномаш», Минское ПО «Калибр», ВНИИ «Эталон».

Вступительный взнос — 10 тыс. руб., ежегодный паевой взнос — 5 тыс. руб. Членам ассоциации будет предоставлено абонементное обслуживание в объеме, определяемом паевым взносом. Сторонние заказчики будут обслуживаться на договорной основе.

АСЭК (Агентство социального и экономического консультирования) — малое предприятие со смешанной формой собственности содействует отдельным предприятиям, органам местного самоуправления, потенциальным и действующим зарубежным партнерам в выявлении, анализе и группировке потребностей для решения конкретных проблем, возникающих в связи с переходом к рынку, во внедрении передовых форм организации труда. Прогнозирует последствия различных нововведений, консультирует заказчиков по социально-политической ситуации в стране, оказывает помощь в выходе на внешний рынок и в проведении различных социологических исследований.

Аудиторская служба — аудит — специфическая форма финансового контроля за деятельностью предприятий, фирм, организаций в форме независимых ревизий бухгалтерской отчетности, проводимых по желанию клиента. Кроме этого, аудиторы консультируют клиентов по вопросам менеджмента и налогообложения. Услуги оказываются на коммерческой основе. Начало действия го-

сударственной налоговой инспекции с 1 июля 1990 г.

Аукцион — способ продажи отдельных видов товаров партиями в установленном месте и в определенное время с условием предварительного выставления товаров для осмотра. Отличительной чертой является отсутствие ответственности продавца за качество выставленных для осмотра товаров.

В форме А. осуществляется принудительная продажа имущества неплатежеспособных должников.

Б

Баланс капиталистического предприятия — основная форма бухгалтерской отчетности промышленных компаний и предприятий капиталистических стран, характеризующая в денежном выражении состояние источников формирования и направления вложений капитала на определенную дату (как правило, на 31 декабря отчетного года); двусторонняя таблица, левая часть которой — актив (содержит сведения о составе и размещении капитала), правая — пассив (показывает источники его образования). Допускается построение в виде вертикальной таблицы, в верхней части которой расположен актив, а в нижней — пассив. Итоги актива и пассива, равные друг другу, показывают общий размер капитала, находящегося в распоряжении компаний на момент составления баланса. Существует практика составления внутреннего и внешнего балансов.

Внутренний баланс (наиболее полный, развернутый и детальный) используется правлением для планирования и управления хозяйственно-финансовой деятельностью, анализа результатов ее производственных, торговых и финансовых операций, контроля за работой филиалов.

Внешний баланс является единственным наиболее полным легальным источником информации о деятельности монополий, масштабах концентрации и централизации капитала, объеме капиталовложений, структуре финансирования, финансовом положении и т. д.

Актив баланса включает показатели основного и оборотного капиталов. Основной капитал — здания, ма-

шины и оборудование (по первоначальной и балансовой стоимости), стоимость земельной собственности; вложения финансового характера — долгосрочная (свыше 1 года) дебиторская задолженность, вложения в неконсолидированные компании, собственные акции в портфеле; нематериальные активы — цена фирмы, торговые марки, патенты, лицензии, стоимость секретов производства и т. д. **Оборотный капитал:** денежные бумаги краткосрочного использования (до 1 года); краткосрочная дебиторская задолженность; материально-производственные запасы (топливо, сырье, незавершенное производство, собственная нереализованная продукция).

Пассив баланса характеризует структуру и размер собственного и привлеченного капитала. **Собственный капитал:** акционерный капитал, эмиссионный доход, резервный капитал (резервы, полученные из чистой и валовой прибыли). **Привлеченный капитал** включает долгосрочные (срок погашения свыше 1 года) и краткосрочные (менее 1 года) статьи. **Долгосрочный привлеченный капитал:** облигации, выпущенные компанией на рынок ценных бумаг; разного рода долгосрочная кредиторская задолженность. **Краткосрочный привлеченный капитал:** краткосрочная кредиторская задолженность; задолженность по заработной плате и налоги.

Баланс консолидированный — сводная бухгалтерская отчетность о деятельности и финансовых результатах материнского и дочерних обществ в целом. Взаимный оборот ассоциированных внутри монополий компаний исключается из Б. к. во избежания двойного счета. Значение Б. к. состоит в том, что он дает наиболее полную характеристику состояния дел по монополии.

Банк «Кредит — Москва» —

ведет банковские счета клиентов и оказывает действенную и квалифицированную помощь при осуществлении расчетов;

предоставляет кредиты и банковские гарантии по коммерческим операциям;

помогает в оценке финансовой надежности ваших партнеров;

оказывает помощь в организации вашего собственного банка;

предоставляет консультации по маркетингу, внешнеэкономической деятельности, бухгалтерскому учету;

осуществляет лизинговые и факторинговые операции; оказывает помощь в поиске делового партнера.

Учрежденное Банком СП «Интеринвест» осуществит прямую почтовую рекламу ваших товаров и услуг на рынках США, СССР и других стран, найдет источники финансирования вашей деятельности, предоставит гарантии по вашим финансовым операциям, в том числе и в валюте.

Банк международных расчетов (БМР) — межгосударственный банк, совмещающий проведение чисто коммерческих операций для центральных банков с ролью организатора и участника международного валютного сотрудничества. Согласно Уставу выполняет две основные задачи: способствует сотрудничеству между центральными банками и обеспечивает дополнительные условия для международных финансовых операций. В соответствии с Уставом БМР имеет право совершать следующие операции: покупать, продавать, обменивать и хранить золото как за собственный счет, так и за счет центральных банков; предоставлять ссуды центральным банкам, получать ссуды от них; продавать и покупать векселя и другие первоклассные краткосрочные обязательства; продавать и покупать иностранную валюту и ценные бумаги за исключением акций; принимать на вклады правительственные средства.

Устав запрещает БМР выпускать банкноты с оплатой по предъявлению, акцептировать переводные векселя, предоставлять ссуды правительствам (кроме покупки государственных облигаций); приобретать контроль над предприятиями, владеть недвижимостью. БМР дополняет деятельность Международного валютного фонда (МВФ), он используется для решения тех задач, которые либо не могут быть решены МВФ, либо их предпочтительнее решать вне его. Высшим органом БМР является Общее собрание акционеров. Участие в голосовании принимают только представители центральных банков.

Банки коммерческие — независимые акционерные организации, управляемые советом пайщиков. Их деятельность регулируется совместным письмом Госбанка СССР и Минфина СССР № 2—89/1. Госбанк регистрирует коммерческие банки, издает нормативные документы, касающиеся финансово-экономической деятельности, ревизует и контролирует банки, устанавливает минимальный

Уставной фонд коммерческих банков (5 млн руб.), норматив привлечения средств (1/20).

Проценты по кредитам в коммерческих банках составляют в среднем 6—15%, причем проценты по краткосрочным кредитам на 3—5% ниже, чем по долгосрочным.

Бартер — экспортно-импортные сделки с взаимоплатой поставляемых товаров не в денежной, а в товарной форме.

Бартерная сделка — экспортно-импортная операция по обмену определенного количества одного или нескольких товаров на эквивалентное по стоимости (цене) количество другого товара или товаров. Бартерная сделка позволяет без использования валютных, денежных средств осуществлять прямой обмен товарами во внешней торговле. При этом внешнеторговые партнеры, обычно с ведома соответствующих государственных органов, проводят нередко одновременно экспортные и импортные операции, исключая денежные расчеты между сторонами. Бартерные сделки могут носить как двусторонний, так и многосторонний характер. Объектом бартерных сделок являются, как правило, определенные виды товаров. Бартерные сделки применяются и во взаимной торговле стран, особенно при внутриотраслевом обмене, поставках по кооперации, предусматривающих двустороннюю сбалансированность товарооборота. По мере развития научно-технической и производственной кооперации такие сделки становятся тормозом для дальнейшего расширения товарооборота, особенно в условиях несовершенных валютно-финансового механизма и системы ценообразования.

Безработный — трудоспособный член общества, не имеющий заработка по причине невозможности получить подходящую работу, действительно ищущий работу и зарегистрированный в государственной службе занятости.

Беспошлинный ввоз — пропуск в страну через таможенную границу товаров, ввозимых из зарубежных государств, без обложения их таможенными пошлинами. Применяется по отношению к тем товарам иностранного происхождения, которые в импортирующей стране не производятся или их производство не покрывает потребностей народного хозяйства. Таможенные тарифы боль-

638945¹⁷

шинства развитых капиталистических стран предусматривают в основном Б. в. сырьевых товаров и отражают торговую политику этих государств по закреплению за развивающимися странами роли поставщиков сырья.

Биржа — наиболее развитая форма организационно-оформленного и регулярно функционирующего оптового рынка массовых заменимых товаров, продающихся по стандартам или образцам (товарная Б.) или рынка ценных бумаг (фондовая Б.).

Сегодня основные вложения проводятся с помощью фондовой Б. Курс ценных бумаг определяется приносимыми ими доходами и уровнем ссудного процента. Соотношение спроса и предложения определяет колебание биржевого курса ценных бумаг.

На Б. труда осуществляют посреднические операции на рынке труда. Предприниматель вправе не принять на работу сотрудника по направлению Б. труда.

Сделки на Б.: кассовые, при которых передача акций, товаров и уплата денег совершаются сразу или в ближайшие 2—3 дня, и срочные, при которых эти операции совершаются через определенное время.

На действующих сегодня товарных Б. наблюдается тенденция усложнения биржевых операций, быстрый рост количества сделок, резкое колебание цен, усиление концентрации биржевой торговли, расширение товарной номенклатуры.

2 июня 1990 г. в ЦМТ состоялась презентация Московской Товарной Биржи (МТБ). Уставной фонд МТБ определен в сумме 12 млн рублей.

Первоначально операции на бирже будут проводиться преимущественно на основе бартера.

Учредителями биржи стали Ассоциации молодых руководителей предприятий СССР, Мосгорглавснаб, СП «Волтек», Союз центров НТТМ, малых предприятий, венчурных и инновационных фирм СССР, Союз строительно-промышленных кооперативов СССР.

Членами биржи могут стать предприятия, организации и учреждения, являющиеся юридическими лицами, а также лица, занимающиеся индивидуальной трудовой деятельностью. В зависимости от участия в управлении (и получения прибыли) участники получают разный статус: член биржи, держатель или постоянный участник биржи.

По оценкам экспертов, коммерческие структуры, рас-

полагающие оборудованием, сырьем и материалами, при проведении бартерных сделок через биржу получают серьезную выгоду.

Биржевые сделки —

1) **кассовые сделки** — сделки с немедленной оплатой. Если биржевые операции не выходят за рамки кассовых сделок, крупная спекуляция ценными бумагами невозможна.

2) **срочные сделки** — сделки в долг с расчетом на повышение или понижение. Фиксируя сделку по текущему курсу, покупатель и продавец устанавливают срок, когда покупатель должен внести деньги, а продавец передать акцию. Данная форма биржевой сделки позволяет профессиональным игрокам заключить сделки на сумму, превышающую их реальную платежеспособность.

Брокер — посредник при заключении сделок между покупателями и продавцами товаров, ценных бумаг, валют и других ценностей на фондовых и товарных биржах, валютных, страховых и фрахтовых рынках капиталистических стран. Действуют по поручению и за счет клиентов, получая за посредничество определенную плату. В современных условиях основную часть посреднических операций осуществляют крупные брокерские фирмы с широкой сетью филиалов, имеющие тесные связи с банками. Существуют различные категории Б.: биржевые, страховые, ссудовые, валютные и т. д.

Брокеридж — обусловленное вознаграждение за услуги брокера, нередко устанавливаемое торговым обычаем.

Брокерская фирма — 12 июля состоялось учредительное собрание первой в России брокерской фирмы «Российские ценные бумаги» (РЦБ). Фирма намерена содействовать созданию биржи в Москве, а затем заниматься всем комплексом посреднических операций с ценными бумагами. РЦБ — это общество с ограниченной ответственностью. Уставной капитал — 50 тыс. руб. В числе учредителей пайщиков — пять юридических лиц: Институт США и Канады АН СССР, народный концерн «БУТЭК», Жилсоцбанк СССР, НПО «Маркет», издательство «Финансы и кредит», а также четыре частных лица. Пай размером в одну тысячу рублей дает право на один голос.

После начала функционирования рынка ценных бумаг

фирма займется собственно брокерской деятельностью, а также будет собирать, анализировать и распространять информацию о рынке ценных бумаг, оказывать помощь организациям и частным лицам в рациональном использовании денежных средств. Еще одним важным направлением деятельности может стать содействие иностранным фирмам, желающим вложить капитал в советскую экономику. Намечается выпуск специальной финансовой газеты.

Брокерские представительства — посреднические представительства, открываемые при коммерческих банках для биржевых операций и находящиеся в одновременном подчинении этого банка и головного банка биржи. Они оказывают помощь предприятиям, организациям и частным лицам в поиске покупателей для размещения ценных бумаг, векселей, акций и облигаций, устанавливая их первоначальную цену.

Окончательная стоимость всех видов ценных бумаг устанавливается в процессе котировки их курса головным банком биржи. Доход представителей формируется за счет процента от проделанных сделок. До последнего времени брокерские фирмы в СССР не существовали.

Брокерское представительство — 9 июля состоялось учредительное собрание Ассоциации брокерских представительств московского региона. В Ассоциацию вошли: брокерское представительство всесоюзной биржи ценных бумаг «Профи» при Профбанке СССР, брокерское отделение коммерческого банка «Экспресс — Кредит», брокерская служба Московского Банковского Союза «Ресурс», а также Инновационный центр Фонда научно-технического развития Москвы Мосгорисполкома.

Брутто-бюджет — принцип формирования финансов предприятия, регламентируемый правительством, согласно которому вся смета доходов и расходов предприятия строго включается в государственный или местные бюджеты.

Различается и широко используется в практике западных фирм понятие **нетто-бюджета** — согласно этому принципу предприятие имеет самостоятельный бюджет, в государственный или местный бюджет включаются только чистый результат хозяйственной деятельности: положительное сальдо поступает в доходную часть, а отрицательное — в расходную.

Чаще в практике западных предприятий используется нетто-бюджет.

Брюссельская таможенная номенклатура (БТН) разработана в 1951 г. на основе «Проекта таможенной номенклатуры» Лиги Наций (1937), впервые опубликована в 1955 г. Издается на официальных языках «Совета таможенного сотрудничества» — английском и французском. Содержит более 1000 товарных позиций, сгруппированных в 21 раздел, 99 групп и 35 подгрупп. В современных условиях более 100 стран приняли ее за основу построения национальных таможенных тарифов, а многие из них и внешнеторговых номенклатур. БТН используют также региональные международные организации, такие как Европейское экономическое сообщество и Европейская ассоциация свободной торговли.

«Быки» — специфический термин биржевой торговли, означающий биржевых игроков, играющих на повышение.

«Бюллетень — борд» — один из главных компонентов «Нетвок» (см. «Нетвок»). В нем собрана вся информация о продающихся или покупающихся товарах, лицензиях, «ноу-хау», новых технологий, посреднических и консультационных услуг, которыми располагают и обмениваются участники «Нетвок». На сегодняшний день у этого бюллетеня около четырех миллионов «читателей» — иностранных фирм. Присоединиться к ним может любое советское предприятие или организация.

Валовой социальный продукт — сумма всех произведенных в стране за год товаров и услуг, выраженная в показателях на душу населения (представляет собой один из принятых сравнительных показателей экономического состояния государства).

Валюта — денежные знаки государств, используемые в международных расчетах; существуют также национальные счетные единицы и платежные средства (СДР, ЭКЮ, переводной рубль). В зависимости от режима использования валюты подразделяются на: конвертируемые (обратимые), которые свободно обмениваются на

любую другую иностранную валюту (например, доллар США, марка ФРГ, французский франк и валюты большинства промышленно развитых капиталистических стран); частично конвертируемые валюты, т. е. обратимые не по всем валютным операциям или не для всех владельцев; неконвертируемые (замкнутые), функционирующие только в пределах одной страны (валюты большинства социалистических и развивающихся стран). В последние годы в международных расчетах используются помимо национальных и коллективные валюты: специальные права заимствования (СДР) в рамках Международного валютного фонда; европейская валютная единица (ЭКЮ) в рамках Европейской валютной системы, переводной рубль в рамках СЭВ и др.

ЭКЮ — международная коллективная валютная единица, представляющая собой «корзину» (набор) из 10 валют (стран — членов Европейской валютной системы, а также Великобритании и Греции), в настоящее время используется как самостоятельная валюта при заключении внешнеторговых контрактов, при осуществлении международных платежей, предоставлении международных кредитов и т. д. Курс ЭКЮ к доллару нередко используют при анализе изменений курса валюты США в среднем по отношению к валютам западноевропейских стран.

СДР — специальные права заимствования — международная коллективная валютная единица, представляющая собой «корзину» (набор) из 5 ведущих западных валют (доллара США, марки ФРГ, японской йены, фунта стерлингов, французского франка). Наиболее часто используются в качестве счетной единицы, а также валютной оговорки во внешнеторговых контрактах. Нередко применяется в этом качестве в практике советских внешнеэкономических организаций — ввиду относительно стабильного курса к рублю. Курс СДР к доллару нередко используют при анализе изменений курса валюты США в среднем по отношению к ведущим валютам.

Валюта платежа — в качестве валюты, которой должно быть погашено обязательство импортера (заемщика), выступают, как правило (опять же если межправительственным соглашением не оговорено иное), либо ключевые валюты международных расчетов, либо национальная валюта страны импортера.

Валюта цены — если межправительственным согла-

шением не оговорено иное, валютой цены в контрактах советских предприятий, организаций и кооперативов с зарубежными фирмами может быть выбрана любая свободно конвертируемая валюта.

Экспортеры во избежание валютных потерь стремятся, как правило, к фиксации в качестве валюты цены наиболее устойчивых валют. К этим валютам относятся основные свободно конвертируемые (или свободно используемые в международных расчетах) валюты и, прежде всего, валюты с максимальной свободой конверсии, т. е. валюты тех стран, которые открывают конвертируемые счета по движению капиталов для нерезидентов (т. е. иностранных юридических и физических лиц), — доллар США, марка ФРГ, фунт стерлингов, швейцарский франк, японская йена, голландский гульден и некоторые другие.

В целях страхования цена контракта может фиксироваться в нескольких валютах, валютной корзине (СДР, ЭКЮ и др.) или в валюте, изменение курса которой определяется по корзине валют, близкой по структуре к корзине советского рубля (например, шведская крона).

Валютные коэффициенты — разновидность валютного курса. Предназначены для пересчета физических контрактных цен в советские рубли, при расчетах по экспорту товаров внешнеторговые организации в договоре с предприятием-поставщиком на поставку товара на экспорт указывают контрактную цену, рассчитанную на базе фоб, утвержденный валютный коэффициент ее пересчета в советские рубли. В случае отсутствия цены по контракту в момент заключения договора контрактная цена сообщается предприятию-поставщику перед началом отгрузки товаров импортеру. Предприятие-поставщик после отгрузки товара на экспорт выставляет внешнеторговой организации счет на его оплату по контрактной цене с применением В. к. Расчеты с советскими заказчиками импортной продукции внешнеторговая организация производит по импортной стоимости с применением установленного В. к.

Валютные рынки — особая сфера экономических отношений при капитализме, связанная с осуществлением операций с иностранной валютой (обмен, купля-продажа) и платежными документами в иностранных валютах (чеки, векселя, аккредитивы и др.). На В. р. производятся международные денежные расчеты, связанные с

внешней торговлей, инвестициями, туризмом. Виды В. р.: свободные — в странах, где нет валютных ограничений; несвободные — где эти ограничения установлены и валютные операции возможны только с разрешения уполномоченных организаций по официальным курсам. Операции на В. р. подразделяются на: наличные, при которых выдача иностранной валюты и уплата ее эквивалента в национальной валюте производятся немедленно; срочные, при которых по договоренности сторон выдача иностранной валюты и уплата эквивалента производятся по курсу, обусловленному при заключении сделки; операции «своп», объединяющие две сделки — наличную и срочную; арбитражные, при которых инициатор сделки использует разницу валютных курсов и процентных ставок за определенное время на разных В. р. при получении прибыли.

Валютные сделки подразделяются на текущие и срочные. По текущей валютной сделке (кассовой или наличной) валюта поставляется сразу, как правило, не позднее чем через два рабочих дня после заключения сделки. Валюта обычно перечисляется по телеграфу. Текущие (кассовые) валютные сделки в первую очередь применяются для своевременного получения иностранной валюты, необходимой для совершения внешнеторговых операций.

Обычно сделки заключаются между компаниями, организациями и отдельными лицами с одной стороны, и обслуживающими их банками, совершающими валютные операции на регулярной основе — с другой.

Хотя заключение сделки в торговле валютой происходит в основном по телефону или телеграфу, а на валютной бирже — устно, исполнение ее имеет обязательный характер. Однако если речь идет о крупных суммах, заключение сделки сразу же подтверждается документами, что служит повышению степени ее надежности. При заключении сделки указываются обмениваемые валюты, обменный курс, сумма сделки, сроки перечисления валюты, адреса, по которым будет доставляться валюта.

Другим видом валютных сделок является срочная или форвардная сделка. По условиям данной сделки стороны обязуются обменять валюту по истечении точно оговоренного срока по определенному заранее форвардному курсу. Срок исполнения — до 1 года и более.

Валютный арбитраж — валютная операция, осуществляемая, как правило, между банками, которая представляет собой покупку (продажу) валют с последующим совершением обратной сделки в целях получения прибыли за счет разницы в курсах на разных валютных рынках (пространственный валютный арбитраж) или за счет колебаний курса в течение определенного периода (временной валютный арбитраж). Основным принципом валютного арбитража — купить валюту дешевле и продать ее подороже. Валютный арбитраж может осуществляться как с двумя, так и с тремя и более валютами, с заключением как текущих, так и форвардных сделок.

Валютный демпинг — разновидность товарного демпинга. Экспорт товаров по сниженным ценам (ниже среднемировых) из стран с обесцененной национальной валютой в другие страны с устойчивым курсом иностранных валют. Снижение достигается за счет разницы в обмене выручаемой более устойчивой иностранной валюты на обесцененную национальную (экспортная премия). Валютный демпинг парализует развитие национальной экономики развивающихся стран. Решениями Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) практика валютного демпинга официально запрещена.

Валютный курс — соотношение, по которому осуществляется обмен одной валюты на другую. Курсы валют развитых капиталистических стран к доллару, и, в большинстве случаев — между собой, не фиксируются правительствами этих стран на каком-либо определенном уровне, а формируются стихийно, под давлением спроса и предложения валют на международном валютном рынке. Ввиду этого курсы валют развитых капиталистических стран получили название «плавающих». Курсы валют развитых капиталистических стран к рублю рассчитываются еженедельно Госбанком СССР и публикуются в газете «Известия». Они применяются при переводе выручки в иностранной валюте по внешнеторговым контрактам в рубли или при переводе рублей в иностранную валюту для осуществления платежей по контактам, также при проведении других внешнеэкономических операций (туристические поездки, переводы денежных средств и т. д.). Курсы валют развитых капиталистических стран к рублю устанавливаются посредством расчета их изменений по отношению к специальной валютной «корзине»,

включающей шесть ведущих западных валют (доллар США, марку ФРГ, японскую йену, фунт стерлингов, французский и швейцарский франки).

Валютные курсы различаются по видам платежных документов: курс телеграфного перевода, курс почтового перевода, курс чеков, курс векселей и т. д.

Кросс — курсы представляют собой котировку двух иностранных валют, ни одна из которых не является национальной валютой участников сделки, устанавливающего курс. Например, кросс — курсом будет считаться курс японской йены к марке ФРГ, установленный английским банком. Обычно под кросс — курсом понимают также любой курс, выведенный расчетным путем из курсов двух соответствующих валют к третьей валюте.

В зависимости от видов валютных сделок различают курсы текущие и срочные (спот и форвард). При заключении текущих валютных сделок обмен валюты производится немедленно по текущему валютному курсу. При заключении срочной валютной сделки обмен валюты осуществляется по истечении заранее оговоренного срока по предварительно установленному форвардному курсу. Форвардный курс получается посредством прибавления премии к текущему курсу или вычитания скидки из него. Валюта котируется с премией или дисконтом на валютном рынке в зависимости от ожидаемых перспектив динамики ее курса и от уровня международных процентных ставок в ней и в других валютах. Если валюта котируется на срок со скидкой, то ее форвардный курс ниже текущего, и наоборот.

По мимо обменных валютных курсов, существует также различный расчетный курс, применяемый при статистических сопоставлениях и экономическом анализе. К ним относится, например, средний курс, представляющий собой арифметическую среднюю курсов продавца и покупателя. Такого курса в действительности не существует, однако его величина ежедневно сообщается средствами массовой информации.

Валютный опцион — валютная сделка на срок, по условиям которой одна из сторон имеет право купить (или продать, в зависимости от вида опциона) определенную сумму валюты по заранее обусловленной цене в любой момент в течение установленного периода, уплатив противоположной стороне соответствующую премию. Ва-

лютные опционы применяются как для страхования внешнеторговых контрактов от валютных рисков, так и в спекулятивных целях. Данная операция, если она проводится в целях страхования валютных рисков, имеет определенные преимущества по сравнению с простой форвардной сделкой, поскольку она предоставляет возможность отказаться от конверсии валютной выручки форвардскому курсу в случае благоприятного изменения текущего курса. Такой возможности не имеют стороны, заключившие простую форвардную сделку, которые обязаны по истечении обусловленного срока обменять валюту по форвардному курсу независимо от изменения текущего валютного курса.

Валютный риск — убытки, связанные с валютным риском, возникают при осуществлении сделок, предусматривающих платежи в свободно конвертируемых валютах, а также при расчетах в иностранных валютах в рамках двусторонних клиринговых соглашений, заключенных СССР (например, с КНР, СФРЮ, Индией). Валютный риск возникает в момент заключения внешнеторгового контракта и состоит в возможности неблагоприятного изменения суммы контракта в рублевом выражении в результате повышения или понижения курса иностранной валюты к рублю по состоянию на момент платежа по контракту. Так, если контракт по экспорту заключен в долларах, и курс к рублю в течение срока действия контракта понизился, то советская организация-экспортер за вырученные доллары получит меньшую сумму в рублях.

С 1988 г. Внешэкономбанк СССР оказывает услуги по страхованию заинтересованных советских организаций и предприятий от валютных рисков по расчетам в свободно конвертируемой валюте. Существо договора заключается в том, что Внешэкономбанк берет обязательства по истечении срока, указанного в договоре, при поступлении платежей в инвалюте на счет предприятий или осуществлении им платежей за границу, возместить заказчику разницы (или списать ее с него — в зависимости от того, в какую сторону изменился курс) между курсом на дату платежа и курсом, зафиксированным в договоре.

Заключение договора о страховании валютных рисков позволяет предприятию полностью оградить себя от возможных убытков, связанных с колебаниями валютных курсов, поскольку оно заранее знает курс пересчета

иностранной валюты в рубли и обратно. Вместе с тем предприятие в этом случае лишается возможности получить дополнительную прибыль, обусловленную благоприятным изменением курса иностранной валюты к моменту платежа по контракту.

Валютный счет — счет предприятий, организаций и кооперативов в иностранной валюте во Внешэкономбанке СССР. На валютные счета поступают платежи от иностранных контрагентов, валютные средства, полученные в кредит.

В соответствии с установленным порядком, Внешэкономбанк СССР открывает владельцу валютных фондов только один валютный счет в свободно конвертируемой валюте. Конверсия в другие валюты осуществляется без ограничения по действующему курсу международного валютного рынка на день совершения операций. Вместо счета в одной из свободно конвертируемых валют по желанию клиента может быть открыт счет в рублях со свободной конверсией. Пересчет рублей в иностранную валюту и иностранной валюты в рубли осуществляется по курсу Госбанка СССР на день совершения операции. Конверсия в другие валюты производится без ограничения.

Ваучеры — талоны, которыми можно расплатиться за товары и услуги (одно из основных нововведений внутренней политики в Великобритании в этом десятилетии).

Вексель — письменное долговое обязательство строго установленной формы, дающее беспорное право его владельцу по истечении срока обязательства требовать с должника уплаты обозначенной на В. суммы.

Простой В. выписывается заемщиком и представляет собой обязательство об уплате долга кредитору. Существуют переводные В. Его выписывает уже не заемщик, который брал в долг товары, а кредитор, который, в свою очередь, по отношению к другому предпринимателю, был заемщиком.

При расчетах между коммерсантами простые и переводные В. существенно отличаются друг от друга. Так, простой В. должен быть оплачен в любом случае, даже если кредитор не выполнил своих обязательств перед заемщиком, допустим, не поставил ему проданные под вексель товары. В случае неоплаты в срок простого В. деньги с предпринимателя, который его выписал, взыска-

ываются в принудительном порядке после составления нотариусом акта о протесте векселя.

Переводной В. обязателен к оплате только в том случае, если заемщик его признает. В случае отказа ответственным плательщиком по векселю, является коммерсант, переадресовавший его.

Векселя делятся на частные и казначейские.

Казначейские В. выпускает государство для покрытия своих расходов — они являются частью краткосрочного государственного долга.

Частные В., в свою очередь, делятся на коммерческие, он выписывается на основании реальных сделок по купле-продаже товаров в кредит, и финансовые, не «подкрепленные» товарами. Они выдаются бизнесменами с единственной целью — для получения взамен векселей денег в банках. Части финансовых В., как правило, не имели никакой ценности, поэтому их называли «бронзовыми» или дутыми. После выдачи В. может оставаться у кредитора, быть передан другому лицу в уплату за товары, либо использован для получения кредита в банке.

Вендор-лиз — новый вид международного лизингового контракта, при котором сбытовые филиалы лизинговой компании, находящиеся за рубежом, закупают оборудование у собственной фирмы и предоставляют его зарубежному потребителю в аренду или продают в рассрочку. Головная лизинговая компания избавляет от риска, связанного со сбытом, и осуществляет финансирование инвестиций зарубежных потребителей.

Венчурное предпринимательство — венчурное, рисковое предпринимательство. Существуют две разновидности:

1) собственно рисковый бизнес; 2) внутренние рисковые проекты крупных корпораций.

В рамках первого вида действуют два основных типа хозяйствующих объектов: независимые малые инновационные фирмы; предоставляющие им капитал финансовые учреждения.

Специфика рискового финансирования заключается в том, что средства предоставляются на безвозвратной, беспроцентной основе, не требуется и обычного при кредитовании обеспечения, переданные в распоряжение «рисковой фирмы» ресурсы не подлежат изъятию в те-

чение всего срока действия договора между нею и финансовым учреждением. Возврат вложенных средств и реализация прибыли «рисковых предпринимателей» происходят в момент выхода ценных бумаг фирмы на открытый рынок. Величина прибыли определяется разностью между курсовой стоимостью принадлежащей «рисковому предпринимателю» доли акций фирмы-новатора и суммой вложенных им в проект средств. Это доля оговаривается в контракте и может достигать до 80%.

Венчурные фирмы — малые внедренческие предприятия, созданные изобретателями на ссуды «венчурного капитала».

Верификация прогноза — оценка достоверности и точности или обоснованности прогноза.

Вертикальная система распределения по контракту — система распределения, при которой независимые фирмы заключают соглашения о координации усилий в сфере дистрибуции.

Взятничество — вознаграждение (или предложение вознаграждения), выражающееся в передаче денег, ценных вещей или услуг государственным служащим или другим лицам, таким, как сотрудники конкурирующей фирмы, с целью достижения выгодной договоренности, получения частной информации или другой помощи, которую взяткодатель не может получить законным путем.

Внешнеторговая цена — для того, чтобы ее можно было рассматривать в качестве мировой, должна удовлетворять следующим основным требованиям:

во-первых, это должна быть цена, по которой осуществляются обычные крупные коммерческие сделки, предусматривающие отдельные, взаимно не связанные экспортные или импортные операции;

во-вторых, платежи по таким коммерческим операциям, как правило, производятся в свободно конвертируемой валюте;

в-третьих, это должны быть цены не случайных, а регулярных экспортных или импортных коммерческих сделок, заключаемых в важнейших центрах международной торговли, где постоянно осуществляются значительные по объему внешнеторговые операции с данным товаром;

в-четвертых, сделки должны заключаться без каких-либо ограничений административного или финансового характера.

Вознаграждение посредника (и его персонала) должно состоять, как правило, из комиссионных, отчислений на стимулирование сбыта и рекламу, премий за немедленный платеж (продажу без отсрочек и рассрочки). Обычно считается, что 5—10% комиссионных — вполне приемлемая сумма.

Всеобъемлющая сделка — дистрибьютор финансирует, а затем получает все права на владение идеями или другой продукцией отдельного лица или небольшой творческой фирмы.

Всесоюзная ассоциация совместных предприятий (ВАСП) — создана в сентябре 1988 г., объединяет 189 СП, функционирующих на территории СССР.

ВАСП преследует цели правовой защиты интересов СП перед государственными органами, занимается подготовкой специалистов по совместному предпринимательству, осуществляет обмен опытом и информацией между СП путем проведения семинаров и предоставления справочных материалов по вопросам совместного предпринимательства.

Встречная закупка — самая популярная и общепринятая форма встречной торговли. В рамках сделки о встречных закупках экспортер обязуется закупить или обеспечить третьей стороной товаров импортера, составляющих по стоимости определенный процент от его собственных поставок. При заключении сделок о встречных закупках подписываются два отдельных контракта, причем часто не указываются конкретные товары, закупаемые по встречным обязательствам, и фиксируется только сумма и дата поставки.

Основное отличие встречных закупок от коммерческой компенсации заключается в том, что платежи по первоначальной и встречным поставкам производятся независимо друг от друга.

Встречная торговля — совокупность сделок, при заключении которых закупка продукции по разным причинам сопровождается ответными поставками товаров в целях достижения баланса экспортно-импортных операций. Встречная торговля подразделяется на: бартерные сделки; встречные закупки; компенсационные соглашения; клиринг; сделки «оффсет».

Эти товарообменные операции позволяют осуществлять торговлю преимущественно без валютных расчетов.

В настоящее время на сделки, так или иначе связанные с оплатой закупок продукцией национальных производителей, приходится от 25 до 30% объема международных торговых операций, в том числе на: встречные закупки — 55%; сделки «оффсет» — 24%; компенсационные соглашения — 9%; клиринг — 8%; бартерные сделки — 4%.

Выборочное проникновение — стратегия маркетинга, при которой устанавливается высокая цена при низких расходах на маркетинг. Используется в том случае, если конкуренция незначительна, а емкость рынка невелика. Товар при этом должен быть уже известен в данном сегменте рынка покупателя, которые готовы платить высокую цену за товар.

Гарантия — особый вид договора поручительства, который применяется для обеспечения обязательств между организациями. Гарантия выдается в обеспечение погашения задолженности. Практически гарантией обеспечивается только задолженность по банковским ссудам.

Гармонизированная система описания и кодирования товаров представляет собой унифицированный классификатор товаров, каждому из которых присвоен свой строго определенный код. ГС используется при осуществлении таможенных процедур, ведении внешнеторговой статистики, установлении квот на экспорт и импорт, выдаче лицензий на внешнеэкономическую деятельность. В настоящее время ГС используют 56 стран мира, в том числе — США, Канада, страны-члены Европейских сообществ.

Гармонизированная система описания и кодирования товаров — многоцелевой таможенный и статистический внешнеторговый классификатор товаров, разработанный Советом таможенного сотрудничества. Гармонизированная система отличается более широким распространением среди стран-участниц мировой торговли (более 150 государств) и значительно большей детализацией и унификацией товаров по сравнению с Брюссельской таможенной номенклатурой. Гармонизированная система обеспе-

чивает высокую степень сопоставимости национальных внешнеторговых показателей и возможности сравнения их с общемировыми показателями развития торговли, ускорение и удешевление сопоставления большого числа таможенной, коммерческой и др. документации.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) — многостороннее международное соглашение о взаимном предоставлении тарифных льгот, целями которого являются постепенное устранение различных форм дискриминации в торговле, снижение таможенных тарифов, отмена количественных ограничений импорта, принятие положений и мероприятий по ограничению демпинга, пересмотру таможенных тарифов и пошлин. Главным органом ГАТТ является ежегодная конференция, руководящим органом ГАТТ — Совет, в рамках ГАТТ действует Комитет по торговле и развитию.

Гиффина товары — товары (обычно малоценные), спрос на которые при определенных обстоятельствах растет при повышении их цены (а не снижается, как следовало бы ожидать).

Горизонтальное слияние — слияние двух или более фирм в одной сфере производства, работающих на один рынок.

Государственная налоговая инспекция (ГНИ) — в соответствии с законом получила право проверять предприятия по «наводке» любого контролирующего органа, требовать бухгалтерские документы и, если это требование не выполнено, «заморозить» банковские операции предприятия.

Кроме того, инспектору предоставлено право проверять служебные помещения и личные жилища налогоплательщиков.

При установлении факта получения доходов по незаконным сделкам инспектор теперь может передавать материалы (предъявлять иск) непосредственно в арбитраж или народный суд о взыскании этих средств в бюджет.

В рамках инспекции предусмотрено создание специализированных служб для работы с кооперативами, индивидуалами и т. д.

Поскольку главным фактором, определяющим сумму налога, была и остается облагаемая часть дохода, большое значение для делового человека приобретает точ-

ное значение структуры затрат, не облагаемых налогом, и налоговых льгот.

Грант-элемент — обобщающая оценка степени льготыности кредитов, показатель, используемый в международной статистике для сопоставления условий предоставления различных кредитов и займов. Условия каждого кредита (займа) характеризуются тремя параметрами: сроком предоставления, льготным периодом и ставкой процента. Грант-элемент — интегральный показатель, в котором учтены различия в каждом из этих параметров. Он показывает какую часть платежей в счет погашения долга недополучает кредитор в результате предоставления кредита (займа) на условиях более льготных, чем коммерческие.

Групповые товарные марки — обозначение продукции, когда одно название используется для нескольких товаров.

Д

Двойное налогообложение — одновременное удержание различных налогов в разных странах вследствие подчиненности налогоплательщика и объекта налогообложения юрисдикции данных государств. По заключаемым заинтересованными сторонами типовым конвенциям государства договариваются о распределении доходов, облагаемым налогом, исходя, как правило, из принципа местонахождения объекта налогообложения.

«Девелопер» — фирма, являющаяся юридическим лицом. Основная ее задача — реализовать капитал в строительстве. Такая фирма чутко следит за конъюнктурой рынка, изучает спрос и в соответствии с прогнозами вначале покупает заинтересовавший ее архитектурный проект, а затем приобретает необходимые для строительства материалы и подряжает несколько строительных фирм, каждая из которых специализируется на выполнении определенного типа работ.

Фирма следит за работой подрядчиков и выплачивает каждому сумму, предусмотренную в договоре. После этого здание переходит в ее собственность — надо те-

перь выгодно его продать. В случае удачи «Девелопер» получает прибыль, если нет — терпит убытки и прогорает.

Девизы — 1) платежные средства (переводы, чеки, аккредитивы, выставленные на иностранные банки, платежные требования, платежные поручения, векселя), подлежащие оплате за рубежом, а также иностранные банковские билеты и монеты; 2) иностранная валюта.

Делькредере — в гражданском праве поручительство комиссионера перед комитетом за исполнение сделки третьим лицом.

Демерредж — плата за простой судна в период разгрузки или погрузки.

Демпинг — бросовый экспорт, продажа товаров на внешних рынках по ценам более низким, чем на внутреннем рынке. Демпинговые цены товаров могут быть ниже себестоимости их производства. Демпинг используется как одно из средств борьбы конкурирующих фирм за внешние рынки.

Согласно Генеральному соглашению по тарифам и торговле (ГАТТ) товарным демпингом считается вывоз и распространение продукции одной страны на рынках другой по ценам, которые нанесут ущерб национальной экономике страны-импортера товаров, проявляющийся в затруднении сбыта на внутреннем рынке отечественных изделий аналогичного функционального назначения.

Денежная система — форма организации денежного обращения в стране, сложившаяся исторически и закрепленная национальным законодательством. Денежная система включает в себя следующие элементы: денежную единицу; масштаб цен; виды денег, имеющих законную платежную силу, — бумажные деньги и разменная монета; порядок эмиссии денег и их обращения; государственный аппарат, осуществляющий регулирование денежного обращения.

Деноминация — укрупнение денежной единицы страны и обмен по установленному соотношению старых денежных знаков на новые. В таком же соотношении пересчитываются цены, тарифы, зарплата, остатки денежных средств на счетах банков, балансы предприятий и учреждений.

Денонсация (денонсирование) — в международном праве отказ одной из сторон международного договора от его исполнения, совершается в порядке и в сроки, пре-

дусмотренные обычно в самом договоре. При отсутствии письменного заявления об отказе от договора до истечения срока его действия одной из сторон договор остается в силе.

Депозит — 1) материальная ценность (деньги или ценные бумаги), поступающая в госучреждение и подлежащая возврату внесшему ее лицу (или кому-либо третьему по его указанию) по наступлении определенных условий; 2) вклады в банках и сберегательных кассах.

Депозитарий — в международном праве — государство или международная организация, взявшие на себя обязательство хранить текст договора международного, документы о его ратификации и т. д.

Депорт — спекулятивная биржевая сделка, заключаемая в расчете на понижение курса ценных бумаг с целью получения курсовой разницы.

Дефляция — искусственное изъятие из обращения части избыточных денежных знаков. Д. проводится правительством страны для снижения темпов инфляции. Для проведения Д. используются финансовые и денежно-кредитные рычаги: увеличение налогов, продажа государственных ценных бумаг на открытом рынке, усиление внешнего воздействия внешних факторов на повышение внутренних цен, сокращение бюджетных расходов, уменьшение расходов на социально-культурные мероприятия, замораживание заработной платы и т. д.

Джобберы — дилеры Лондонской фондовой биржи. В отличие от дилеров большинства фирм не имеют права выполнять функции брокеров и осуществлять операции непосредственно с клиентами — не членами биржи.

Джойнт венчур — совместное предпринимательство, образование, создаваемое для осуществления одной цели. Понимается сейчас, прежде всего, как предприятие, где участвует смешанный национальный и иностранный капитал. Характеризуется тремя основными критериями: общим имуществом, совместным управлением и распределением риска.

Джойнт венчур инкорпорированные — смешанные предприятия, учреждения в форме либо акционерного общества, либо общества с ограниченной ответственностью.

Джойнт венчур неинкорпорированные — совместное

предпринимательство, созданное двумя или более лицами с целью извлечения прибыли, однако без использования правовой формы торгового товарищества.

Диверсификация — расширение объектов и сфер деятельности, номенклатуры выпускаемой продукции. Фирмы, применяющие диверсификацию, превращаются в многосторонние сложные комплексы, подразделения которых подчас не связаны между собой технологически. Диверсификация в условиях рынка — значительный рычаг в конкурентной борьбе, гарант от разорения в условиях временного изменения конъюнктуры.

Диверсификация деятельности лизинговых компаний. В настоящее время помимо традиционных лизинговых сделок лизинговые компании осуществляют: оперативный лизинг, продажу в рассрочку, международный лизинг, лиз-бек; вендор-лиз, ливеридж-лиз, проджектлиз, финансовый лизинг, факторинг, форфетирование, лизинг подержанного оборудования.

Дивиденд — часть прибыли акционерного предприятия, общества, компании, ежегодно распределяемая между акционерами после уплаты всех налогов и платежей в бюджет государства, местный бюджет; пополнения фондов развития производства, образования резервов, выплаты процентов по облигациям и других платежей. В капиталистических странах дивиденд выплачивается по обыкновенным и привилегированным акциям. По первому виду акций дивиденд колеблется в зависимости от величины прибыли акционерной компании. По второму виду акций дивиденд выплачивается в размере заранее установленного твердого процента к нарицательной стоимости акций. При особо высоком дивиденде часть его иногда выплачивается акционерам в виде дополнительного выпуска бесплатных акций.

Дилер — член фондовой биржи (отдельное лицо, фирма) и банк, занимающиеся куплей-продажей валют, ценных бумаг, драгоценных металлов; действуют от своего имени и за собственный счет. Дилеры могут заключать сделки между собой, с брокерами, непосредственно с клиентами. Дилеры большинства фондовых бирж могут осуществлять брокерские операции. Прибыль дилеров определяется разницей курсов продавца и покупателя, а также валют и ценных бумаг во времени.

Дилер — независимый мелкий предприниматель, за-

нимающийся продажей транспортной и другой техники, пользующейся массовым спросом, — автомобилем, трактором, сельхозмашин, мотоциклов и т. д.

Дилер, в соответствии с заключенным с предприятием-изготовителем договором, обеспечивает проданную технику всем необходимым сервисом, как гарантийным, так и послегарантийным (предпродажное обслуживание осуществляет предприятие-изготовитель на своей сервисной базе), ведет ремонты, снабжает запчастями и принадлежностями.

Предприятие-изготовитель снабжает дилеров нестандартными оборудованием и инструментами, нужными для сервиса машин фирм-изготовителя. Оно же помогает организовать передвижные ремонтные мастерские, обеспечивает централизованный ремонт наиболее сложных и дорогостоящих узлов, которые невыгодно (а без специализации порой невозможно) ремонтировать у дилеров.

Директ-мейл — реклама товаров, услуг путем почтовой рассылки конкретным адресатам. Наиболее простой и доходный способ выхода на рынок с минимальными затратами. По количеству получаемых ответов можно судить об эффективности метода директ-мейл.

Дисконт — процент, взимаемый банками, при учете векселей (учетный процент).

Дисконт времени — применяемая в экономических расчетах операция, имеющая целью учесть неравномерность затрат и результатов, относящихся к различным моментам времени. Для сопоставления, соизмерения и суммирования разновременных величин служит дисконтирующий множитель.

Дисконтирование — приведение экономических показателей разных лет к сопоставимому во времени виду (с помощью коэффициента дисконтирования, основанного на формуле сложных процентов).

Дисконтная политика — политика повышения или понижения учетных ставок, проводимая эмиссионными банками, в целях воздействия на спрос и предложение ссудных капиталов, состояние платежного баланса и валютные курсы.

Диспач — премия за более быструю погрузку или выгрузку судна по сравнению с нормами, обусловленными в чартере.

Диспашер — специалист в области морского права,

составляющий расчеты по распределению расходов по общей аварии между судном, грузом и фрахтом, т. е. диспашу.

Дистрибуторские услуги — комплекс маркетинговых и посреднических услуг, предоставляемых при покупке оборудования и ноу-хау (в том числе программного обеспечения), а также услуг по установке и наладке оборудования, обучению и консультированию пользователей.

Дистрибутор — посредник по контракту с производителем, занимающийся дистрибуцией товара.

Дифференцированные валютные коэффициенты (ДВК) были введены на период с 1987 по 1990 гг. Они разделяются по видам валют и товаров, а также по экспорту и импорту.

ДВК представляют собой коэффициенты, по которым устанавливается надбавка к официальному курсу рубля при пересчете валютных затрат на импорт в рубли и рублевых затрат на экспорт в иностранную валюту. ДВК вводились для обеспечения рентабельности экспортных и импортных операций в условиях несбалансированности внутрисоюзных и мировых цен и низкой эффективности труда в СССР.

В общей сложности насчитывается 2100 ДВК по экспорту и 860 по импорту.

Договор по обслуживанию означает письменный договор об оказании в течение обозначенного времени услуг, относящихся к поддержанию в рабочем состоянии и текущему ремонту (или тому и другому) товаров широкого потребления.

Договор поручительства — поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним своего обязательства полностью или частично.

Поручительство создает для кредитора большую вероятность реального удовлетворения его требования к должнику по обеспеченному поручительством обязательству в случае неисполнения этого обязательства, так как при поручительстве ответственным перед кредитором за неисполнение обязательства становится наряду с должником еще и другое лицо — поручитель.

Поручительство является договором и возникает между кредитором должника и его поручителем.

Поручительство носит безотзывный характер.
«Дойная корова» — товар, приносящий большие прибыли и требующий особых затрат на рекламу.

Документарный аккредитив — одностороннее условное денежное обязательство банка, выдаваемое им по поручению импортера в пользу экспортера, по которому банк, открывший аккредитив, должен оплатить в срок траты экспортера при условии представления им коммерческих документов.

Документные или открытые счета применяются при взаимозачитываемых поставках товаров на длительной основе. При соглашениях такого рода отдельные товаро-обменные сделки не балансируются, а предусматривается равенство или определенное процентное соотношение стоимости взаимных поставок за определенный период времени (обычно за год). Для обеспечения расчетов на эти счета заносятся все поступления от экспортно-импортных операций двух сторон, балансируемые в конце года за счет поставок товаров на сумму разницы или за счет платежей наличными — по согласованию сторон. Такие счета могут быть открытыми в банке одной из сторон-участниц соглашения, либо в двух банках каждой из сторон.

Документы расчетные — документы, в соответствии с которыми осуществляется платеж по экспортным или импортным операциям. К ним относятся: счет-фактура, транспортные и страховые документы.

Дополнительная выручка — выручка, полученная от аукционной продажи населению продукции производственно-технического назначения, определяется в виде разницы между аукционной и розничной ценами (а при отсутствии розничной — оптовой ценой с применением установленных Госкомцен СССР коэффициентов).

Распределение общей суммы дополнительной выручки осуществляется следующим образом:

- 50% — перечисляется в доход союзного бюджета;
- 10% — в доход местного бюджета;
- 20% — территориальному органу Госнаба СССР;
- 20% — в распоряжение предприятия, объединения или организации, представивших продукцию на аукцион.

Е

Еврооблигации выпускаются в различных валютах: американских долларах, английских фунтах стерлингов, марках ФРГ, японских йенах и др. валютах, а также коллективных единицах, например, ЭКЮ.

Еврооблигационный рынок представляет собой международный рынок ценных бумаг, выпущенных в евро-валютах. Его особенностью является то, что для заемщика-эмитента ценных бумаг и инвестора как валюта, так и рынок являются иностранными. Операция по выпуску еврооблигационного займа начинается с подписания соглашения между эмитентом и кредитным учреждением, возглавляющим банковский консорциум. За участие в размещении ценных бумаг банки берут определенный процент от суммы займа. В качестве заемщиков на еврооблигационном рынке выступают компании, банки, отдельные государства и международные организации.

Еврочеки — чеки, принимаемые к оплате в любой из стран-участниц европейской банковской системы. Цель Е. — улучшение обслуживания туристов. Е. выдаются банком их владельцу без предварительного денежного взноса и оплачиваются в счет банковского кредита сроком до месяца. Банк, оплачивающий Е., взимает за это комиссионные.

Ж

Жизненный цикл нововведений — взаимосвязанный комплекс работ от поиска новых эффектов и принципиальных естественнонаучных и технических возможностей до их прикладного исследования, конструкторской разработки, опытной проверки, внедрения, освоения и практического использования данного научно-технического решения.

Жизненный цикл товара — шесть стадий товара на рынке: появление, рост, зрелость, насыщение, упадок, отказ от товара.

Жилсоцбанк 10 июля 1990 г. преобразован в акцио-

нерный коммерческий банк социального развития (Соцбанк). Банку будет выдана лицензия на право проведения самостоятельных внешнеэкономических операций и открытие валютных счетов. Уставной фонд Соцбанка будет составлять 2,5—3 млрд руб. Примерно 20—25% акций будет принадлежать Министерству финансов, т. е. государству.

З

«Завоевательный» маркетинг — маркетинг, рассчитанный на поглощение одних фирм другими.

«Закон Филлипса» — согласно этому закону величины инфляции и безработицы являются обратными величинами и не могут расти одновременно.

«Закрытая» фирма — фирма, акции которой находятся в руках нескольких вкладчиков-директоров и не продаются на бирже.

Залог — один из видов обеспечения исполнения обязательств. Предметом залога может быть как движимое, так и недвижимое имущество, передаваемое кредитору.

Замкнутая валюта — валюта, ввоз и вывоз которой запрещены национальным законодательством.

Запродажа — договор купли-продажи определенно-го товара без окончательного уточнения его количества и ассортимента в момент подписания сделки.

«Затраты-выпуск» — метод исследования производства и распределения продукции для совокупности отраслей (межотраслевой баланс), разработанный и введенный в практику американским ученым В. В. Леонтьевым.

Зрелость (стабилизация) — фаза постепенного удовлетворения спроса на данный товар. Главная задача маркетинговой деятельности в этих условиях — сохранить преимущественное положение товара на рынке как можно дольше. Снижаются темпы роста спроса и стабилизируются объемы продаж. В этой фазе становится необходимым увеличение расходов на маркетинг — рекламу, повышение качества товара, улучшение сервиса; возможно снижение цен для поддержания объемов продаж. Прибыльность торговли может быть обеспечена в этой фазе только на основе уменьшения производственных

расходов. В конце этой фазы уже должны приниматься тактические и стратегические решения по продукту — его дальнейшая модификация или переход на новую модель.

И
Инаудит — акционерное общество учреждено 24 сент. 1987 г. Акционерный капитал — 800 тыс. руб., разделенных на 80 акций по 10 тыс. руб. каждая. Акционеры — объединения «Союзнефтеэкспорт», «Продинторг», «Автоэкспорт», «Станкоимпорт», «Тяжпромэкспорт», «Совфрахт», «Соврыбфлот», Госбанк СССР, Внешэкономбанк СССР и Министерство финансов СССР.

Виды оказываемых услуг: проведение проверок коммерческой и финансово-хозяйственной деятельности; разработка предложений по улучшению деятельности предприятий, организаций и учреждений; предоставление консультаций по вопросам налогообложения СП, постановки бухгалтерского учета, организации внутреннего финансового контроля, правил совершения внешнеэкономических сделок, операций с иностранной валютой. Работа с клиентами строится на коммерческой договорной основе. Базовые ставки: 150 руб. в день за работу одного специалиста и 30 руб. в час за предоставление консультации с правом применять скидки или надбавки.

Инвестор (буквально — вкладчик) — лицо, организация или государство, осуществляющее инвестицию.

Инвестиционные компании (тресты) — компании, которые путем покупки ценных бумаг промышленных и торговых компаний осуществляют их долгосрочное кредитование.

Индекс Доу Джонса — средний показатель курсов акций группы крупнейших компаний США, публикуемый фирмой «Доу Джонс энд компани» с конца XIX века. Представляет собой арифметическую среднюю (невзвешенную) ежедневных котировок определенной группы компаний на момент закрытия биржи. Метод исчисления индекса Доу Джонса неоднократно менялся. В современных условиях публикуется несколько индексов: для промышленных компаний на основе акций тридцати корпо-

раций; железнодорожных компаний (20 крупнейших фирм) и коммунальных компаний (15 фирм). На основе этих индексов рассчитывается общий индекс. Индекс Доу Джонса служит показателем текущей хозяйственной конъюнктуры в США и отражает реакцию деловых кругов на различные экономические и политические события.

Индексы удельных затрат на рабочую силу отражают совокупное изменение параметров, характеризующих функционирование живого труда — производительность и оплату. Это регулярно публикуемый показатель.

Индексы (относительные) удельных затрат на рабочую силу регулярно публикуются МВФ по 17 развитых капиталистическим странам и представляют собой отношение индексов удельных затрат в обрабатывающей промышленности каждой страны к соответствующему средне-взвешенному индексу остальных 16 стран (все индексы рассчитываются в долларах США).

Инде́нт — это разовое комиссионное поручение импортера одной страны комиссионеру другой страны на покупку определенной партии товара. Этот заказ комиссионер передает производителю своей страны. Если инде́нт точно устанавливает, у какого производителя должна быть куплена данная партия товара и если сведения о заказываемом товаре указаны точно, он называется закрытым. Инде́нт, предоставляющий комиссионеру право выбора производителя и не содержащий точных сведений о заказываемом товаре, называется открытым.

Индоссамент — передаточная надпись на ценной бумаге, векселе, чеке, коносаменте и т. п., удостоверяющая переход прав по этому документу к другому лицу. Проставляется обычно на обратной стороне документа или на добавочном листе. Лицо, совершающее индоссамент, называется индоссаментом.

Инженер-резидент — лицо, являющееся представителем фирмы на строительстве и отвечающее перед заказчиком за технические, строительные и монтажные работы на площадке.

Инжиниринг — услуги по созданию производственных предприятий, объединений, объектов инфраструктур. Включает в себя комплекс работ по проведению предварительных исследований, подготовке технико-экономи-

ческого обоснования, комплекта проектных документов, а также разработке рекомендаций по организации производства и управления, эксплуатации оборудования и реализации готовой продукции. Часто продажа инжиниринговых услуг связана с продажей машин и оборудования крупными фирмами. Инжиниринг может выступать и в качестве самостоятельного товара на рынке. Контракт на покупку инжиниринговых услуг включает в себя их перечень, организационные условия осуществления, а также цены и порядок оплаты.

Инжиниринговые услуги оказывают крупные промышленные фирмы непосредственно или через свои дочерние специализированные компании, или же небольшие самостоятельные фирмы.

Инжиниринг — это предоставление определенного рода услуг предприятием-консультантом предприятию-клиенту при строительстве промышленных и иных объектов. Полный цикл инжиниринга состоит из следующих этапов:

- исследование маркетинговой целесообразности проекта;

- изучение технической возможности его реализации; технико-экономическая оптимизация и составление предварительного проекта с ориентировочной привязкой его к местности и указанием требований к земельному участку;

- составление рабочего проекта и подготовка торгов на оборудование;

- оценка поступивших на торги предложений;

- составление инженерно-строительных проектов под выбранное в результате торгов оборудование;

- подготовка торгов на инженерно-строительные работы;

- оценка поступивших предложений;

- надзор за изготовлением оборудования, его испытаниями и т. п. (как правило, только в случае уникального и особо сложного оборудования);

- координация инженерно-строительных работ, поставок и монтажа;

- помощь в подготовке обслуживающего персонала заказчика;

- пуск объекта в эксплуатацию и сдача заказчику «под ключ» или на условиях «готовая продукция в руки»;

наблюдения и консультации во время эксплуатации объекта после сдачи.

Инкассо — банковская операция, при которой банк по поручению своего клиента получает причитающиеся последнему денежные суммы на основании коммерческих или расчетных документов. Помимо документов на инкассо могут приниматься также ценные бумаги и иностранная валюта.

Инноватика — область науки, изучающая различные проблемы теории нововведений: формирование новшеств, сопротивление нововведениям, распространение новшеств, приспособление к ним инновационных организаций, выработка инновационных решений и т. д.

Интенсивное нововведение — эффективность конечных результатов растет быстрее затрат, т. е. суммарная эффективность факторов инновационного процесса превышает затраты на его поддержание. Кроме того, И. н. основывается на новшестве с высоким потенциалом, реализуется темпами и в масштабах, отвечающих общественной потребности.

Интенсивный маркетинг — стратегия, при которой устанавливается высокая цена и осуществляются большие расходы на стимулирование сбыта. Позволяет быстро внедряться на рынок, обеспечивая при этом высокую прибыльность продаж. Эффективна в случае противодействующей конкуренции для формирования предпочтительного потребительского отношения к товару.

Ипотека — денежная ссуда, предоставляемая под залог недвижимого имущества (главным образом, земли); одна из наиболее ранних форм кредита, которая концентрируется в особом ипотечном банке. При залоге недвижимого имущества должник лишь формально сохраняет право собственности.

ИФАП — Международная Федерация сельскохозяйственных производителей. Ее членами на сегодняшний день являются 75 фермерских организаций и кооперативных групп из 52 стран. ИФАП поддерживает контакты с межправительственными организациями: ФАО (Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных наций — специализированное учреждение

ООН), ГАТТ (Генеральное соглашение о тарифах и торговле). Любая организация, представляющая интересы фермеров на национальном уровне может стать членом ИФАП.



Казначейское обязательство государства — вид размещаемых на добровольной основе среди населения государственных ценных бумаг, удостоверяющих внесение их держателями денежных средств в бюджет и дающих право на получение фиксированного дохода в течение всего срока владения этими ценными бумагами.

Каналы распределения — альтернативные способы распределения продукции производителя. Производитель может выбрать один из пяти вариантов: производитель — промежуточный или конечный потребитель; производитель — оптовик — потребитель; производитель — оптовик — розничный торговец — потребитель; производитель — брокер (комиссионер), консигнатор или агент — оптовик — розничный торговец — потребитель; производитель — брокер (комиссионер), консигнатор или агент — розничный торговец — потребитель.

Канбан — механизм организации непрерывного производственного потока, способного к гибкой перестройке и протекающего практически без страховых запасов. «Канбан» в переводе означает «карточка». Система «Канбан» — визуальная система записи информации. Практически она представляет собой систему циркулирования металлических карточек-заказов (треугольной, квадратной или круглой формы) на изготовление продукции.

Система «канбан» является информационной системой, которая регулирует производство необходимой продукции в нужном количестве и в необходимое время на каждом этапе производства как на заводах фирмы, так и на фирмах-поставщиках.

Капитал. Различают следующие его виды:

Акционерный — капитал акционерного общества образуется путем объединения многочисленных индивидуальных капиталов и денежных доходов посредством выпуска акций и облигаций, затем увеличивается за счет

капитализации части прибыли акционерного общества и выпуска новых акций. Состоит из собственного капитала и заемного. Собственный капитал включает средства, получаемые от выпуска и реализации акций (собственный акционерный капитал), и резервный капитал, который создается за счет отчислений от прибыли, используется в качестве резервного фонда для пополнения собственного капитала и для выплаты дивидендов в период конъюнктурных спадов. Заемный капитал образуется за счет средств банковского кредита и средств от выпуска облигаций, эмиссии акций. Различают также: уставный капитал (размер его записан в уставе); подписной (мобилизованный путем подписки); оплаченный (внесенный в момент подписки). Обычно учредители, выпуская акции на сумму, значительно превышающую реальную стоимость активов компании, совершают так называемое разводнение капитала. Превышение составляет учредительную прибыль, образующую дополнительный капитал фирмы.

Оборотный — часть производительного капитала, стоимость которого полностью переносится на производственный товар и возвращается в денежной форме после его реализации. К оборотному капиталу относится часть авансированного капитала, затраченная на покупку сырья, топлива, вспомогательных материалов, а также затраты на рабочую силу.

Основной — часть производительного капитала, который, полностью и многократно принимая участие в производстве товара, переносит свою стоимость на новый продукт по частям в течение ряда периодов. К нему относится часть авансированного капитала, затраченная на постройку зданий и сооружений, на покупку машин, оборудования и инструментов. После реализации товара он по частям возвращается к собственнику в денежной форме. Основной капитал подвергается физическому и моральному износу, т. е. постепенно утрачивает потребительную стоимость, которая переносится на продукт и частями возвращается в виде амортизации, предназначенной для полного или частичного восстановления изношенного основного капитала (физический износ), а также вследствие роста производительности труда и технического прогресса обновляется до того, как он сменяется физически (моральный износ).

Резервный — часть собственных средств акционерного общества и некоторых других предприятий, образуемая в счет отчислений от прибыли; используется для покрытия потерь по операционной деятельности, пополнения основного капитала и выплат дивидендов в случаях, когда текущей прибыли оказывается для этого недостаточно. Порядок пополнения и использования резервного капитала определяется уставами соответствующих организаций. В бухгалтерских балансах суммы его отражаются по пассиву и образуют вместе с основным капиталом (фондом) и другими фондами собственные средства предприятия.

Уставный — организационно-правовая форма капитала, величина которого определяется уставом или договором об основании предприятий (фирм). Включает номинальную стоимость выпущенных акций, сумму вложений государственных средств или частных паевых взносов. Преобладающая форма уставного капитала — акционерный капитал, создающийся за счет выпуска акций. Для крупных акционерных компаний характерна разница между объемами уставного капитала и собственного капитала.

Капиталовложения в Австрии. С 1 января 1989 г., т. е. с начала осуществления нынешней налоговой реформы, австрийские законодатели открыли широкие возможности для создания в своей стране обществ (компаний), в частности, холдинговых. В результате Австрия в международном масштабе становится весьма привлекательной с точки зрения помещения капитала. Компании создаются на территории Австрии в основном в виде обществ с ограниченной ответственностью (Гмбх). В некоторых случаях рекомендуется создание акционерных обществ. Учреждаются компании по меньшей мере двумя участниками. В дальнейшем компанией может управлять один участник. Все акции могут находиться в руках иностранных граждан. Не существует каких-либо ограничений относительно национальности и постоянного места жительства для управляющих делами.

Налогообложение. Прибыль компаний облагается в Австрии налогом на корпорации в размере 30%. Кроме того, выплачивается промысловый налог в размере 13—14%. В целом же эффективный налог с прибыли составляет 39—40%. Имущественный налог равен 1,5%

стоимости имущества, подлежащего налогообложению. Он исчисляется исходя из стоимости имущества в соответствии с торговым балансом за вычетом иностранного капитала. Поскольку имущественный налог вычитается при исчислении налога на корпорации, эффективный для прибыльных предприятий налог составляет 0,9%.

Дивиденды. Наиболее привлекательна для иностранных участников налоговая привилегия по доходам, полученным от участия в другом обществе или компании. Если общество или компания в Австрии получает дивиденды от иностранного общества или компании, то они облагаются австрийскими налогами на прибыль при следующих условиях:

а) правовая форма иностранного общества должна быть сравнима с правовой формой австрийского общества (компания);

б) капиталовложения австрийского общества (компания) должны составлять не менее 25% общего объема инвестиций;

в) капиталы должны быть инвестированы в общество не позже чем за 12 месяцев со дня составления отчета головной компании;

г) управление собственными ценными бумагами и капиталовложениями в других аналогичных предприятиях не должно превышать 25% объема деятельности иностранного общества (компания), кроме случаев, когда данное общество имеет банк.

В отличие от других стран, австрийское право не требует обложения налогом прибылей общества, от которого поступают дивиденды, в той стране, где они возникают.

Освобождение капиталовложений от налогов касается как открытых, так и скрытых прибылей. Австрийское общество (компания), получающее не облагаемые налогом дивиденды, не обязательно должно быть чисто холдинговым и вполне может иметь действующее производственное предприятие. Особый интерес представляет тот факт, что при международном освобождении от налогов на доходы, полученные от участия в другом обществе, налогом не облагается и прибыль, полученная от продажи капиталовложений. Но если в предшествующие годы в связи со снижением стоимости основных фондов понижались налоги на амортизацию, то прибыль, полученная

затем от продажи этого имущества, может облагаться налогом до этой суммы. Убытки от продажи иностранных капиталовложений, амортизации и убытки из-за ликвидации иностранных капиталовложений могут учитываться при налогообложении. Эти убытки уменьшают прибыль общества, подлежащую налогообложению. Следует заметить также, что от налогообложения освобождаются дивиденды от участия в другом обществе, но не прибыль, полученная от продажи продукции и услуг.

Проценты на капитал. Если Австрийское общество (компания) приобретает капиталовложения в другом обществе, причем с использованием иностранного капитала, то проценты, полученные на иностранный капитал, не вычитаются при исчислении суммы налога.

Перенесение убытков. Убытки общества при налогообложении могут переноситься на семь лет вперед. Австрийское право не предусматривает перенесение убытков на предшествующие годы.

Налог на прибыль от размещенного капитала. Если Австрийское общество выплачивает дивиденды другому обществу, то они облагаются налогом на прибыль от размещенного капитала в размере 25% от общей суммы дивидендов. Эти дивиденды учитываются при исчислении налога на корпорацию. Австрия заключила со многими государствами соглашения во избежание двойного налогообложения. В результате налог на прибыль от размещенного в Австрии иностранного капитала (в части выплаты дивидендов) значительно сокращается.

Практическое значение. В результате действия положений о капиталовложениях, которыми австрийское законодательство создало столь благоприятные условия, Австрия стала, наряду с другими классическими холдинговыми регионами, страной, весьма выгодной для иностранных капиталовложений. Вследствие этого можно ожидать значительного оживления инвестиционной деятельности.

Квота — доля участия в производстве, сбыте, экспорте, импорте продукции, устанавливаемая для предприятий или компаний, входящих в национальные и международные картельные или иные соглашения (квота в международном валютном фонде, квота в страховании и пр.), в соответствии с размером квоты распределяется при-

биль. За превышение квоты штраф. Целью установления квоты является ограничение сбыта, экспорта, а иногда и производства продукции ради получения монопольных сверхприбылей. Импортные квоты (контингенты) являются одной из форм количественных ограничений импорта и устанавливают максимальную сумму (или количество) товаров той или иной категории, которые могут быть импортированы в страну в установленный период времени.

Клиринг — 1) система безналичного расчета между банками страны путем зачета взаимных требований и обязательств; 2) в международных расчетах — соглашение между правительствами или центральными банками двух или более государств о взаимном зачете встречных требований и долгов, возникающих во внешней торговле и по другим взаимоотношениям между ними. Клиринг — это взаимный зачет денежных требований и обязательств, осуществляемый в централизованном и децентрализованном порядке.

Клиринг с ограниченной конверсией — взаимное соглашение центральных банков двух или нескольких стран о погашении сальдо взаимных требований, превышающего оговоренный лимит в конвертируемой валюте.

Комиссионер — сторона в договоре торговой комиссии по поручению другой стороны (комитента). Комиссионер за определенное вознаграждение обязуется совершить для комитента и за его счет одну или несколько сделок от своего имени. По сделкам, совершенным комиссионером с третьим лицом, права и обязанности возникают между ним и третьим лицом, однако комиссионер, если только иное не установлено соглашением, не отвечает перед комитентом за исполнение третьим лицом сделки.

Комитент — сторона в договоре комиссии, поручающая другой стороне (комиссионеру) совершить за вознаграждение-комиссию одну или несколько сделок с товарами, векселями, иностранной валютой, акциями, облигациями и т. п. Сделка заключается от имени комиссионера, но в интересах и за счет комитента.

Коммандитное товарищество — в США ассоциации, в которые объединяются для общих целей как лица, несущие ответственность всем имуществом, так и лица ограниченно ответственные.

Характерно наличие двух видов участников — одни участники несут неограниченную ответственность, другие же — коммандитари — отвечают только строго в пределах своего вноса — коммандиты.

Коммерсант — лицо, чья деятельность направлена на то, чтобы товары широкого потребления прямым или косвенным образом становились доступными потребителю.

Коммерческая компенсация — в соответствии с такой сделкой продавец соглашается получить оплату частично или полностью в виде поставок товаров покупателям. Все условия сделки, как правило, содержатся в одном контракте. Такого рода сделки более всего напоминают бартерные, однако имеют два существенных отличия: партнер выставляет счет за свои поставки в денежной форме, экспортер может передать свои обязательства по встречному импорту третьей стороне (если это оговорено в тексте договора).

Недостатком этой формы связей для экспортера является то, что он получает выручку за свои поставки только после того как будут реализованы товары, идущие по встречным обязательствам. Возможна частичная компенсация, когда часть оплаты производится в денежной форме немедленно по получении товара.

Коммерческая тайна — право акционерной компании, фирмы, банка и т. п. на сохранение в тайне ряда документов, отражающих их деятельность.

Коммерческие (депозитные) банки — банки, предоставляющие кредиты промышленным, торговым и другим предприятиям преимущественно за счет привлеченных в виде вкладов (депозитов) денежных средств. Кроме этого они осуществляют также комиссионные операции (денежные переводы, операции по аккредитивам и т. д.).

Коммерческий банк «Орбита» создан в 1989 г. Учредители — Министерство связи СССР, 115 предприятий, производящих средства связи. Уставной фонд банка — 150 млн руб. Основное направление деятельности — финансирование новых проектов в области связи, текущая финансовая поддержка промышленности и науки, создание и финансирование малых предприятий связи.

Коммерческий банк «Развитие» создан 15 июня 1990 г. в Москве. Главная цель нового банка — создание системы, которая бы осуществляла финансовое стимулирование различных социальных программ в Москве и во

всей стране. Клиентами банка могут быть не только крупные, но и мелкие предприятия, а также арендаторы, фермеры. В 1990 г. банк «Развитие» намерен привлечь до 200 млн руб., а в будущем году эта сумма должна достичь (с привлечением межбанковского кредита), полумиллиарда рублей.

В планах банка — развитие лизинга, факторинга, дилерских операций.

Коммивояжер — разъездной представитель торговой фирмы, предлагающий покупателям товары по имеющимся у него образцам.

Компьютерные преступления — преступления, совершенные с использованием компьютера. Например, растрата, мошенничество, кража информации, заражение информационных систем компьютерным вирусом.

«Конгломерат» — крупная корпорация, состоящая из компаний, занимающихся различными сферами деятельности.

Конкурентный лист — коммерческий документ, содержащий сравнительные таблицы цен и условий, составляемый покупателем на основе полученных им предложений по продаже товаров или выполнению каких-либо услуг.

Конкуренция — совокупность процессов, в основе которых лежит стремление предприятий улучшить или стабилизировать свое положение на рынке. По мнению ряда американских специалистов, 99% усилий конкурирующих предприятий направлено на повышение качества, т. е. на создание потребительского предпочтения для своих товаров и услуг, и лишь один процент всех затрат направляется на снижение производственных издержек. Конкуренция — основной стимул совершенствования предложения на любом рынке.

Консалтинг — оказывание консультаций и проведение экспертиз. Фирмы, занимающиеся консалтингом — консультативные.

Консалтинг по менеджменту — платные услуги, предоставляемые независимыми лицами и фирмами, имеющие своей целью оказать помощь в решении проблем управления производством или организацией.

Консигнатор — имеет в наличии товары, хотя и не является их владельцем. Как правило, работает на комиссионных началах. Имеет свою контору, а также помеще-

ние для приемки, обработки, складирования и продажи товаров.

Консигнация — разновидности комиссионных операций. Они состоят в поручении одной стороной, именуемой консигнантом, другой, именуемой консигнатором, продажи товара со склада от своего имени и за счет консигнанта. Консигнационные операции осуществляются на основе договора консигнации, к которому применяются нормы законодательства о договоре комиссии.

Консигнация — вид договора, по которому комитент (консигнант) передает комиссионеру (консигнатору) товар для продажи со склада комиссионера.

Консолидированные дочерние компании — компании с общим балансом. Например, «Дженерал моторз» располагает сетью из 50 зарубежных консолидированных компаний и 15 неконсолидированных фирм.

Консорциум — финансовая группа, объединяющая юридически и экономически самостоятельные предприятия различных отраслей (промышленные, торговые, транспортные, кредитно-финансовые, коммунальные). В отличие от концерна, создаваемого с целью эффективного введения определенной деятельности в той или иной сфере, консорциум организуется для осуществления крупных промышленных проектов, имеющих большую общественную значимость. В последнем случае в качестве участника консорциума может выступать государство.

Существование и деятельность консорциума, как правило, носят временный характер (до завершения проекта). Предприятия, банки и организации полностью сохраняют свою самостоятельность, однако в той части деятельности, которая касается целей консорциума (проекта), они подчиняются совместно выбранному руководству.

Консорциума лидер — предприятие, фирма или банк, которое осуществляет руководство всей деятельностью консорциума, как правило, им является и один из его членов, который получает за это соответствующее вознаграждение около 3—5% от всей стоимости работ и услуг.

Контокоррентный счет — расчетно-ссудный счет. Вместо обычных трех и более счетов (счет финансирования, ссудный счет, расчетный и др.) предприятие заводит один. Он называется расчетно-ссудный (или контокор-

рентный). Через него проходит денежный поток в ту или другую сторону. Допустим, предприятие должно с кем-то расплатиться, а денег в данный момент нет, Банк расплачивается своими средствами, получая впоследствии обусловленную награду. Все условия оговорены в кредитном соглашении.

Для открытия счета необходимы три условия. Предприятие должно иметь налаженный бухгалтерский учет, благополучное финансовое состояние, собственные источники финансирования.

Контракт найма рабочей силы — основной документ при найме на работу. В общем виде контракт выглядит следующим образом:

администрация дает работнику гарантию роста его квалификации и должности;

содержит жесткий график работы, четкое задание и предъявляемые требования, оговорен режим работы; оговорены социальные блага и вид их получения;

из контракта работник должен четко видеть, что его загрузка не будет выше или ниже загрузки других равноценных ему работников. Принцип равенства загрузки — один из важнейших пунктов контракта;

самое главное в контракте — установление суммы вознаграждения, источников и размеров стимулирования за достижение конкретных результатов. Условия вознаграждения и стимулирования оговариваются на весь период контракта и ни в коем случае не подвергаются изменениям. Нанимаемый работник подписывается под каждым пунктом контракта и один экземпляр оставляет у себя;

различного рода отвлечения от работы, не соответствующие профессии, и их продолжительность указываются в контракте.

Кроме этого в контракт входит много других положений, обязательств и т. д. Право разрывать контракт предоставляется обеим сторонам. Однако в случае его разрыва по инициативе работника, последний должен возместить ущерб, причиненный предприятию (например, в размере 2—3 месячных окладов).

Контрактация — двусторонний договор между изготовителями, перерабатывающими промышленными предприятиями (контрактантами) и производителями (сдатчиками) сельскохозяйственной продукции, который предусматривает определенный заказ производителям на про-

изводство известного количества и качества сельскохозяйственной продукции и организует сдачу ее в установленные сроки на предусмотренных договором условиях.

Контрафакция — использование капиталистическими фирмами товарных знаков, как правило, уже зарекомендовавших себя изделий других компаний. В результате покупатели вводятся в заблуждение относительно происхождения товара. Предприятие, интересы которого нарушаются контрафакцией, может принять меры к защите права на принадлежащий ему товарный знак в порядке, установленном законодательством соответствующей страны.

Концепция — документ, однозначно определяющий долговременные цели, а также пути и средства их достижения.

Концерн — объединение производственного характера, создание которого, как правило, обусловлено необходимостью комбинирования производства, более тесного кооперирования различных производств, а также необходимостью централизованного контроля и управления этими процессами. Различаются концерны, носящие характер «вертикальных» (т. е. охватывающих предприятия, связанные единым производственным процессом) и «горизонтальных» (т. е. предприятия одной отрасли или нескольких отраслей, слабо связанных между собой) объединений.

Наряду с промышленными предприятиями, в концерны входят торговые и транспортные организации (компании), различные структуры НИР и НИОКР, банки (в том числе специально создаваемые), страховые компании и т. д.

Концерн — это объединение самостоятельных предприятий, связанных общностью интересов, финансирования, производственного взаимодействия. Они остаются, как правило, юридическими лицами в форме акционерных обществ, обладают хозяйственной самостоятельностью, правом заключения сделок, правом создания совместных предприятий и т. д.

Однако решение остальных вопросов, относящихся к их деятельности принадлежит правлению концерна, контролирующему и осуществляющему руководство деятельностью объединения. Текущее оперативно-хозяйст-

венное руководство правление поручает назначаемой им дирекции концерна.

Концерн, как форма организации и управления производством, обеспечивает реализацию выгод от крупных масштабов комбинирования и кооперирования производства, постоянного внедрения в производство новой техники и обновления продукции, концентрации патентов.

В нынешних условиях нашей страны концерн, кроме того, может ослабить отрицательные последствия применения «вынужденно принятого» закона о налогообложении прироста выплат из фонда заработной платы. Связывая воедино все звенья производственного процесса, концерн позволяет получить в свое распоряжение часть прибыли даже в тех из них, которые не имеют ее и (или) не участвуют непосредственно в создании конечного продукта, относящегося к «льготной» группе товаров народного потребления.

Коопбанк Центросоюза СССР предоставляет на условиях взаимной договоренности долгосрочные и краткосрочные кредиты на строительство и реконструкцию производственных и торговых помещений, приобретение торгово-технологического и производственного оборудования, транспортных средств и на другие затраты, связанные с улучшением торговли, увеличением производства, повышением качества товаров народного потребления и расширением платных услуг населению.

Банк принимает денежные вклады от всех предприятий и организаций на договорных началах, гарантирует их сохранность и возврат в сроки по договору или по первому требованию владельцев. Размер процентной ставки устанавливается по договоренности. По желанию вкладчика банк может производить начисление процентов и зачисление их на счет вкладчика ежеквартально.

Предлагает населению выгодное размещение личных сбережений на льготных условиях. Коопбанк принимает денежные сбережения населения на срочный вклад. Минимальная сумма вклада 300 рублей. Вклад может пополняться за счет перечислений заработной платы, взноса наличными деньгами. Выплата процентов может производиться ежеквартально.

Сохранность и тайна вкладов гарантируется.

Корзина валют — метод измерения средневзвешенного курса одной валюты по отношению к определенному

набору других валют. Применяется банками и международными валютно-кредитными организациями в связи с введением режима плавающих валютных курсов, используется при создании международных счетных денежных единиц, индексации валюты цены и валюты займа в международных экономических отношениях.

Корпоративные преступления — преступления, совершенные корпорацией и (или) ее персоналом. Корпорация может быть признана виновной, если ее умысел на совершение преступления не установлен или подразумевается. Хотя корпорация не может сама по себе замыслить преступление, ее администрация или служащие — могут. Поэтому персонал корпорации может быть обвинен в совершении преступления (к примеру, лжесвидетельство), за которое корпорация не может нести ответственность.

Чаще всего корпорации совершают мошенничество, присваивают чужое имущество или причиняют вред личной собственности.

Корпоративный символ — название фирмы, знаки и торговые образы, являющиеся важной частью общего образа компании.

Корпорация — 1) объединение, союз, общество; 2) юридически — совокупность лиц, объединяющихся для достижения какой-либо цели; является юридическим лицом (например, в США публичные К. — муниципалитеты, и частные — акционерные общества).

Корпорации публично-правовые и частные. Публично-правовые корпорации создаются для правительственных и государственных целей, для руководства городом или округом. Частные — для личных целей. Существуют также «гибриды», сочетающие черты частных и публичных. Как правило, частный бизнес создает их для оказания общественных услуг.

Корпорации коммерческие и некоммерческие. Главным образом корпорации создаются с целью извлечения прибыли. Благотворительные, некоммерческие корпорации тоже имеют значение в деловом мире. Не только потому, что они имеют налоговые льготы и концессии, благотворительным группам разрешается владеть имуществом, заключать контракты или другим образом вступать в бизнес без личной ответственности членов за общее дело.

Корпорации закрытые — акциями закрытой корпорации владеет относительно небольшое количество людей, часто члены одной семьи. Такой корпорацией можно управлять неформальными методами без совета директоров.

Космополис — целостная концепция городской застройки и инфраструктуры, ориентированная на современный уровень строительной техники, архитектуры, экологической науки, информатики и средств коммуникации.

Котировка — установление курсов иностранных валют, ценных бумаг (акций, облигаций), оптовых цен товаров на биржах. Полная котировка включает курсы покупателя и продавца, согласно которым котирующий купит или продаст иностранцу валюту, ценные бумаги или товары. Разница между курсами покупателя и продавца определяет доход котирующему, за счет которого покрываются издержки по осуществлению сделки. Котировка иностранной валюты называется прямой, если иностранная валюта выражается в определенном количестве национальных денежных единиц котирующего, и косвенной, если единица национальной валюты приравнивается к определенному количеству каких-либо иностранных денежных единиц, сведения о котировке публикуются в биржевых бюллетенях.

Коэффициент Джини характеризует неравенство в распределении доходов, определяется с использованием кривой Лоренца. Чем больше коэффициент Джини, тем сильнее неравенство доходов.

Коэффициент ликвидности определяется как отношение величины наличных средств и государственных ценных бумаг к объему текущих обязательств. Коэффициент, равный 50%, считается в практике западных корпораций нормальным.

В практике корпораций широко применяется показатель отношения текущих активов к обязательствам, который более широк, чем первый показатель, так как при его расчете к обязательствам относятся все активные операции корпораций.

Кредит револьверный — возобновляемый кредит, приносимый на национальных и мировых рынках ссудных капиталов, который предоставляется в пределах установленного лимита задолженности и сроков погашения автоматически — без дополнительных переговоров между

сторонами кредитного соглашения. Соглашение о предоставлении револьверного кредита оформляется аналогично кредитной линии.

Кредит «стэнд-бай» предоставляется (с 1952 г.) странам-членам Международного валютного фонда для определенных согласованных с Фондом целей на основе соглашений «стэнд-бай» на срок 12 месяцев (в отдельных случаях — до 3 лет). По соглашению «стэнд-бай» страна-член Фонда получает право автоматически и в любое время приобрести у МВФ иностранную валюту в обмен на национальную в пределах заранее согласованной суммы и в течение оговоренного срока.

Там о ж е н н ы й — отсрочка уплаты таможенной пошлины, предоставляемая таможенными учреждениями некоторых стран, при условии предоставления гарантии и уплаты процентов на сумму пошлины за период отсрочки.

Товарный — кредит в виде машин, оборудования, станков и т. д.

Экспортный — кредит, предоставляемый иностранным покупателям или их банкам с целью финансирования продаж товаров и услуг, средство стимулирования экспорта. В зависимости от того, кто непосредственно кредитует иностранного покупателя Э. к. подразделяется на фирменный (коммерческий) и банковский.

Кредитная карточка — именной денежный документ, выпускаемый эмитентом, дающий право его владельцу пользоваться разнообразными услугами без немедленной оплаты наличными. Кредитная карточка удостоверяет наличие в соответствующем учреждении счета ее владельца. Предъявив кредитную карточку, ее владелец подписывает счет в торговом предприятии или предприятии сферы услуг, которые периодически производят расчеты с учреждением-эмитентом путем списания определенной суммы с текущего счета владельца.

Кредобанк —

1. Лицензией Госбанка СССР Кредобанку разрешено открывать счета в иностранных валютах предприятиям — участникам концерна «БУТЕК» и совместным предприятиям, созданным с их участием.

2. Операции по ведению взаимных расчетов Кредобанк осуществляет только для предприятий — участников концерна «БУТЕК».

3. Валюта, хранящаяся на счетах банка, может быть

получена наличными индивидуальным клиентом в любой стране мира. Сотрудники не исключают, что в будущем возможно применение кредитных карточек.

4. Кредобанк намерен проводить активные операции с иностранной валютой по коммерческому кредитованию своих клиентов, а также размещать валютные средства в зарубежных банках, что позволит выплачивать проценты пайщикам и вкладчикам.

Кружок качества — это небольшая структура, которая изучает различные методы и приемы контроля качества. Часть из них занимается этим постоянно, часть — эпизодически при возникновении проблем непосредственно на рабочих местах.

Кумулятивная скидка с цены предоставляется покупателю, когда стоимость его годовых покупок превышает заданную цифру.

«Курьер Союза арендаторов и предпринимателей СССР». 1 июня 1990 г. вышел первый номер данной газеты для деловых людей. Она намерена публиковать как проблемные материалы, так и коммерческую информацию. Гонорарная стоимость номера составляет порядка 2500 руб. Информационное обеспечение — из государственных, коммерческих и собственных источников. Стоимость рекламных материалов — около 40 тыс. руб. за газетную страницу.

КЭШ — подработки за наличные.

Л

ЛИБОР (ставка ЛИБОР) — база ставок по среднесрочным облигациям, к которой прибавляется маржа (спрэд). Данный порядок применялся ранее.

Лидер консорциума — предприятие (фирма или банк), которое осуществляет руководство всей деятельностью консорциума, как правило, является одним из его членов, получающим за это соответствующее вознаграждение в размере 3—5% от всей стоимости работ и услуг.

Лидер по ценам — фирма, задающая тон в ценообразовании на товары определенной сферы производства.

«Лидера» стратегии (при защите своих позиций):

«оборона позиции» — создание различного рода

барьеров (ценовых, лицензионных и др.) по основным возможным зонам атак извне;

«фланговая оборона» — выделение ключевых зон, выдвинутых укрепленных точек как для активной обороны, так и для контратаки;

«упреждающая оборона» — основана на превосходящих действиях. В этих случаях лидер может пользоваться специальными сигналами, предотвращающими атаку, например, распространить информацию о предстоящем снижении цен. Разумеется, если эта информация — блеф, то подобные сигналы быстро перестают срабатывать;

«контрнаступление» — если атака уже произошла, лидер может сделать паузу, чтобы наверняка ударить в уязвимое место конкурента: например, выгодно противопоставить надежность своей продукции просчетам при разработке конкурентом нового товара;

«мобильная оборона» — расширение своей зоны действия за счет диверсификации производства, выявление более глубоких потребностей покупателей;

«сжимающаяся оборона» — уступка ослабленных территорий рынка при одновременном усилении наиболее перспективных.

В целом активная оборона — удел лидеров — пока еще, к сожалению, не может заботить советские предприятия, по крайней мере на внешнем рынке. Что касается претендентов на лидерство, то их выбор — атака. Здесь также возможны варианты:

«фронтальная атака» — т. е. комплексная, по многим направлениям: обновлению товаров, рекламе, ценам и др. Но для этого нужны значительные ресурсы;

«фланговая атака» — требует меньше ресурсов, происходит, как правило, на стыках сегментов рынка;

«окружение» — попытка атаковать всю или значительную территорию лидера;

«обход» — переход к производству принципиально новых изделий или осуществление скачка в технологии, освоение новых рынков;

«атака гориллы» — небольшие порывистые атаки с целью деморализовать соперника не всегда корректными методами.

Лидз-энд-лэгз — тактика манипулирования сроками проведения расчетов (ускорение или затягивание) с

целью получения определенных финансовых или иных выгод, используемая капиталистическими предприятиями. Применяется, как правило, в области внешнеторговых операций в ожидании резких изменений валютных курсов, при повышении или снижении уровня процентных ставок, ухудшения платежеспособности партнера по торгово-экономической сделке, вероятности изменения действующего режима налогообложения и др. Осуществляется путем официального, согласованного между участниками сделки, пересмотра сроков, либо несоблюдения одной из сторон условий контракта; применение при этом штрафных санкций не останавливает сторонников несоблюдения контрактных условий, если ожидаемые от Л.-Э.-Л. выгоды перекрывают возможные потери. Наиболее распространенные формы Л.-Э.-Л.: досрочная оплата товаров и услуг; задержка платежа; отсрочка коммерческой операции или оформление ее в кредит; ускорение или замедление репатриации прибылей, выплата процентов, дивидендов или погашения кредита.

Лизинг представляет собой, как правило, трехсторонний комплекс отношений, когда лизинговая компания по просьбе и указанию пользователя приобретает у изготовителя оборудование, которое затем сдает ему (пользователю) во временное пользование. В состав комплекса входят два договора:

1) договор купли-продажи (между лизинговой компанией и изготовителем на приобретение оборудования, где изготовитель — продавец, а лизинговая компания — покупатель);

2) договор лизинга (между лизинговой компанией и пользователем, в силу которого первая передает второму во временное пользование оборудование, купленное у изготовителя специально для этой цели).

В некоторых случаях пользователь по окончании срока договора может приобрести оборудование в собственность, однако, в разных странах этот вопрос регулируется неодинаково. В одних — условие о возможной покупке пользователем оборудования является обязательным условием договора лизинга (например, Франция, Бельгия), в других — отдано на усмотрение сторон (например, США), в третьих же включение такого условия запрещено (например, Великобритания).

Лизинг финансовый (полностью оплаченный) — очень распространенная форма лизинга, при которой по истечении срока аренды лизинговая фирма получает в форме арендной платы полную стоимость оборудования, а также прочие понесенные фирмой расходы и прибыль.

Финансовый лизинг — особый вид долгосрочной аренды. В целом схож с обычным лизингом по своей структуре, конструкции, однако имеет ряд существенных отличий. При финансовом лизинге арендатор имеет согласно договору опцион на покупку в конце срока аренды по номинальной, заранее установленной цене. Обычно это символическая сумма в один доллар, либо иная цена, близкая к символической. Срок финансового лизинга соответствует примерно сроку амортизации оборудования — 10—15 лет. Иногда более. Он является наиболее подходящим, в основном, для объектов стоимостью от 50 до 200 млн дол. и представляет собой альтернативный источник финансирования при отсутствии возможности получения по каким-либо причинам прямых банковских кредитов. При финансовом лизинге происходит фактически продажа имущества арендатору с платежом в рассрочку. Финансовый лизинг более привлекателен для потребителя по сравнению с кредитованием банком, хотя процентная ставка за банковский кредит может быть ниже ставки, взимаемой при лизинге, так как при лизинге в первые годы платежи арендной платы меньше, чем суммы, выплачиваемые в погашение кредита. В международной коммерческой практике лизинг является единственным способом финансирования машин и оборудования, который обеспечивает 100% требующихся средств.

Виды финансового лизинга: 1) Лизинг «стандарт» — изготовитель оборудования продает его финансирующему обществу, которое через свою лизинговую фирму сдает его в аренду потребителю. Между изготовителем и арендатором нет правовых отношений по договору о лизинге. Однако если встанет вопрос о техническом обслуживании оборудования, то его осуществляет по отдельной договоренности изготовитель. Финансирующее общество в вопросы технического обслуживания не вмешиваются.

2) Лизинг «лиз-бек» — собственник оборудования продает его лизинговой фирме и одновременно берет его

у нее в аренду. Продавец оборудования становится через такую операцию арендатором. Этот вид лизинга применяется, когда собственник испытывает нужду в средствах и тем самым может улучшить свое финансовое состояние.

3) Лизинг «поставщику» — здесь продавец оборудования также становится арендатором, как и при лизинге «лиз-бек», однако арендованное оборудование используется не им, а другими арендаторами, которых он обязан подыскать и сдать им оборудование в субаренду. Эти субарендаторы могут находиться и за границей. Субаренда является обязательной.

Лизинговая сделка означает среднесуточную или долгосрочную сдачу в аренду какого-либо имущества. Такая сделка оформляется контрактом. Лизинговые контракты имеют различную форму в зависимости от объекта аренды.

Арендатор (наниматель) может выбрать у поставщика необходимое ему имущество и обратиться затем к лизинговой фирме, которая покупает данное имущество на свое имя и за свой счет и сдает его в аренду арендатору. Арендатор может также обратиться непосредственно к поставщику и воспользоваться его «ноу-хау» во время приобретения имущества, при решении технических вопросов и т. д. Другая возможность заключается в продаже с оговоркой о дальнейшем пользовании на арендной основе. При этом арендодатель покупает предмет лизинга, который может быть новым или бывшим в употреблении у арендатора, и сдает ему данный предмет обратно в аренду. Лизинг освобождает предпринимателя от необходимости тратить собственные средства на приобретение собственности, в то же время в его распоряжение поступают необходимые средства производства. С другой стороны, лизинг расширяет возможности сбыта продукции производителя.

Договор о лизинге включает в себя: время, на которое передается объект лизинга, размер арендной платы, обязательства сторон, права и обязанности сторон.

В международной практике в зависимости от продолжительности различают два вида аренды: краткосрочную — прокат или рентинг, и долгосрочную — лизинг.

Существенной особенностью этой формы является разделение функций собственности, а именно — отделе-

ние использования имущества от владения. При заключении сделки арендодатель сохраняет право собственности на имущество, тогда как арендатор получает и использует его в течение определенного времени, за что платит согласованные отчисления. Другими словами, происходит отделение капитала-функции от капитала-собственности.

На практике под лизингом понимают самые различные сделки, начиная от предоставления оборудования партнеру для использования на непродолжительное время (1—2 года) до установления сложного комплекса долговременных взаимоотношений между сторонами. Импортный лизинг, как одна из форм инвалютного кредитования, увеличивает внешнюю задолженность страны. Это говорит о необходимости контроля, еще более строгого, чем в случае импорта за наличные. В то же время лизинг не должен рассматриваться как средство «латания дыр» в валютных ассигнованиях на импорт.

Доля лизинга в импорте машин и оборудования в первое время вряд ли будет высокой. Если за начало формирования отечественной лизинговой отрасли принять 1990 г., то его долю в размере 4—5% к 2000 г. следует считать хорошим результатом.

Что касается экспортных лизинговых операций, то и здесь не следует гнаться за миражом объемности. Нужно иметь в виду, что лизинг может несколько сократить объемы экспорта за наличные. Поэтому в каждом отдельном случае необходимо проводить оценку ожидаемых поступлений с учетом времени их получения советской стороной и выбирать оптимальное сочетание лизинга и поставок за наличные.

Лицензия-разрешение: 1) экспортная или импортная лицензия выдается компетентными государственными органами на осуществление внешнеторговых операций; 2) лицензия на использование изобретения или другого технического достижения выдается владельцем патента; 3) лицензия выдается на ведение какого-либо рода или вида деятельности. Лицензиар и лицензиат (предприятие, фирма и т. д.) заключают лицензионное соглашение.

Лицензиар, который владеет запатентованным изобретением или достижением, дает лицензиату право на использование объектов соглашения (договора) за соответствующее вознаграждение.

Различают следующие лицензионные соглашения в зависимости от объема переданных прав:

простые — лицензиар дает лицензиату право использования изобретения и т. д. (объекта лицензионного соглашения) в определенном объеме и на определенной территории, и при этом сам имеет право сотрудничества с другими покупателями;

исключительные — лицензиату передаются исключительные, монопольные права изобретателя. В этом случае новая продажа лицензий осуществима только при согласии с лицензиатом, патентообладатель вправе использовать изобретение в пределах, обусловленных договором;

полная лицензия — лицензиату передаются все права на изобретение в течение всего времени действия патента.

М

«Макитрик» — ежеквартальное справочное издание, дающее список всех рекламодателей и их рекламных агентов США.

Малые предприятия. В августе 1990 г. принято Постановление «О мерах по созданию и развитию малых предприятий». К разряду малых независимо от формы собственности относятся предприятия, численность работающих и годовой объем реализации которых не превышают соответственно:

в промышленности и строительстве — 200 чел.;

в науке и научном обслуживании — 100 чел.;

в других отраслях производственной сферы — 50 чел.;

в отраслях непродуцированной сферы — 25 чел.;

в розничной торговле и общественном питании — 15 чел. без ограничения объемов товарооборота и реализации продукции.

Малые предприятия создаются: гражданами, членами семьи и другими лицами, совместно ведущими трудовое хозяйство;

государственными, арендными, коллективными, совместными предприятиями, общественными организациями и их предприятиями, кооперативами, акционерными

обществами и товариществами, хозяйственными ассоциациями и другими юридическими лицами;

государственными органами, уполномоченными управлять государственным имуществом.

На малых предприятиях распространяется ряд льгот, не предусмотренных ни для кооперативов, ни для госпредприятий, не имеющих статуса малого предприятия.

Малые серии — система управления, основанная на выпуске изделий малыми сериями, обработке малых партий.

В результате использования данной модели организации производства достигаются следующие цели:

снижаются прямые издержки на единицу продукции;

резко (в несколько раз) уменьшается срок изготовления изделий (в днях);

резко снижается общая сумма издержек на весь объем продукции;

производство продукции в целях удовлетворения изменяющихся запросов рынка осуществляется исключительно по заказам и в кратчайшие сроки.

Маржа — термин, применяемый в торговой, биржевой, страховой и банковской практике для обозначения разницы между ценами товаров, курсами ценных бумаг, процентными ставками, другими показателями. В торговой практике под маржей обычно понимают разницу между покупной и продажной ценой товаров. В срочных фондовых операциях маржей называется разница между курсом ценной бумаги на день заключения и день исполнения сделки, а также между ценой покупателя и ценой продавца. В банковской терминологии маржа может означать разницу между: ставками по привлекаемым и предоставляемым кредитам; ставками по кредитам различным категориям заемщиков; суммой обеспечения, под которую предоставлен кредит, и суммой выданного кредита и др.

Маркетинг — процесс планирования и воплощения замысла, ценообразования, продвижение и реализация идей; товаров и услуг посредством обмена, удовлетворяющего цели отдельных лиц и организаций; маркетинг — это предвидение, управление и удовлетворение спроса на товары, услуги.

Маркетинга концепция — это ориентированная на пот-

ребителя, интегрированная целевая философия фирмы, организации или человека.

Маркетинга планы — могут быть краткосрочными (обычно на один год), среднесрочными (от двух до пяти лет) или долгосрочными (от пяти до десяти или даже пятнадцати лет). Многие фирмы опираются на сочетание этих планов. Кратко- и среднесрочные планы более детализированы и оперативны, чем долгосрочные. Например, план, рассчитанный на один год, может задавать точные цели маркетинга и стратегии для каждого продукта, предлагаемого фирмой, в то время как пятнадцатилетний план может ограничиваться прогнозированием внешней среды на этот период и определением долгосрочных потребностей организации.

Маркетинга субъекты — включают производителей и организации обслуживания, оптовые и розничные торговые организации, специалистов по маркетингу и различных потребителей.

Важно отметить, что хотя ответственность за выполнение маркетинговых функций может делегироваться и распределяться различными способами, в большинстве случаев совсем пренебречь ими нельзя, они должны обязательно кем-то выполняться.

Маркетинга функции — анализ окружающей среды и рыночные исследования, анализ потребителей, планирование товара (услуг), планирование сбыта, планирование продвижения товаров, планирование цен, обеспечение социальной ответственности и управление маркетингом. Несмотря на то, что многие операции требуют выполнения однотипных функций, таких как анализ потребителей, продвижение продукции и установление цены, они могут выполняться различными способами.

Матрица возможностей — по товарам (рынкам) предусматривает использование четырех альтернативных стратегий маркетинга для сохранения и (или) увеличения сбыта: проникновение на рынок, развитие рынка, разработка товара и диверсификации.

«Медведи» — специфический термин биржевой торговли, означающий биржевых игроков, играющих на понижение.

Международный валютный фонд (МВФ). Основной целью МВФ является содействие международному сотрудничеству в валютной сфере, расширению и сбаланси-

рованному росту международной торговли соответственно росту занятости и улучшению экономических условий всех стран-членов. Основные задачи МВФ: определение паритета и курса валюты, предоставление странам-членам кредитов, содействие обратимости валют, предоставление консультативной помощи по финансовым вопросам и валютным вопросам странам-членам и др. Система принятия МВФ решений по вопросам политики и оперативной деятельности носит явно антидемократический характер. Количество голосов, которыми располагает страна-член МВФ, определяется размером взноса в бюджет фонда, последний зависит от уровня развития и масштабов национальной экономики.

Межнациональная корпорация — корпорация, участвующая в международной производственной и коммерческой деятельности, которая производит, продает, рекламирует свои товары в различных странах мира.

«Менатеп» — Межбанковское объединение по содействию научно-техническому прогрессу.

В «Менатеп» входят 6 банков, 2 страховых общества, 45 промышленных и торговых предприятий созданы при его участии. В ближайших планах — развитие сети дочерних филиалов. Число одних только банков возрастает до 50. Сегодня в «Менатеп» работают около тысячи высококлассных профессионалов, а оборот участников объединения достиг 2 млрд рублей.

Менеджер — 1. Член руководящего состава капиталистических компаний, банков, финансовых учреждений, их структурных подразделений. В крупных американских банках — президент, исполнительный и старший вице-президенты, возглавляющие управления, отделы или отделения; в швейцарских гросбанках — генеральный директор, заместитель генерального директора, главный директор, заместитель директора, вице-директор. В отличие от членов наблюдательных и контрольных органов менеджеры наделяются исполнительной властью.

2. Участник руководящей группы банковских синдикатов, осуществляющих эмиссию и размещение облигационных займов на рынке капиталов. Во главе группы стоит ведущий менеджер (лид-менеджер), выступающий контрагентом заемщика и несущий ответственность за организацию, подписку и размещение займов (значи-

тельную часть займа он размещает среди своей клиентуры).

Члены руководящей группы (коменеджеры) участвуют в определении условий эмиссии, гарантируют размещение займов в установленный срок по согласованию курсов (определенную часть займа размещают сами). Ведущие менеджеры обычно привлекают к участию в размещении облигационных займов андеррайтеров.

Менеджмент — совокупность стратегий, философий, принципов, методов, средств и форм управления производством в целях повышения его эффективности и роста прибыли.

Менеджмент маркетинга — планирование, управление и контроль всех маркетинговых операций, в том числе постановка задач маркетинга, разработка программы и стратегии маркетинга, закрепление за этими программами определенного персонала, супервайзинг маркетинговых операций и контроль исполнения.

Метод «дельфийского оракула» — составление экономического прогноза фирмы с привлечением сторонних экспертов.

Метод Диминга направлен на повышение качества продукции и снижение издержек. Предполагают, что позитивные результаты производства и увеличение прибыли не столько определяются высоким уровнем автоматизации, сколько умелым планированием производственного процесса.

Метод маркетинга «по капле» — при нем потенциальному покупателю регулярно напоминают о товаре по телефону.

Метод «суммы чисел» (кумулятивный) — в системе ускоренной амортизации при исчислении облагаемой прибыли метод списания основного капитала, определяющий норму амортизации путем деления числа лет, остающихся до истечения срока службы основного капитала, на сумму лет службы этого капитала.

Метод товарных потоков заключается в том, что подсчитывается сумма, которую расходуют конечные потребители после того, как товар, пройдя стадии производства и отгрузки, поступает в сферу обращения. Фактически улавливаются распределение каждого товара на промежуточный спрос (промежуточное потребление, незавершенное строительство) и конечный спрос (потребле-

ние домашних хозяйств, инвестиции в основной капитал и т. д.). Для этого в основу кладется объем производства (или объем отгрузок) каждого товара, который корректируется на экспорт (импорт) и изменение товарных запасов. Затем определяются каналы обращения для каждого товара и отдельно для каждой стадии обращения подсчитываются коэффициенты распределения, транспортные издержки, торговая прибыль и т. д.

Метод «Украшения витрины» — один из изощренных методов воздействия на курсы акций — путем постепенной скупки мелкими партиями акций какой-либо компании, а также распространением определенной ложной информации спекулянт способствует повышению курса акций. После чего они продаются, и продавцы получают крупную прибыль.

Метод уменьшающего остатка — в системе ускоренной амортизации при исчислении облагаемой прибыли метод списания основного капитала, который предусматривает определение амортизационных отчислений на основе фиксированного процента от неспсанной (остаточной) балансовой стоимости основного капитала.

«Мирбис» — Итало-советское совместное предприятие создало первый банк данных, доступных для коммерческих фирм в Советском Союзе. Предприятие продает информационные услуги советским и западным фирмам в Москве. «Мирбис» соединяет своих клиентов в Советском Союзе с западными источниками данных через итальянскую компанию. Хотя технологические возможности для доступа к западным банкам данных существовали в Советском Союзе много лет, коммерческие фирмы не имели ранее доступа к ним. «Мирбис» снабжает информацией по маркетингу, данными по импорту и экспорту и намерен обеспечить службу поиска партнера по совместному предприятию в Советском Союзе.

Эта служба будет собирать и накапливать информацию для всех лиц, заинтересованных в создании совместных предприятий. Такие данные в настоящее время недоступны.

Многонациональные (межнациональные) компании — компании, которые интернациональны как по капиталу, так и по сфере своей деятельности.

Множественные индивидуальные марки — обозначение отдельными марками каждого отдельного товара

или категории продукции, продаваемой фирмой. «Мозговой штурм» — способ решения деловой задачи совместными усилиями специалистов в разных областях.

Московская ассоциация совместных предприятий (МАСП) образована 14 марта 1990 г., объединяет 250 СП, их филиалы, международные организации и объединения.

Основные цели МАСП — правовая и экономическая защита интересов ее членов, информационное обеспечение деятельности СП, развитие независимой аудиторской службы. Членами ассоциации могут быть СП и их филиалы, находящиеся в Москве и области, разделяющие принципы устава МСП. Вступительный взнос — 3000 руб.

Московская товарно-сырьевая биржа (А/О МТСБ) — акционерное общество — планирует организацию оптовой торговли средствами производства, ресурсами, товарами народного потребления, ценными бумагами.

В составе учредителей: ассоциация «Деловое сотрудничество и социальное развитие» СФМиЗ, Главное управление материального и технического обеспечения МПС СССР, СП «Евронетикс», кооператив «Пассаж», Политехнический музей Всесоюзного общества «Знание», группа граждан — творческий коллектив «Брокер-1» и другие государственные, общественные, совместные, кооперативные предприятия, частные лица (72).

Предполагаемый размер уставного фонда: 33 300 тыс. рублей.

Номинальная стоимость акции — 100 тыс. рублей — 33 привилегированные акции, 300 непривилегированных акций.

Учредитель, который приобрел непривилегированную акцию, получает право участия в биржевом совете и право открытия брокерской (маклерской) конторы при товарно-сырьевой бирже.

При размещении непривилегированных акций учредители будут учитывать возможность нового члена реально участвовать в биржевой деятельности. Юридическое лицо не может приобрести более одной непривилегированной акции.

Московский акционерный банк содействия предпринимательству — (Мосбизнес банк) — учрежден 3 окт. 1990 г. Учредители — 229 предприятий и общественных органи-

заций, среди которых Мосгорисполком, внесший 150 млн руб. в уставной фонд, общая сумма которого 800 млн руб. Мосгорисполком также принял решение, согласно которому Мосбизнесбанку передаются в счет части взноса в уставной фонд здания и сооружений, арендуемые бывшим Жилсоцбанком СССР и его учреждениями в Москве.

Московский акционерный коммерческий банк реконструкции и развития — решение о создании данного банка принято Моссоветом. Основными задачами, целями и направлениями работы банка станут — участие в реконструкции и развитии городского хозяйства, реализация крупных социально-экономических задач, предпринимательская и партнерская деятельность. Банк будет наряду с традиционными операциями проводить привлечение средств на депозитивные счета, выпуск, продажу и покупку, а также хранение ценных бумаг и иных платежных документов. Банк осуществляет открытие и ведение счетов клиентов в иностранной валюте, привлечение иностранных инвестиций и выдачу валютных кредитов, проведение ряда других операций.

Московский инновационный коммерческий банк — (Мосинкомбанк) — минимальный паевой взнос составляет 200 тыс. руб., максимальный — 10 млн руб. Банк гарантирует выплату дивидендов в размере 6—10% годовых.

Московский международный банк организован 5 западными банками и 3 советскими. Банк будет иметь как иностранные, так и местные банковские активы, используя рубли и иностранную валюту. Банк будет принимать вклады от советских граждан и компаний. Западные банки представлены Финляндией, Францией, Италией, Австрией и Западной Германией — самыми важными торговыми партнерами Советского Союза. Советские банкиры будут управлять предприятиями, при этом следуя западным стандартам, банковской практике и законам.

Московский союз частных предпринимателей основан 5 марта 1990 г. Ставит целью «возрождение и укрепление частной собственности, утверждение здоровой конкуренции, снижение социальной напряженности путем насыщения потребительского рынка».

Н

Налог на дивиденд — в соответствии со ст. 31 Закона СССР «О налогах с предприятий, объединений, организаций», доходы, получаемые предприятиями, объединениями и организациями (за исключением предусмотренных в ст. 32 этого Закона) от принадлежащих им акций, облигаций и других ценных бумаг, подлежат налогообложению по ставке 15 процентов. Что касается сумм дивидендов по акциям трудового коллектива, то их налогообложение производится в соответствии с Законом СССР «О подоходном налоге с граждан СССР, иностранных граждан и лиц без гражданства» и инструкцией по его применению № 83 от 25 июня 1990 г.

При этом в облагаемый подоходными налогами доход не включаются дивиденды, полученные по акциям трудового коллектива и направленные на приобретение акций этого же предприятия. Эти суммы не включаются в облагаемый налогом доход в том случае, если работник подает письменное заявление в бухгалтерию предприятия о продаже ему новых акций за счет причитающейся суммы дивидендов по уже имеющимся акциям.

Независимый оптовый торговец подбирает товары, которыми торгует. В большинстве случаев целесообразнее всего обратиться к посреднику, торгующему товарами, аналогичными товарам данной фирмы-экспортера.

Работа через сбытового агента оставляет фирму-экспортера практически целиком ответственной за все последствия сделок, которые агент для нее заключает. Независимый посредник берет на себя большой объем ответственности за товар. Он содержит складские запасы, требующие вложения его средств, и не привлекает средства поставщика после обусловленного срока кредита. Он продает товар от своего имени и на собственных условиях и принимает на себя весь риск, связанный с получением платежа. Оптовая фирма, торгующая товарами промышленного назначения, в гораздо большей степени, чем сбытовой агент, связана со своим поставщиком вследствие вложения капитала в складские запасы и на другие цели, и это заставляет ее торговать товарами поставщика с большей энергией.

Некоммерческие институты — в странах с высокоразвитой рыночной экономикой так называют в одних случаях частные и государственные организации, не ориентированные в своей деятельности на максимализацию прибыли; в других — только частные (включая неприбыльные корпорации, всевозможные ассоциации физических и юридических лиц, а также принадлежащие им организации) в противоположность государственным. Некоммерческие организации отличаются исключительным разнообразием. Сферы наиболее целесообразного создания этих структур — фундаментальные научные исследования, образование, здравоохранение, религиозная и культурная сферы.

Создание некоммерческой организации предполагает своего рода контракт между нею и учредителем. Контракт должен строиться по принципу — обязательства в обмен на поддержку, прежде всего, финансовую. Обязательства касаются профиля деятельности, порядка предоставления услуг, распределения дохода и т. д. Если учредителем не является государственный орган, а организация претендует на льготы, например, налоговые, со стороны государства, имеет место соглашение трех участников: учредителя, организации и государства.

Нематериальные активы — ценности, имеющие стоимостную оценку и не являющиеся физическими объектами, например, ценные бумаги, арендные права, технологии, патенты, программные средства, рецептура и другие объекты интеллектуальной собственности.

Непреодолимая сила — (форс-мажор) — в праве, чрезвычайное и непредотвратимое при данных условиях событие (например, наводнение, шторм, другие стихийные бедствия), освобождающие, как правило, от имущественной ответственности за неиспользование договора или причинение вреда, а также приостанавливающее течение срока исковой давности.

«Нетворк» — система — (иногда ее называют «электронной биржей») представляет собой компьютерную сеть обмена и передачи информации, обеспечивающую мгновенную связь с любой точкой планеты. Простым нажатием кнопки компьютера можно передать сообщение одному или сразу всем пользователям информационной сети.

«Нетворк» прежде всего помогает оперативному про-

ведению коммерческих операций: заключению сделок, поиску деловых партнеров, источников сырья и рынков сбыта. «Нетворк» при помощи электронной системы позволяет в минимально сжатое время проводить переговоры и заключать контракты. Практически устраняются все временные и территориальные барьеры.

«Нетворк», помимо этого, предлагает своим клиентам и информацию о положении на рынках биржевых товаров, учетные банковские ставки и обменные курсы важнейших денежных единиц планеты. Причем сведения обновляются трижды в сутки.

«Неценовые» факторы демпинга — значительное улучшение других (неценовых) условий продажи товаров, например, технической обслуживание проданной продукции.

Новая форма инкорпорации для малых фирм — новейшая правовая форма для организации предприятий в развитых капиталистических странах. Находится в стадии формирования. Представляет собой своеобразный гибрид — нечто среднее между товариществом и частной компанией. В Великобритании предполагается реформа закона о товариществах, которая ставит цель — создание данной формы. Реформа предусматривает регистрацию, а также условие об ограниченной ответственности этой новой формы, требования же закона к ней будут меньшими, чем к частной компании, цель этого — сокращение чрезмерного числа частных компаний.

Нововведение — комплексный процесс создания и использования нового практического средства (новшества) для новой (или для лучшего удовлетворения уже известной) общественной потребности. Одновременно это — процесс сопряженных с введением новшества, изменений в той социальной и вещественной среде, в которой совершается его жизненный цикл. Синонимы: инновация, инновационный процесс.

Нормы сбыта — задание по сбыту в количественном выражении для торгового уполномоченного или группы уполномоченных за определенный период времени с определенной степенью точности. Задание определяется с учетом сбытового потенциала каждого района, в котором работает уполномоченный, категории заказчиков или вида канала распределения, степени конкуренции в

данном районе, а также местных экономических и торговых условий.

«Ноу-хау» — технология производства, научно-технические, коммерческие, организационные знания, необходимые для функционирования производства. В отличие от секретов производства «ноу-хау» не патентуется, поскольку в значительной своей части состоит из определенных приемов, навыков и т. п. «Ноу-хау» определенного производственного процесса является собственностью той или иной фирмы и соответственно становится предметом купли-продажи. Как правило, «ноу-хау» в качестве товара сопутствует продаже патентов и лицензий, но может реализовываться и самостоятельно. Приобретение «ноу-хау» совместно с покупкой лицензии облегчает (и, в конечном счете, удешевляет) налаживание производства, обеспечивает более полную передачу производственных секретов, участие специалистов фирмы-продавца в отладке и контроле за процессом производства.

Поскольку «ноу-хау» имеет весьма емкое понятие, формы его многообразны. Передача на коммерческой основе, обмен, распространение «ноу-хау» осуществляются прежде всего посредством заключения лицензионных договоров.

В лицензионной практике наиболее типичным является лицензионное соглашение, по которому покупателю лицензии предоставляется право на использование запатентованных изобретений с одновременной передачей «ноу-хау». Обычно в такой договор включается условие о неразглашении «ноу-хау» как в период действия лицензионного соглашения, так и после его окончания, что должно гарантироваться покупателем. В отдельных случаях «ноу-хау» приобретается по специальному договору.

«Нулевой спред» — порядок, когда эмитенты устанавливают ставку по облигациям на уровне ставки, используемой между банками в кредитных операциях на евро-валютном рынке (т. е. исчезает надбавка к основной ставке).

Нью-Йоркская фондовая биржа основана в 1792 г. Осуществляет операции с акциями 1700 компаний стран Запада. Основные фонды оцениваются в 280 млн долларов.

По мнению представителей американских деловых кругов, биржа представляет собой центральное звено в

процессе накопления капитала в экономике США, формирует рынок ценных бумаг и обеспечивает условия для проведения финансовых операций. Результаты операций, проводящихся на ней, прямо влияют на финансовое положение промышленных предприятий, страховых компаний и фирм не только США, но и за их пределами.

Облигация — вид ценных бумаг, выпускаемых предприятиями или государством. По сути своей, это долговое обязательство, выдаваемое на определенный срок, в течение которого оно должно быть выкуплено с выплатой определенного, заранее оговоренного процента. Выпуск облигаций используется для мобилизации дополнительных финансовых средств, являясь, таким образом, одной из форм кредита.

Облигация с нулевым купоном — один из видов еврооблигации, конвертируемые акции и другие виды ценных бумаг. Дают возможность держателям получать доход лишь один раз — в момент погашения задолженности компании-эмитента, т. е. при выкупе ценной бумаги. Как правило, размеры дохода превышают прибыль, приносимую обычной облигацией. Это преимущество обеспечивается тем, что между ценой покупки и выкупа существует значительная разница. Кроме этого, держатели данных ценных бумаг выигрывают на выплате налога, что также имеет большое значение при выборе вида еврооблигации.

Облигация с опционом — владелец облигации с опционом имеет возможность обменять ценную бумагу одного вида на ценную бумагу другого вида, например, облигацию с «плавающей» ставкой на облигацию с фиксированной ставкой при падении процентной ставки на денежном рынке. Данный вид облигации можно обменять на акцию, если дивиденд по акции будет больше дохода по облигации. Но получение акции будет происходить путем ее покупки, в то время как конвертируемая облигация дает возможность бесплатного обмена на акцию.

Общесоюзная биржа (фондовая) — Госбанк, Минфин,

Всесоюзная ассоциация коммерческих банков и акционерная компания «Фининвест» подписали соглашение «О создании комитета содействия развитию рынка ценных бумаг в СССР».

Вскоре совет учредителей комитета намерен провести конференцию, на которой будет поставлен вопрос о создании Общественной общесоюзной фондовой биржи. До конца года учредители планируют привлечь к биржевому обращению акции не менее 100—150 предприятий на сумму, исчисляемую в миллиардах рублей.

Вслед за Москвой, фондовые биржи откроются в Челябинске, Иркутске, Владивостоке, затем в Ленинграде и Новгороде.

Общественный спрос — определяется характеристиками и потребностями служащих, профсоюзов, акционеров, объединений, потребителей, населения в целом, государственных организаций и других внутренних и внешних сил, которые воздействуют на деятельность компании.

Общество акционеров — объединение лиц, учреждений, предприятий, представляющее собой безличное (анонимное) соединение капиталов. Учреждается с основным капиталом, разделенным на равные части (акция и пай). В уставе А. о. фиксируются цели общества, размер капитала, порядок управления, структура руководящих органов и др. Высший орган А. о. — общее собрание акционеров, созываемое, как правило, один раз в год. Текущими делами А. о. руководит правление, наблюдательный совет, совет директоров.

Общество дочернее — филиал головной акционерной компании, находящийся под контролем материнского общества. Контроль обеспечивается посредством скупки акций дочернего общества на основе системы участия.

Общество «Коминком» создано 14 сентября 1990 г. Стартовый капитал — 5 млн 200 тыс. руб. и 150 тыс. дол. Учредители общества — коммерческий банк «Орбита» (4 млн руб. и 50 тыс. дол.), специальное конструкторское бюро «Экспресс» (200 тыс. руб. и 50 тыс. дол.), межотраслевое государственное объединение «Мостелеком» (1 млн руб. и имущественный вклад в виде арендуемых обществом помещений до 6 тыс. м², приравненный к 50 тыс. дол.).

Общество с ограниченной ответственностью имеет ус-

тавной фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами, и несет ответственность по обязательствам только в пределах своего имущества. Участники общества несут ответственность в пределах их вкладов.

Положение об обществах с ограниченной ответственностью утверждено постановлением СМ СССР от 19.06.90 г. Исходя из этого исключения, уставной фонд обществ с ограниченной ответственностью должен быть не менее 50000 руб.

К моменту регистрации общества каждый из участников обязан внести не менее 30% указанного в учредительных документах вклада, что подтверждается документами, выданными банковским учреждением.

Участник обязан полностью внести свой вклад не позднее года с момента регистрации общества. В случае невыполнения этого обязательства в установленный срок, участник, если иное не предусмотрено учредительными документами, уплачивает за время просрочки 10% годовых с недовнесенной суммы.

Участнику общества, полностью внесшему вклад, выдается свидетельство, которое не относится к категории ценных бумаг.

Общество с ограниченной ответственностью — очень распространенная форма предпринимательской деятельности, является юридическим лицом и лишь незначительно отличается от формы акционерного общества. Как правило, данная форма организации предпринимательской деятельности рекомендуется для средних и небольших предприятий.

Привлекательность и очень широкое распространение данной формы предпринимательства обусловлено тем, что:

во-первых — процедура образования данного общества значительно проще, чем учреждение акционерного общества;

во-вторых — данное общество имеет перед акционерным обществом целый ряд финансовых преимуществ;

в-третьих — управление данным обществом может вполне осуществляться одним управляющим, в акционерном же обществе структура органов управления им значительно сложнее.

Общество смешанное — форма организации и осу-

ществления конкретной хозяйственной деятельности при использовании иностранного капитала, подчиненной законам страны, учреждения, предприятия.

Оговорка валютная — условие, включаемое в международные кредитные, платежные и другие соглашения и внешнеторговые контракты с целью страхования экспортера или кредитора от риска обесценивания валюты платежа; одна из разновидностей защитных оговорок, в соответствии с которой сумма денежных обязательств меняется в зависимости от изменения курсового соотношения между валютой платежа и какой-либо другой более устойчивой валютой (или группой валют), определенной в качестве валюты оговорки. Валютой оговорки может быть валюта сделки, либо третья валюта или международная счетная денежная единица. В условиях плавающих валютных курсов в качестве валюты оговорки используются различные комбинации из нескольких валют (валютные корзины), а оговорку называют многовалютной.

Олигополия — отрасль производства, в которой наибольшее число фирм поставляет на рынок один и тот же товар, имея возможность диктовать на него цены.

Онкольный кредит — краткосрочный коммерческий кредит, погашаемый заемщиком по первому требованию кредитора (ссуда до востребования). Предоставляется под обеспечение векселя товарами и ценными бумагами.

Оперативный муинг — краткосрочная аренда, оказание услуг по техническому обслуживанию, складским работам, предоставление автомобилей и т. д.

Оптовик — посредник в системе товародвижения. Является обычно владельцем товара и получает прибыль за счет разницы розничной цены и цены производителя.

Оптовые торговые фирмы представляют собой независимые коммерческие предприятия, закупающие товары у производителей и перепродающие их в том же или почти в том же виде от своего имени потребителям и производителям готовых изделий. Как правило, их можно отнести к общим или специализированным фирмам. Неспециализированные фирмы работают с широким ассортиментом материалов промышленного назначения и оборудования, продаваемых группе разнообразных потребителей. Специализированные торговые фирмы обычно занимаются конкретным видом товара и ограничива-

ют свою клиентуру лишь некоторыми отраслями или областями применения.

Открытый контракт — контракт между поставщиком и покупателем, в котором поставщик берет на себя обязательство выполнять требование клиента в течение оговоренного в контракте срока, при этом сами эти требования не оговариваются.

Открытый счет — при расчетах по открытому счету в адрес покупателя экспортер направляет и товар, и коммерческие документы, оплату которых импортер осуществляет в течение обусловленного в контракте срока (не более месяца).

«Официальная» компания — фирма, для которой характерен официальный стиль взаимоотношений руководства и сотрудников.

Офсет — вид сделки во встречной торговле, отличие заключается в отсутствии юридического оформления. Это своего рода «джентльменское соглашение», когда экспортирующая фирма соглашается закупить в стране-импорте товары на сумму, составляющую определенную долю от экспортной поставки, причем эта доля часто превышает 100%.

Офферент — лицо (физическое или юридическое), направившее офферту.

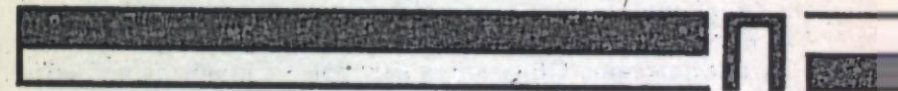
Офферта — в коммерческой практике письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю, о продаже партии товара на определенных продавцом условиях; фирма или лицо, пославшее такое предложение, называется офферентом. Офферта содержит все основные условия предстоящей сделки: наименование товара, количество, качество, цена, условия поставки, срок поставки, условия платежа, характер тары и упаковки, порядок приемки-сдачи, общие условия поставки.

Офферта свободная — предложение продавца обычно одновременно нескольким возможным покупателям. Согласие покупателя с условиями, изложенными в офферте, не означает еще заключение договора.

Офферта твердая — предложение продавца на определенную партию товара либо выполнение определенного вида работ или услуг лишь одному возможному покупателю с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим предложением.

Твердая офферта — письменное предложение на продажу определенной партии товара, посланное офферентом одному возможному покупателю с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другому покупателю. Если покупатель согласен со всеми условиями офферты, он посылает продавцу письменное подтверждение (по почте или телеграфом), содержащее безоговорочный акцет, т. е. согласие принять без изменений все условия твердой офферты продавца.

Если покупатель не согласен с одним или несколькими условиями офферты, он посылает продавцу ответ на предложение или контрфферту с указанием своих условий и срока для ответа.



Пааше индекс — один из распространенных агрегатных индексных показателей, по которым оценивается изменение общего уровня цен (в том числе розничных). Рассчитывается как отношение фактической стоимости проданных товаров в изучаемом периоде к условной ее оценке в ценах базисного периода. Обратная величина носит название индекса цен Ласпейреса.

Паблик рилейшнз — один из методов интенсификации сбыта продукции в современном маркетинге. Задачей метода является создание благоприятного мнения о фирме и ее продукции (через средства массовой информации, выставки, выступления, интервью и др.). «Паблик рилейшнз» («ПР») — отношения с общественностью (букв. перевод). В США существует более 1600 агентств «ПР», в которых заняты более 110 тыс. человек. Элементы «ПР» широко используются администрацией США, конгрессом, другими официальными учреждениями.

Паблсити — получение благоприятных отзывов о деятельности предприятия в печати, на радио, по телевидению. В отличие от рекламы, паблсити — это неоплачиваемая форма распространения информации.

Парафирование — форма подтверждения согласия с выработанным в результате переговоров текстом договора путем нанесения представителями сторон своих

инициалов в конце согласованного текста, а иногда на каждой его странице.

«Парижский клуб» стран-кредиторов — межправительственный институт капиталистических государств, цель которого — пересмотр условий внешних займов развивающихся стран для избежания одностороннего моратория (отсрочки платежа). Создан в 1956 г. На заседаниях «Парижского клуба» обычно рассматривается вопрос не обо всей внешней задолженности той или иной страны, а только той части государственного долга, которая должна быть погашена к данному году.

Партнершип — товарищество для организации предпринимательской деятельности, которое представляет собой группу лиц, имеющих общие предпринимательские цели. Эта группа лиц не составляет правового единства, партнершип не является юридическим лицом. Это имеет большое значение в ряде вопросов, например, при налогообложении. Облагается налогом на прибыль не партнершип, как таковой, а его участники. Партнершип учреждается на длительное неопределенное время.

Пассивный маркетинг — стратегия, при которой устанавливается низкая цена и незначительные расходы на маркетинг. Эта стратегия оправдана, если уровень спроса зависит в основном от цены, при незначительной конкуренции, большой емкости рынка и хорошей осведомленности покупателей, которые предпочитают данный товар более дорогому.

Пассивы (обязательства и источники средств) — предприятия состоят из собственных, заемных и привлеченных средств:

а) собственные средства предприятия при любой форме собственности (кроме государственной) состоят из:

личных сбережений, паев, долей кооперативов;
выручки от продажи первичного и дополнительного выпуска акций;
накопленных нераспределенных прибылей (резервов);
реализованного прироста рыночной стоимости ценных бумаг;

государственных средств, которыми предприятие наделено.

Для государственных предприятий — государственные

средства, которыми оно наделено; накопленные отчисления от прибыли;

б) заемные средства состоят из:

средств, полученных под залог имущества, независимо от того, выпущена или нет закладная;

средств о реализации твердопроцентных бумаг под залог или без него;

средств, полученных в форме кредитов банков и иных кредитных институтов;

кредитов государственных организаций;

векселей различного типа;

в) привлеченные средства состоят из:

дебиторской задолженности предприятия по поставкам продукции или оплате работ или услуг;

государственных субсидий или дотаций;

задолженности по выплате налогов;

задолженности по обязательствам предприятия по трудовым соглашениям;

средства пенсионных или профсоюзных фондов трудового коллектива предприятия, вложенные в данное предприятие.

Патент — документальное признание решенной технической задачи изобретением с установлением его приоритета и авторства, а также исключительного права патентообладателя или его правопреемника на это изобретение. Патент включает патентную грамоту единого образца с раскрытием названия изобретения и даты его приоритета, фамилии, имени и отчества автора, а также приложенного к грамоте описания формулы и полного текста изобретения с необходимыми иллюстрациями. Каждому патенту присваивается порядковый номер и индекс класса изобретения в соответствии с международной классификацией изобретений.

Патентное право — комплекс законов по охране объектов промышленной собственности. Субъект, обладающий охраняемым документом на объект промышленной собственности, наделяется монопольным правом на использование данного объекта в производстве, продаже, рекламе, экспонировании на выставках, а также при передаче всех прав или их части в отношении запатентованного объекта. К охраняемым документам на промышленную собственность относятся: патенты на изобретения (срок действия от 15 до 20 лет), свидетельства на патент —

для промышленных образцов (срок действия от 3 до 15 лет); свидетельства о регистрации — для товарных знаков (срок действия от 10 до 20 лет) и др. «Патентный зонтик» или «патентовое букетирование» — защита продукции одновременно различными охраняемыми документами. Такой метод патентной защиты используется в качестве средства конкурентной борьбы и позволяет устанавливать монопольные цены на продукцию.

Перевозка и страхование оплачены до. Практически это условия поставки с расширением обязательств экспортера, который должен за свой счет застраховать груз и передать покупателю вместе с другими документами страховой полис или другое свидетельство о произведенном страховании. Импортёр, в случае нанесения грузу ущерба, может потребовать компенсации потерь от перевозчика, однако в большинстве случаев покупатели получают возмещение от страховых компаний.

Перевозка оплачена до. В соответствии с этими условиями экспортер обязан за свой счет поставить товар и приложить документы, подтверждающие его соответствие условиям контракта, заключить договор о перевозке товара в указанный в контракте пункт и оплатить перевозку, передать товар к установленному контрактом сроку перевозчику, уведомить импортёра и направить ему комплект документов, включая квитанцию о приеме груза к перевозке, получить экспортную лицензию и оплатить вывозные пошлины, налоги и сборы. По просьбе и за счет импортёра экспортер обязан оказать ему содействие в получении других документов для оформления ввоза в страну импортёра.

«Плавающая» ставка процента — ситуация, когда должник выплачивает проценты по кредитам по той ставке, которая существует на момент оплаты (как правило, применяется между частными банками и развивающимися странами).

План деловой активности предоставляется вновь образовавшейся фирмой потенциальным кредиторам и вкладчикам и включает программу производства, маркетинга, финансов и кадровой политики.

Платеж паушальный — обусловленная контрактом твердая сумма вознаграждения, уплачиваемая лицензиатом лицензиару за передачу ему лицензии или ноу-хау.

Платежное требование — расчетный документ, содер-

жащий требование поставщика (экспортера) или другого получателя средств плательщику об уплате определенной суммы через банк.

«Подразумеваемая гарантия» обозначает гарантию, не выраженную в письменной форме, предоставляемую согласно закону в связи с продажей товаров широкого потребления.

Пожизненный найм — контракт особого вида. Это особая система мышления — работодателя и рабочего. Компании (особенно мелкие) сохраняют определенное число временных работников, играющих роль буфера системы пожизненного найма. Система пожизненного найма не означает, что численность работающих не может быть изменена.

В условиях пожизненного найма обучение в компании не только необходимо, но и весьма важный элемент системы управления персоналом японской компании. Продвижение работников происходит внутри компании, содержание работы меняется по мере перехода на выпуск новой продукции и применение новой технологии.

Позиционирование товара — 1) процесс мысленного определения места новинки в ряду существующих товаров; 2) конкретные мероприятия по закреплению за ней этого места на рынке.

Показатель потребительской уверенности — результат ежеквартального исследования, проводимого Мичиганским университетом США, объектом его является отношение потребителей к экономическому положению в стране, инфляции и т. п., которое сказывается на покупательском спросе, поведении.

Политика ускоренной амортизации состоит в том, что компании получают возможность списывать в амортизационные фонды, не облагаемые налогами, суммы, значительно превышающие размеры реального износа основного капитала. Тем самым они фактически укрывают от налогообложения часть своих прибылей. Это особенно выгодно крупным монополиям, которые таким образом сохраняют в своих руках огромные суммы прибылей. Однако использовать эти фонды можно лишь на капиталовложения. Такая политика отчасти способствует ускорению технического развития капиталистической промышленности.

Поправка Эксон — Флоридо (США) — поправка к тор-

говому акту 1988 г. позволяет президенту или назначенному им лицу проверять, какое влияние на национальную безопасность оказывает или может оказать владение иностранным капиталом американской корпорации.

Послепродажный (гарантийный) сервис — своевременное осуществление работ, от которых зависит бесперебойная эксплуатация техники. Входит также первоначальное обучение покупателя правилам использования продукции (в отдельных случаях такое обучение может быть платным, что оговаривается в торговом контракте).

Послепродажный (послегарантийный) сервис ведут за плату на основе контракта. Он может включать профилактические ремонты, снабжение запасными частями, консультации по эффективному использованию техники, а также модернизацию продукции и дополнительное обучение персонала по требованию потребителя.

Поставлено на границу. Эти условия первоначально были разработаны для поставок товаров железнодорожным или автомобильным транспортом. Однако в «Инкотермс» указывается, что они могут быть применены для любого способа доставки товара в пограничный пункт. Особенностью этих условий является то, что обязательства экспортеров оканчиваются перед таможенной границей импортирующего государства. Экспортер обязан за свой счет доставить товар, соответствующий требованиям контракта, доставить товар в установленные сроки в пограничный пункт страны-импортера, известить об этом покупателя, передать ему комплект документов, включая транспортный документ, получить экспортную лицензию, выполнить таможенные формальности и оплатить все расходы до передачи товара покупателю. Экспортер оплачивает стоимость транспортировки и все другие расходы до передачи товара покупателю. Экспортер оплачивают стоимость транспортировки и все другие расходы при транзите груза через третьи страны, а также разгрузку товара в пункте назначения. Он также несет все риски при транзите. При прибытии груза в назначенный пункт экспортер обязан уведомить об этом покупателя. При прямом железнодорожном и автомобильном сообщении экспортер по просьбе импортера за его счет и на его риск может заключить договор о перевозке груза и по территории импортирующей страны от границы до места назначения. Однако забота о получении импортной

лицензии и выполнении таможенных формальностей лежит на импортере. Кроме оплаты товара импортер обязан покрыть все расходы, связанные с ввозом товара в транзитную или свою страну.

Поставлено с оплатой пошлины. Такие условия получили распространение в практике международной торговли под влиянием обострения проблемы сбыта. Они возлагают на экспортеров ответственность и расходы, связанные с доставкой товара до места, указанного импортером, которым может являться склад завода — потребителя товара, склад посредника или стройплощадка сооружаемого объекта. Кроме того, в обязанность экспортеров входит получение экспортных и импортных лицензий, выполнение таможенных формальностей с обеих сторон границы, оплата таможенных пошлин, а также всех других налогов и сборов, связанных с поставкой товара. Экспортеры несут все риски случайной порчи и гибели товара вплоть до доставки его в пункт назначения. Они передают покупателю все документы, необходимые для получения товара от перевозчика.

Импортеры, кроме оплаты товара, покрывают все случайные расходы, которые могут возникнуть при транспортировке, а также принимают на себя риск и расходы после передачи им товара.

Предпродажный сервис — устранение неполадок, которые произошли при транспортировке оборудования машин, приведение их в рабочее состояние, апробирование, демонстрация покупателям в работе и т. д.

Преференции — преимущества, особые льготы в торговых и таможенных отношениях, взаимно предоставляемые договаривающимися государствами друг другу и не распространяющиеся на третьи страны.

Приватизация — передача государственной или муниципальной собственности (предприятий, банков, транспорта и связи, зданий, акций и др.) за плату или безвозмездно в частную собственность. Основные формы приватизации: аренда государственного имущества на длительный срок частными лицами, компаниями (носит открытый характер); распродажа определенной доли акций (частная приватизация); денационализация и реприватизация. В капиталистических странах приватизации обычно сопутствует обратный процесс — продажа имущества, находящегося в частной собственности, государству, кото-

рое в угоду монополиям покупает менее прибыльные предприятия, а им продает наиболее прибыльные. Это делается в целях укрепления частнокапиталистического сектора и является одной из форм государственного финансирования крупных монополий за счет налогоплательщиков.

Привилегированная акция — вид акций, по которым уплачивается твердый, фиксированный доход, дают акционерам преимущественное право на получение дивидендов, а также на приоритетное участие в распределении имущества акционерного общества в случае его ликвидации.

«Пристегнутые» промышленные предприятия — в системе ТНК (транснациональных корпораций) предприятия, где производится лишь тот или иной узел данного вида продукции или выполняется та или иная технологическая операция. Данные предприятия позволяют сохранять жесткий технологический контроль.

Пробный маркетинг — реализация продукции на одном или нескольких выбранных рынках и наблюдение за спросом в рамках плана маркетинга. Цель — оценить продукцию и предварительно проверить правильность направления маркетинговой деятельности в реальных условиях до начала массового выхода на рынок с новым товаром. В ходе пробных продаж собирается и анализируется информация о реакции покупателя на товар (его внешний вид, упаковку, название, потребительское свойство, рекламу и т. д.). В результате могут быть внесены изменения в сам товар, план маркетинга либо в стратегию предприятия по производству (например, развитие деятельности или же отказ от выпуска и сбыта данного товара).

Прогноз сбыта — планируемое задание по сбыту фирмы, основанное на оценке собственной доли в общем объеме сбыта предприятий-конкурентов, оценке потенциальных возможностей сбыта конкретного товара с учетом планов конкурентов и покупателей (в частности, для продукции промышленного назначения). Это задание представляет собой объем и сумму будущего товарооборота фирмы, которое также составляет некую процентную долю всего товарооборота фирм, действующим на данном рынке.

Прогнозная альтернатива — один из прогнозов, со-

ставляющих полную группу возможных взаимоисключающих прогнозов.

Прогнозный граф — сетевая схема, отражающая процесс реализации, которая служит для выявления и анализа возможных путей решения ключевых проблем развития объекта прогноза.

Прогнозный фон — совокупность внешних по отношению к объекту прогноза условий, существующих для его разработки.

Продажа в рассрочку — форма лизинга, предусматривающая переход объекта лизинга в собственность арендатора, обычно применяется в отношении самолетов, предприятий и недвижимости.

Проджект-лиз — новое перспективное направление в сфере лизинга. Лизинговая компания предоставляет не только отдельные виды оборудования в долгосрочную аренду, но и целый комплекс услуг, касающихся всех материальных ценностей, используемых арендатором, включая землю, здания, машины и оборудование, а также всех аспектов процесса их приобретения, в том числе, лизинга, установки оборудования и финансирования.

Производительность труда — методы управления на западных фирмах. Анализ позволил сделать следующую их классификацию:

экономико-аналитические методы — метод исследований трудовых процессов, метод измерения (нормирования) труда, метод упрощения трудового процесса, метод Парете, метод «точно вовремя», метод стоимости анализа, метод анализа прибылей и издержек, метод планирования и финансирования от нулевой базы, метод распределения соотношения затраты — производительность труда;

бихеористические методы — метод развития организации, метод мозговой атаки, метод анализа содержащих и побуждающих мотивов, метод номинальной группы или метод интеграции индивидуальных и групповых идей.

Производственная кооперация — встречные поставки могут явиться следствием договора субподряда, когда экспортер соглашается осуществить встречные закупки товаров, изготовленных по его спецификациям. В этом случае он передает партнеру технологию, может поставить оборудование и материалы, необходимые для про-

изводства изделий. Партнеры могут договориться о доле участия в производстве определенных частей конечного изделия, продаваемого совместно.

Пролонгация-векселя — продление срока действия векселя. Пролонгация срока платежа по векселю осуществляется либо по закону, либо по договоренности между векселедержателем и плательщиком.

Профессиональный клиринг — оптимальное соотношение работников и рабочих мест. Для достижения этого соотношения необходимо знать: что представляет собой данный работник и что он хочет, какие требования к нему предъявляет рабочее место и что может предложить администрация, отвечающая за это место.

Процентный арбитраж — сделка, сочетающая валютную и депозитную операции (связанная с помещением денежных средств). Целью такой сделки является получение прибыли за счет разницы в процентных ставках по различным валютам. Различают два вида процентного арбитража. Процентный арбитраж с форвардным покрытием состоит в покупке иностранной валюты по текущему курсу с помещением ее в качестве депозита и одновременной продажей на срок по форвардному курсу. Такая сделка не влечет за собой валютного риска, а целью ее является извлечение прибыли из разницы в процентных ставках в соответствующих валютах и разницы между форвардными и текущими курсами этих валют. Другая разновидность процентного арбитража — без форвардного покрытия. Отличие данной операции от первой состоит в том, что вклад, размещенный в иностранной валюте, не страхуется от валютного риска посредством форвардной валютной сделки. При этом вкладчик рассчитывает, что изменение курса будет для него благоприятным и это принесет ему прибыль.

Прямовыраженная гарантия — любое письменное подтверждение обязательства, данного коммерсантом потребителю в связи с продажей товаров широкого потребления, которое относится к материалу или эксплуатационным качествам товара и содержит утверждение или обещание, что такой материал или эксплуатационные качества не имеют дефектов, а также любая письменная гарантия возместить убытки, исправить, заменить товар или выполнить иные требования покупателя, если названный товар не отвечает условиям, указанным в обязатель-

стве. Сказанное относится к сделкам между коммерсантом и покупателем, не преследующим цели перепродажи такого товара.

Прямое размещение и конкурентные торги представляют собой методы торговли ценными бумагами внебиржевого оборота, позволяющие осуществлять непосредственную связь между эмитсионерами ценных бумаг и их покупателями. Однако единственным организующим посредником здесь выступают инвестиционные банки.

«Птичка» — разговорное название спутниковой связи.

Р

Распространение новшества — его освоение на всех предприятиях, где такое освоение эффективно; а также распространение информации о новшестве, тиражировании различной документации, оборудования, подготовка кадров, составление и реализация планов освоения, учитывающих специфику конкретных предприятий. В зарубежной литературе часто встречается синоним «диффузия».

Растрата — незаконное использование денег или собственности лицом, владеющим ими на законных основаниях. Может совершаться банковскими служащими, бухгалтерами компаний. По юрисдикции большинства стран уголовная полиция не осведомляет о случившемся, если деньги или ценности были возвращены.

Расширение марки представляет собой стратегию, посредством которой известная товарная марка распространяется на новую продукцию.

Ревальвация — официальное повышение золотого содержания национальной денежной единицы или фактическое повышение ее валютного курса. Ревальвация — явление, прямо противоположное девальвации.

Ревизия рынка — метод изучения маркетинговой активности и структуры бизнеса с целью выявления слабых мест.

Реклама — любая неличная (т. е. без непосредственного контакта) оплачиваемая форма распространения информации о предприятии, его товарах или услугах. Непреходящая важность рекламы для успеха на рынке под-

тверждается тем, что даже самые процветающие фирмы, чья торговая марка уже сама по себе может служить гарантией качества, расходуют, тем не менее, на рекламу суммы, достигающие порой 20 процентов всего оборота.

Реновация — процесс замещения выбывающих в результате морального старения и физического износа производственных основных фондов новыми; необходимое условие обеспечения непрерывности общественного производства. Осуществляется путем замены отдельных выбывающих средств труда, реконструкции предприятий или их подразделений.

Рентинг — краткосрочная аренда (как правило, до 6 месяцев) машин и оборудования без права их последующего приобретения арендатором. Владельцем машин и оборудования обычно является рентинговое хозяйство, которое сохраняет право собственности на арендуемые ценности, на протяжении действия договора об аренде, осуществляет расходы по ремонту оборудования, обычно арендная плата по рентингу выше, чем по лизингу.

Реторсия — меры воздействия, принимаемые одним государством против другого в ответ на принятые последним необоснованные меры, нарушающие экономические интересы государства, осуществляющего реторсию.

«Решетка» — аналитическое средство сегментирования рынка, в котором рынок представляется матрицей, разделенной на сегменты по релевантным признакам.

Розничная франшиза — контрактное соглашение между производителем, оптовой или сервисной организацией и розничными предприятиями; которое позволяет последним осуществлять хозяйственную деятельность под хорошо известной маркой и в соответствии с конкретным набором правил.

Розничный торговец — продавец товаров и услуг конечным потребителям для личного, семейного или домашнего использования. Розничная торговля — конечный этап каналов сбыта. Производители, импортеры и оптовая торговля выступают в качестве розничных продавцов, когда сбывают продукцию непосредственно конечным потребителям.

Ройялти — 1) периодический лицензионный платеж за право использования изобретений, патентов, ноу-хау, выпуска книг, проката кинофильмов и т. д.;

2) плата за право разработки природных ресурсов. Уплачивается собственнику земли и недр. Обычно включается в цену сырья и таким образом переключается на конечного потребителя продукции. Величина ройялти устанавливается в определенном проценте от стоимости или реализации полезных ископаемых или твердо установленной суммы с одной скважины (обычно по нефти). Ставки ройялти дифференцируются в зависимости от качества и распространенности полезного ископаемого. В отдельных случаях применяются прогрессивные ставки, возрастающие в зависимости от увеличения добычи или реализации.

Рост спроса — фаза признания покупателем товара и быстрого увеличения спроса на него. В этот период цель маркетинга — расширить сбыт и совокупность доступных модификаций продукта. Относительные прибыли велики и, более того, в этой фазе товар приносит основную часть доходов за все время жизненного цикла. Расходы на маркетинг стабилизируются.

Ротарианское общество. 5 июня 1990 г. в Москве состоялся прием, посвященный открытию первого клуба Всемирной организации Ротари интернациональ в СССР — международная организация ведущих бизнесменов и профессиональных деятелей. Создана в 1905 г. Имеет свои клубы в 167 странах. Цель организации — внедрение высоких этических стандартов в работе, а также поддержка проявлений доброй воли и мира.

Основателями московского клуба стали 25 человек, среди которых наблюдатели отмечают главу концерна «Бутек» Михаила Бочарова. Президентом московского клуба «Ротари» назначен профессор права Виктор Мозолин.

Членом клуба может стать любой гражданин, признающий устав и девиз клуба и уплативший вступительный взнос (те же условия действуют во всех ротарианских клубах мира). Вступительный взнос составляет 15 долларов, годовой — 29.

Рыночное соответствие — вероятность того, что новый товар будет пользоваться спросом у тех же покупателей, которые пользуются другими товарами этой же фирмы.

Санирование — система мер, направленных на предотвращение банкротства промышленных, торговых, банковских компаний; оно предусматривает: выпуск новых акций или облигаций для мобилизации денежного капитала; увеличение банковских кредитов и предоставление правительственных субсидий; уменьшение размера процентов по облигациям, выпущенным предприятием, и отсрочку их погашения; превращение краткосрочной задолженности в долгосрочную; ликвидацию несостоятельного предприятия и создание на базе его материальных фондов нового предприятия; слияние находящегося на грани банкротства предприятия с другой, более мощной компанией.

«Сателлит» — мелкая фирма, работающая на основе контракта, т. е. долгосрочных договорных отношений в области снабжения и сбыта с головным предприятием, производящим большой объем продукции, работающая на основе подетальной, поузловой и других видов специализации производства изделий, выпускаемых по узкой номенклатуре или небольшими партиями.

Сберегательный сертификат — письменное свидетельство кредитного учреждения о депонировании денежных средств, удостоверяющее право вкладчика на получение по истечении установленного срока депозитива и процентов по нему. Сберегательные сертификаты выдаются Госбанком СССР и другими банками под определенный договором процент на определенный срок или до востребования.

Сбытовые агенты обычно используются экспортерами на небольших или слабо изученных территориях. Они приносят наиболее оптимальный эффект там, где экономически нецелесообразно содержать мощную сбытовую организацию. Как правило, такие агенты имеют небольшие офисы, занимаются чисто посредническими операциями, имеют небольшой штат, не несут никакой ответственности за послепродажные услуги.

Свитч — особенностью таких сделок является передача экспортером своих обязательств по встречной закупке третьей стороне. В наиболее простом варианте это озна-

чает оговоренную возможность реэкспорта продукции по встречным поставкам в третью страну.

Свободно в аэропорту. (ФОБ Аэропорт). Эти условия имеют много общего с ФОБ морского порта, но и обла- дают рядом принципиальных отличий.

Экспортер считается выполнившим обязательства, когда он поставил товар авиационному перевозчику. Другое отличие в том, что договор с перевозчиком заключает от своего имени экспортер. Риск случайной порчи или гибели товара переходит с экспортера на импортера при доставке товара в аэропорт. Поэтому экспортер обязан оказывать импортеру содействие в том случае, если у импортера возникнет претензия к перевозчику по поводу сохранности груза.

Импортер оплачивает товар и покрывает все расходы, связанные с транспортировкой товара после передачи его перевозчику.

СВОП — процедура обмена долговыми обязательствами участников рынка. Она направлена на снижение риска и повышение доходности операций с ценными бумагами. Различают валютные и процентные «свопы». Процедура «своп» получила сейчас большое развитие не только в международных операциях, но и как обмен долговыми обязательствами, возникшими в результате заимствования денежных средств на национальных рынках.

«Связка» — в розничной торговле — требование комплектной продажи какого-либо товара.

Сделка финансового лизинга является сделкой, включающей в себя следующие отличительные особенности:

- 1) пользователь определяет оборудование и избирает поставщика, не полагаясь в первую очередь на опыт и суждения лизингодателя;
- 2) оборудование приобретает лизингодателем в связи с соглашением о лизинге, которое, как известно поставщику, уже заключено либо должно быть заключено между лизингодателем и пользователем;
- 3) периодические платежи, подлежащие уплате в соответствии с соглашением о лизинге, рассчитаны с учетом, в частности, амортизации всей или существенной части стоимости оборудования.

Секьюритизация — активное использование ценных бумаг, как средства привлечения свободных денежных средств.

Сервис — подсистема маркетинговой деятельности предприятия, которая обеспечивает комплекс услуг, связанных со сбытом и эксплуатацией транспорта, оборудования и другой промышленности. Сервис должен сопутствовать товару на всем протяжении его жизненного цикла. Осуществляется в основном бесплатно, хотя планируемые издержки в связи с сервисом включаются в продажную цену продукции. Сервис подразделяется на предпродажный и послепродажный.

Сертификат аварийный — документ, подтверждающий характер, размер, причины убытка в застрахованном имуществе. Составляется аварийным комиссаром и выдается заинтересованному лицу, как правило, после оплаты им счета расходов и вознаграждения аварийного комиссара (об услугах эксперта в аварийном сертификате делается отметка в отдельной графе с указанием его вознаграждения). На основании А. с. страховщик принимает решение об оплате или отклонении претензии страхователя. В А. с. должно быть указано: кто и когда обратился за осмотром, где застраховано имущество, вид транспортного средства, дата прибытия в место разгрузки, производилась ли перегрузка в пути, количество и род упаковки, повреждение груза, дата выгрузки; дата и место осмотра груза или имущества, описание убытка. А. с. не служит безусловным доказательством ответственности страховщика, о чем аварийный комиссар в тексте делает соответствующую оговорку.

Сертификационные центры — экспертные структуры государственного подчинения, в задачи которых входит установление соответствия технических и потребительских качеств определенных видов продукции нормами ГОСТ или международным стандартам. В настоящее время сертификационные центры существуют в СССР при крупных государственных структурах, связанных с производством или использованием в крупных масштабах радиоэлектронной аппаратуры и другой продукции.

Синдикат представляет собой организационно оформленное соглашение, которое предполагает сбыт продукции его участников и закупки сырья для них через единый орган, создаваемый в форме акционерного общества (с ограниченной ответственностью). При этом выполнение этих функций может быть поручено одному из участников соглашения, а само может предусматривать реали-

зацию не всей их продукции, а лишь некоторой ее части.

Члены синдиката сохраняют свою юридическую, производственную, а иногда и коммерческую самостоятельность, которая может означать наличие собственной сбытовой сети у того или иного участника.

Система «Стенд-бай» — ее составной частью являются кредиты Международного валютного фонда (МВФ), предоставляемые с 1952 г. странам-членам МВФ определенных согласованных с ним целей на основе соглашений «Стенд-бай» на срок до 12 месяцев (в отдельных случаях — до 3 лет). По соглашению «Стенд-бай» страна-член МВФ получает право автоматически и в любое время приобрести у МВФ иностранную валюту в обмен на национальную в пределах заранее согласованной суммы и в течение оговоренного срока. Система приспособлена к кредитованию «стабилизированных программ» по частям (траншам) как дополнительное орудие экономического давления на страну-заемщика. Каждая последующая кредитная доля выдается только при условии выполнения страной соответствующего этапа программы. По истечении срока соглашения неиспользованная сумма возвращается.

Система «точно в срок» — при реализации всех ее составных частей система обеспечивает тотальный контроль качества, сплошное профилактическое обслуживание оборудования, полное использование человеческого потенциала (каждый работник — управляющий на своем месте), радикальное повышение эффективности производства и конкурентоспособности продукции. Система реализована и используется рядом фирм США, Японии, ФРГ и др.

Она направлена на сокращение производственного цикла в целях ускорения оборачиваемости капитала и сведения к минимуму издержек производства. Система предполагает отход от традиционной сложившейся организации производства, основывающейся на жестком разделении труда и управлении производственной системой извне. Характеризуется индивидуальной ответственностью, партисипативным стилем управления.

Система «человеческих отношений» распространена в Японии, выдвигает на первое место социальную роль фирмы как организации, ответственной за всю жизнь работника и его семьи, включая работу, досуг, здоровье

и даже личные дела. Основопологающим принципом системы «человеческих отношений» является разработка такого комплекса социальных мероприятий, который не только привязывал бы работника к фирме, но и создал у него и его семьи удовлетворенность и определенную уверенность в завтрашнем дне. При этом гарантируются: возможность проживания в фирменном доме, квартплата на льготных условиях, пользование медицинским обслуживанием, участие в экскурсиях, пикниках, спортивных соревнованиях и т. д.

СИФ — стоимость, страховка, фрахт — это также наиболее часто встречающиеся условия в практике работы советских внешнеторговых организаций. Они предусматривают практически те же самые обязанности экспортеров и импортеров, что и КАФ, но экспортеры должны еще и застраховать груз до порта назначения и представить импортерам соответствующие страховые свидетельства.

«Сломанная скамья» — банкротство. Страны, чье законодательство о банкротстве основано на британской модели (Канада, Австралия), видят в банкротстве, главным образом, способ возвращения денег кредиторам. Цель американского законодательства о банкротстве — реабилитация: восстановление компании продолжается до тех пор, пока она не начнет нормально торговать и расплачиваться с кредиторами. У неблагополучной американской компании есть альтернатива: она может выбрать ликвидацию в соответствии с главой 7 Кодекса о банкротстве или предпочесть главу 11, в этом случае управление фирмы должно разработать план реорганизации и представить его на голосование в образованный по такому случаю комитет кредиторов.

В настоящее время существует усредненный вариант британской и американской моделей. В случае ликвидации фирмы суд выступает как «могильщик», в случае реорганизации — как «лекарь».

Ликвидация во всем мире выражается одинаково — компания прекращает свое существование для того, чтобы выплатить долги кредиторам. Разница заключается в очередности выплат. В США в первую очередь оплачиваются налоги и погашаются затраты на оформление банкротства. Очередность погашения обязательства зависит от статуса кредиторов. Сначала деньги получают

так называемые гарантированные кредиторы; потом — главные и в последнюю очередь негарантированные.

Смета — комплект документов, устанавливающий размер трудозатрат, материальных и денежных затрат, необходимых для выполнения общестроительных, специальных строительных работ и работ по монтажу оборудования, а также для приобретения оборудования, инструмента, инвентаря и осуществления мероприятий, связанных со строительством.

Сводная — общая стоимость строительства объекта по техническому (технорбочему) проекту.

Сводная в смешанных ценах — составляется для объектов, сооружаемых за рубежом. Смета в смешанных ценах, т. е. смета во внутренних ценах СССР и в инвалюте включает расчеты стоимости проектно-изыскательских работ; поставляемых из СССР оборудования, материалов и инструмента; расходов на амортизацию строительных машин, механизмов и автотранспорта; транспортных и страховых расходов; расходов на содержание советских рабочих и специалистов;

Смета в смешанных ценах включает также местные затраты: расходы на перевозку грузов по территории страны-заказчика, стоимость закупаемых на местном рынке сырья, оборудования и материалов, расходы по найму жилья, заработную плату местных рабочих и т. д.

«Снятие сливок» — установление высокой исходной цены на новый товар с целью быстро окупить производственные и маркетинговые затраты.

Советы по маркетингу — агентства, создаваемые с целью монополизировать сбыт определенных товаров, в особенности сельскохозяйственной продукции. Они объединяют большое число мелких производителей и являются посредником при переговорах с немногочисленным оптовым закупщиком.

«Совинтрейд», А/О — компания образована в 1988 г. в форме акционерного общества. Акционерами «Совинтрейд», А/О являются: Министерство финансов СССР, Госбанк СССР, Промстройбанк СССР, Внешэкономбанк СССР, Агропромбанк СССР, Жилсоцбанк СССР, Сберегательный банк СССР, внешнеэкономические объединения и организации, включая «Техноэкспорт», «Сельхозпромэкспорт», «Новоэкспорт», «Тяжпромэкспорт», «Совкомфлот», «Совфрахт», «Росвнешторг», «Внештехника», а

также коммерческое бюро «Мосинрасчет» (Мосгорисполком) и производственные объединения «АвтоВАЗ».

Акционерный капитал составляет 4,69 млн рублей, в том числе 20 процентов в свободно конвертируемой валюте.

Сфера деятельности:

реализация требований и приобретение обязательств по коммерческим кредитам, по клиринговым и бартерным счетам, а также по счетам активов в местных валютах;

финансовые операции типа «лизинг», «а-форфе», сделки с коммерческими долговыми обязательствами; организация финансирования в свободно конвертируемой валюте и в рублях;

экспорт, импорт, резспорт, товарообменные и компенсационные операции;

операции по управлению денежными средствами;

консультирование по финансовым и коммерческим вопросам;

проведение маркетинговых и конъюнктурной проработок коммерческих предложений клиентов; поиск для клиентов потенциальных партнеров с целью проведения экспортно-импортных операций и реализации инвестиционных проектов, в том числе в форме совместных предприятий;

инвестиции в предприятия на территории СССР и за границей.

Солидарная ответственность — ответственность нескольких должников перед одним или несколькими кредиторами по одному и тому же обязательству, причем кредитор (кредиторы) вправе требовать исполнения как от всех должников совместно, так и от каждого из них в отдельности.

Сотрудничество на компенсационной основе — такие соглашения предусматривают поставку иностранным партнерам на кредитных условиях комплексного оборудования, инжиниринговых услуг и в дальнейшем погашение кредита от встречных поставок продукции построенных предприятий.

Суммарный срок взаимных поставок по соглашениям о сотрудничестве на компенсационной основе зависит от срока сооружения объекта и срока погашения кредита и составляет обычно 5—8 лет. Соответственно для пер-

воначального экспортера недостатком этой формы связью является длительный срок осуществления проекта и связанное с ним отвлечение средств и возможные заранее непредвиденные факторы. Кроме того, сложность представляет оценка продукции, которая будет закупаться в будущем.

Спад — фаза резкого снижения объемов продаж, а затем и прибыли. Для выигрыша времени в осуществлении изменений в ассортиментной политике фирма может усилить маркетинговые мероприятия (реклама, упаковка, методы сбыта и т. д.) или же вообще отказаться от производства потерявшего популярность товара.

«Спиноф» — малые предприятия, организуемые для реализации научно-технического достижения, явившихся побочным результатом выполнения программно-целевых НИОКР по контрактам министерств.

Специальные права заимствования (СДР) — имитируемые Международным валютным фондом международные расчетные и резервные средства, выполняющие некоторые функции мировых денег. СДР используется для безналичных международных расчетов путем записей на специальных счетах стран в МВФ. СДР применяются также в качестве расчетной единицы МВФ и некоторыми развивающимися странами, в коммерческих контактах для «индексирования» товарных цен, в кредитных соглашениях в качестве мультивалютной оговорки в целях уменьшения риска потерь от изменения курса.

СП «МВ 8 В» — Москва — является московским отделением американской транснациональной рекламной компании ОМВ 8 В. Его учредители — компания «ОМВ 8 В» и правление Промстройбанка СССР. Уставной фонд — 204 тыс. инвалютных рублей (или 300 тыс. долларов), внесенные американским партнером, и 136 тыс. руб., выделенные Промстройбанком СССР. Устав СП зарегистрирован 30 авг. 1990 г. Основное направление деятельности — реклама иностранных фирм в СССР, а также организация рекламных компаний продукции советских предприятий за рубежом.

«Спот» сделка (наличный товар) — одна из категорий биржевых сделок — сделок на реальный товар. Для их проведения не важно, идет ли речь о товаре, имеющемся в наличии в данный момент, или же о товаре, который должен быть сдан покупателю в установленный срок в

будущем. Если товар имеется в наличии в момент подписания контракта, то сделка «спот» может быть заключена на условии «немедленной сдачи», что в биржевой практике означает сдачу товара не позднее 14 дней со дня заключения сделки.

К сделкам «спот» относятся и сделки на реальный товар, который должен быть поставлен в будущем. Они называются «форвард» и включают сделки на товар, находящийся в пути, и сделки на прибывающий товар («с прибытием»), что означает сдачу товара в обусловленный срок (указывается месяц, половина месяца, декада и т. д.). Биржевые сделки заключаются на основе стандартных условий, выработанных биржей или ассоциацией торговцев.

Члены биржи, имеющие право заключения сделок на бирже, получают от клиентов поручения на совершение биржевых сделок по телефону с последующим подтверждением по телеграфу или письмом. Клиент обычно платит гарантийный взнос в размере 10% от суммы сделки.

С причала — экспортер оплачивает дополнительно разгрузку товара в порту назначения и его риски распространяются на период разгрузки. Положения «Инкотермс» 1980 г. рекомендуют контрагентам во избежание недоразумений в контрактах уточнять, кто — продавец или покупатель — оплачивает ввозные пошлины.

Срочное обязательство — документ, выдаваемый банку-заемщику при получении ссуды, в котором указываются конкретные сроки и сумма погашения кредита.

Расчетный счет предназначен для хранения денежных средств предприятиями, объединениями и организациями, состоящими на хозрасчете, в учреждениях банка и осуществления расчетных операций.

Ссуда банковская — денежные средства банка, предоставленные в кредит с уплатой процента. Различаются ссуды банковские: краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные, а также по видам: платежные, учет векселей, под товарные документы и ценные бумаги, для инвестиций и т. д.

С судна — существо этих условий заключается в том, что экспортер за свой счет поставляет товар в порт назначения и передает его покупателю на борту судна. Таким образом, экспортер обязан за свой счет получить

экспортную лицензию, выполнить таможенные формальности, оплатить погрузку, фрахт, страхование и нести все риски случайной порчи и гибели товара до момента прибытия судна в порт назначения.

Стагфляция — инфляция, сопровождаемая стагнацией производства.

Стивидор — транспортно-эксплуатационная организация, фирма, выполняющая по договору с грузовладельцем или судовладельцем работы по погрузке, размещению или выгрузке грузов.

Стимулирование сбыта — воздействие на имеющих или потенциальных потребителей с целью целесообразности покупки товаров или услуг данного предприятия. К элементам системы стимулирования сбыта относятся реклама, публицити и личные контакты.

Стоимость лицензии ноу-хау — вознаграждение, выплачиваемое покупателем (лицензиатом) продавцу (лицензиару) за использование передаваемых лицензией ноу-хау.

«Стратегическая группа» — отдел или подразделение фирмы, занимающийся определенным товаром или товарной серией и являющийся автономной самофинансирующейся единицей.

Счет «Лорд» — 1) счета, открываемые банком своим банкам-корреспондентам, на которые вносятся суммы, получаемые или выдаваемые по их поручению. По этим счетам, как правило, начисляются проценты и комиссионные вознаграждения за выполнение поручений;

2) в банковской переписке употребляется в отношении корреспондентского счета третьего банка, открытого у банка-корреспондента данного кредитного учреждения.

Счет «Ностро» — счета данного кредитного учреждения у банков-корреспондентов, на которых отражаются взаимные платежи. Условия ведения счетов «Ностро» оговариваются при установлении корреспондентских отношений между двумя кредитными учреждениями. По этим счетам, как правило, начисляются проценты и комиссионное вознаграждение за выполнение поручений.

Счет-фактура — извещение об отгрузке и подробное перечисление отгруженного, а также платежное требование, обращенное к покупателю. Так как ни одна сделка не может считаться завершённой без проверки и оплаты

счета-фактуры, способ обработки счета имеет определенное значение. Обычно счет-фактура поступает с приложением списка отгруженного товара, подлежащего проверке по его поступлению. Случаи расхождения выясняются с поставщиком.

Счетные деньги — наименование национальных денежных единиц, выступающих в качестве общественно признанных форм выражения цен товаров и услуг, величины долговых обязательств, курсов ценных бумаг и т. д.

Т
Таможенная декларация — документ, содержащий сведения о перемещаемом через границу грузе (экспортно-импортные товары, багаж, ручная кладь, валюта, ценности и т. д.). Таможенная декларация заполняется распорядителем груза и предъявляется таможенным органам, которые контролируют соблюдение установленного порядка ввоза и вывоза грузов через государственную границу. Ответственность за правильность и полноту сведений о грузе, предъявляемом к таможенному контролю, несет податель таможенной декларации. Все предметы, валюта, ценности и т. д., не указанные в таможенной декларации или скрытые от таможенного досмотра, подлежат конфискации как предметы контрабанды.

Таможенный тариф — ставка обложения товаров таможенными пошлинами. Для каждого товара указывается размер пошлины. Простой таможенный тариф предусматривает одну ставку пошлины для каждого товара, сложный устанавливает для каждого товара несколько ставок пошлины, механизм таможенного тарифа позволяет оказывать давление на одни страны и предоставлять льготы другим.

Текущий балансовый валютный счет — валютный счет, использование которого не связано с необходимостью внесения рублевого покрытия.

Тель-кель — «таким, какой он есть или будет» — один из способов определения качества товара в международной практике. Товар принимается покупателем независимо от его качества, лишь бы он соответствовал своему наименованию.

Тендер — бланк с предложением на поставку определенного товара или выполнение определенных услуг, рассылаемый организатором торгов потенциальным участникам.

Технобанк — коммерческий банк в Москве, начавший функционировать 4 июня 1990 г. Приоритетные направления кредитования — крупные инновационные проекты, конверсионные программы и перевооружение московских предприятий. Уставной фонд банка — 6,5 млн руб. Уставом банка предусмотрены лизинговые и факторинговые операции.

Технополисы — форма интеграции науки и производства в рамках особых зон (небольших территорий), где сосредотачиваются исследовательские лаборатории (обычно небольшие) высокотехнологичных фирм. В рамках этих зон действуют мелкие инновационные предприятия, цель которых — быстрое внедрение в производство новейших достижений, а также постоянное передвижение кадров производства в науку и наоборот. Сеть данных «городов науки» формируется в Японии.

Становлению и развитию инновационных фирм способствуют специальные формы «венчурного» (рискового) инвестирования, а также многочисленные консультационные, информационные, кадровые службы, оказывающие содействие начинающим предпринимателям в освоении наукоемкого бизнеса.

Товарная марка — имя, знак, символ или сочетание их, которые обозначают продукцию или услуги, предлагаемые потребителю. Марки производителей (общенациональные) содержат их название, а марки дилеров (посредников) — оптовой или розничной сбытовой фирмы. Общие марки содержат название самой продукции, а не производителей или дилеров.

Товарная серия — ассортимент товаров одной фирмы или группа изделий, тесно связанных между собой и зачастую употребляемых совместно, имеющих один и тот же рынок сбыта, производителей и находящихся в одном диапазоне цен.

«Токобанк» — член Союза арендаторов и предпринимателей СССР, Американско-советского торгово-экономического совета (АСТЭС) и издатель совместного советско-голландского издания «Москоу мэгэзин» — ежеме-

сячного журнала для деловых людей. На территории СССР организует свои филиалы.

Кроме традиционных слуг, своим пайщикам и клиентам «Токобанк» предоставляет краткосрочные и долгосрочные кредиты,

приобретает их долговые обязательства (факторинг), приобретает и сдает им в аренду оборудование и транспортные средства (лизинг),

предоставляет свой капитал для участия в их хозяйственной деятельности на долевой основе,

осуществляет по их поручению торгово-комиссионные операции по приобретению материальных ценностей и реализации излишних материальных ресурсов.

«Токобанк» намеревается привлекать временно свободные средства в иностранной валюте советских предприятий и организаций, совместных предприятий для перераспределения в иностранных и международных банках, а также осуществлять кредитование в иностранной валюте проектов, связанных с проводимой конверсией, развитием производства конкурентоспособных на мировом рынке товаров; переработкой вторичных ресурсов и др.

Кроме того, «Токобанк» будет покупать у организаций и граждан и продавать им наличную иностранную валюту и валюту, находящуюся на счетах и вкладах, а также совершать иные операции в иностранной валюте.

Пайщики «Токобанк» пользуются приоритетным обслуживанием и получают дивиденд не менее 5% от суммы вложенных средств.

Торговцы на комиссии получают товары на принципах консигнации от производителей, собирают их с местных рынков и организуют их сбыт. Они иногда предлагают кредит, обеспечивают хранение и доставку товаров, обеспечивают торговый персонал и предлагают содействие в исследовании и планировании, но обычно не помогают в реализации и продвижении. Эти агенты могут вести переговоры по ценам с покупателями при условии, что цены не будут ниже минимального уровня, определенного продавцом, и могут действовать в рамках аукциона. Они вычитают свою комиссию, расходы на фрахт и другие издержки после продажи продукции, оставшаяся часть передается производителю или поставщику.

Торговые посредники — к категории торговых посред-

ников относятся торговые филиалы промышленных фирм, оптовые торговые фирмы или сбытовые агенты. Торговые филиалы промышленных фирм представляют собой полностью контролируемые подразделения, обычно выполняющие широкую гамму разных видов сбытовой деятельности. Они могут складировать товары, получаемые от материнской фирмы партиями в вагонах или автофургонах, что дает ей возможность экономить на транспортных расходах. Такие подразделения называются филиалами-фирмами. Филиал-контора не занимается складированием товара и представляет собой управленческое звено, руководящее сбытовой деятельностью на определенной территории. Полученные заказы пересылаются в главную контору, передаются официально сбытовому агенту или другому торговому посреднику на данной территории.

Торговый знак — тип обозначения товарной марки, когда фирменное имя, фирменный знак, товарный образ или их сочетание защищены юридически. В тех случаях, когда используется зарегистрированный торговый знак, он сопровождается буквой R в круге.

Торговый образ — персонифицированная товарная марка.

Тракация — предварительное предложение о купле, продаже товара в целях выяснения возможных покупателей и продавцов, проявляющих интерес в проведении данной сделки.

Транснациональные компании (ТК) — компании, капитал которых является однациональным по принадлежности, а сфера деятельности международной.

Трансферт — 1) перевод иностранной валюты или золота из одной страны в другую;

2) передача права владения именными ценными бумагами (акциями и т. д.).

Трансфертные операции — осуществляются между расположенными в разных странах родственными компаниями международной монополии; в совокупности они составляют внутрифирменный обмен.

Транши — отдельные доли выпущенных облигаций (разделение массива облигаций на отдельные доли), каждая из которых размещается в определенном регионе. Причем в еврооблигационных займах, выпускаемых

траншами — частями — каждая партия ценных бумаг выпускается в своей валюте.

Тренд — аналитическое или графическое представление изменения переменной во времени, полученное в результате выделения регулярной составляющей динамического ряда.

Трест — является более развитой, чем синдикат, формой производственного объединения, при которой различные предприятия сливаются в единый производственный комплекс, теряя свою юридическую, производственную и коммерческую самостоятельность и подчиняясь единому управлению. В отличие от синдиката, здесь объединяются все стороны хозяйственной деятельности предприятий.

Характерной чертой такого объединения является его специализация на одном или нескольких видах относительно однородной продукции. Форма треста оказывается очень удобной и для организации комбинированного производства, когда объединяются последовательные ступени обработки сырья, технологические звенья создания конечного продукта, — это позволяет проводить единую технологическую и экономическую политику в важнейших отраслях промышленности.

Трест — в его классическом (западном) виде — тоже можно рассматривать как модификацию акционерной формы (или как вариант командитного товарищества), при которой контроль над ранее самостоятельными предприятиями передается (в виде доли их акционерного капитала или путем непосредственного слияния их активов) уже существующей или специально создаваемой головной компании треста.

Участники треста, оставаясь формально самостоятельными, фактически оказываются зависимыми и управляются из одного центра. Таким центром является головная компания (акционерное общество), которая контролирует все (или почти все) акции и на деле распоряжается производственной, коммерческой и финансовой деятельностью предприятий. При этом последние участвуют в прибылях треста пропорционально своим долям в уставном капитале (долевое участие).

Третейский суд (при Союзе юристов СССР) — суд мировой, приводит стороны к частичному соглашению, помимо государства. Эта организация создана как незави-

симая от государственных органов структура, которая решает споры между предприятиями и организациями, не желающими обращаться в Госарбитраж.

Удовлетворение спроса — включает не только нормальное функционирование существующего товара или услуг, но и их безопасность, доступность различных вариантов, послепродажное обслуживание и др. Чтобы удовлетворить потребителя, необходимо соответствовать его ожиданиям по всем этим параметрам.

Маркетинговая деятельность может быть направлена как на потребителей, так и на население в целом. Потребительский спрос касается характеристик и потребностей конечных потребителей, производственных потребителей, каналов сбыта (таких, как оптовая и розничная торговля), государственных ведомств, мирового рынка и некоммерческих организаций. Фирма может ориентировать свое предложение на всех или на некоторых из них.

Управление персоналом — в это понятие западные экономисты включают такие элементы, как наем работников, подготовка и переподготовка кадров, стимулирование персонала на повышение трудовой активности, совершенствование организации труда.

Важным условием эффективного использования рабочей силы на капиталистических предприятиях является отбор работников с точки зрения их профессиональной подготовки, личных качеств, ценностных установок. В этих целях активно используются такие средства, как профориентация, профотбор, первоначальное трудоустройство. При найме на работу большинство фирм применяет довольно жесткую систему кандидатов в постоянный контингент работников, которая включает:

поддержание постоянных связей с определенными учебными заведениями, использование при приеме на работу системы заявок и рекомендаций;

экзамены и собеседование при приеме на работу; исследование семейного положения, оценку рекомендаций и отзывов;

обязательное установление испытательного срока с подведением итогов его прохождения.

Особое значение уделяется договору о найме новой рабочей силы. По некоторым оценкам, эффективная работа персонала на $\frac{1}{3}$ обеспечивается тем, насколько четко установлены трудовые взаимоотношения между наемным рабочим и работодателем.

В наибольшей степени этому требованию отвечает контрактная форма найма.

Управление спросом — это понятие включает стимулирование, содействие и регулирование. Стимулирование — вызывает у потребителей стремление к тому, что предлагает фирма, привлекательно оформляя продукт, интенсивно его рекламируя и т. д.

Содействие предполагает, что фирма делает свой продукт легкодоступным физически, по условиям кредита, хорошей информированности и т. д. Регулирование необходимо, когда существуют скачки в спросе, а не сбалансированный спрос на протяжении всего года, или когда спрос превышает предложение. В этом случае цель — сделать спрос более равномерным в течение года или осуществить «демаркетинг» товара или услуги (т. е. уменьшить его общий уровень).

Уровень встречных обязательств [коэффициент встречной торговли] — приблизительная оценка, показывающая, что наиболее жесткие требования предъявляются к встречным закупкам предметов широкого потребления, затем — машин, оборудования и транспортных средств, и, наконец, продукции химической промышленности. На коэффициент встречной торговли оказывает влияние и характер экспорта западных фирм на рынок СССР. Практика существующих соглашений выявляет следующую ориентировочную зависимость. Средний коэффициент встречной торговли для незапланированного импорта составляет 100% и более; для запланированного импорта предметов потребления, предназначенных на внутренний рынок — 75—100%; для запланированного импорта оборудования для производства товаров, предназначенных для продажи на внутреннем рынке — 60—80%, для запланированного импорта оборудования, производящего экспортные товары — 30—60%, для наиболее передового в техническом отношении оборудования — 10—30%.

Следует иметь в виду, что цены встречной торговли обычно являются ценами замкнутых рынков и отличаются от мировых. На них влияют такие факторы, как стремление одной из сторон подстраховаться от возможных потерь при реализации ненужной продукции, более высокая стоимость страховки из-за повышенного уровня риска нарушения сложного комплекса соглашений и другие. Цены на товары встречной торговли складываются из следующих компонентов: мировая цена с изменениями в ту или другую сторону по договоренности сторон, скидки в случае намечаемой перепродажи через торговые компании, более высокая страховка, платежи банкам за участие в организации, финансировании и осуществлении сделок.

Ускоренная амортизация — суть данной политики «ускоренной амортизации» состоит в том, что компании получают возможность списывать в амортизационные фонды, не облагаемые налогами, суммы, значительно превышающие размеры реального износа основного капитала.

«Условное депонирование» — специальный счет в банке, через который осуществляются все расчеты между сторонами при встречной торговле и на который поступают средства от реализуемой встречной продукции. Лишь по выполнении всех обязательств, предусмотренных соглашением, экспортер может получить средства с «условного счета» против надлежащих документов (включающих, как правило, и свидетельство о выполнении им полностью своих встречных обязательств).

1. Страна-экспортер («А») должна сначала принять товар по встречным поставкам и реализовать их.
2. Вырученные средства переводятся на «условный счет» в согласованный с импортером банк.
3. Экспортер поставляет свою продукцию в страну В (импортер).
4. Против согласованных документов экспортер получает средства с «условного счета».

Огромное значение в такой ситуации имеет надежность финансового учреждения, осуществляющего «условное депонирование» средств, экспортер должен иметь твердые контрактные гарантии, что после выполнения им обязательств о встречных закупках, его контрагент не откажется от приобретения исходно заказанной продукции

и не использует полученные средства для других нужд. Условия открытия такого счета, национальная принадлежность финансового учреждения, где счет открывается, и другие факторы имеют большое значение при разработке соглашения о встречной торговле.



Факторинг — разновидность торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента. Включает в себя инкассирование дебиторской задолженности клиента, кредитование и гарантии от кредитных и валютных рынков, рисков.

Суть факторинга заключается в покупке факторинговой компанией счетов-фактур клиента на условиях немедленной оплаты примерно 80% стоимости отфактурованных поставок и уплаты оставшейся части (за вычетом процента за кредит) в строго оговоренные сроки независимо от поступления выручки от дебиторов.

Имеется три разновидности факторинга:

конвенциональный — универсальная система финансового обслуживания клиентов (бухгалтерское, сбытовое, рекламное, информационное, юридическое, кредитное, страховое, транспортное). За клиентом оставляют фактически лишь производственные функции. Факторинг напрямую влияет на ускорение оборачиваемости средств в расчетах. Получая немедленный платеж по основной части стоимости отфактурованных товаров, клиент может расплачиваться с поставщиками наличными и получать за это скидку с цены. Однако возникает риск почти полной зависимости клиента от факторинговой компании в сфере сбыта продукции. Это привело к функционированию факторинга;

конфиденциальный — ограничивается только счетом фактур. При этом никто из контрагентов клиента не осведомлен о кредитовании его продаж факторинговой компании;

экспортный — функционирует в двух видах: периферийной сети филиалов крупных компаний и международной ассоциации «Фэкторз чейн интернэш», которая объединяет 95% факторинговых компаний. При экспорт-

ном факторинге клиент пользуется стопроцентной гарантией от кредитного и валютного риска.

ФАС (свободно вдоль судна). В соответствии с этими базисными условиями экспортер обязан за свой счет поставить товар с приложением документов, подтверждающих его соответствие требованиям контракта, упаковать товар для транспортировки морем и сухопутным транспортом, в контрактные сроки доставить товар до порта и складировать его на причале вдоль борта судна, уведомить покупателя о размещении товара на причале и передать ему расписку порта о принятии груза, по просьбе покупателя и за его счет оказать содействие в получении дополнительных документов для ввоза товара в страну импортера. При транспортировке грузов на лихтеровозах экспортер обязан за свой счет осуществить погрузку на лихтер.

Финансовая смета — соотношение ожидаемой продажи с оценочной суммой торговых расходов и вероятной прибылью. Она соединяет два прогноза: объема продажи и торговых расходов — и позволяет сделать третий прогноз — прибыли от реализации. В результате сведения индивидуальных смет для каждого товара или для каждой группы товаров получается сводная смета сбыта.

Финансовые группы — группы, объединяющие компании разных сфер хозяйства и финансовые учреждения, находящиеся под финансовым контролем одного или нескольких семейств либо связанные между собой взаимными интересами.

Фирма «Московские ценные бумаги» (МЦБ) — уставной фонд 50 тыс. рублей, все учредители — частные лица из различных сфер хозяйственной жизни. Некоторое время, как и РЦБ, будет ограниченным партнером.

Фирма, обладающая монопольной или рыночной властью — фирма, которая в некоторых пределах способна осуществлять регулирование рыночной цены. По сути, такая фирма, сокращая собственное предложение, может добиться повышения рыночной цены, не потеряв при этом своих покупателей, т. е. это фирма, которая находится в определенных отношениях с рынком.

Фирма «Российские ценные бумаги» (РЦБ) — 12 июня 1990 г. состоялось учредительское собрание фирмы. Фирма намерена осуществлять весь комплекс посредни-

ческих операций с ценными бумагами. Эта фирма будет регистрироваться как ограниченное партнерство (типичное начало для брокерских фирм) с уставным капиталом в 50 тыс. рублей.

Фирменное имя — тип обозначения товарной марки который определяется словом, буквой, группой слов или букв.

Фирменный знак — тип обозначения товарной марки, который определяется символом, рисунком, отличительным цветом или обозначением продукции.

Фирменный магазин — образцовое розничное предприятие, представляющее интересы торгового или промышленного ведомства (объединения, предприятия), осуществляющее изучение и формирование спроса, реализацию торговых и сервисных услуг покупателям при продаже отдельных изделий или наборов, сгруппированных по принципу комплексного потребления, выпущенных одним или группой предприятий одной отрасли.

Фирменный стиль — включает логотип, визитные карточки, буклеты, фирменную упаковку и рекламу, т. е. все визуальные компоненты, составляющие мир фирмы.

Фирмы брокерские — посреднические компании, функции которых состоят в установлении (за определенное вознаграждение) контакта между продавцом и покупателем, в представлении интересов своих клиентов на бирже.

ФОб (свободно на судне). Экспортёр при этих условиях обязан за свой счет поставить товар с приложением документов, подтверждающих его соответствие требованиям контракта, упаковать товар в морскую упаковку, к установленному сроку доставить товар до порта и известить об этом импортера, получить экспортную лицензию и выполнить таможенные формальности, погрузить товар на судно, известить импортера о погрузке и передать ему документы, включая морской коносамент — свидетельство о принятии груза к перегрузке на судне, оказать покупателю по его просьбе и за его счет содействие в получении дополнительных документов для ввоза товара в импортирующую страну. Размещение товара на судне (штифка) оплачивается импортером.

Фонд государственного имущества создан по Указу Президента СССР от 9 августа 1990 г. Основная задача фонда — разработка и реализация программы приватиза-

ции государственных предприятий и демонаполизации производства.

Фонд «Реформа» — создан по инициативе деятелей науки, руководителей ряда крупных производственных объединений и предприятий, ассоциаций и союзов. Некоторыми из задач фонда являются:

поддержка организаций, предприятий, учреждений и граждан в разработке и осуществлении прогрессивных идей и проектов, наиболее перспективных научных и прикладных разработок;

финансирование культурных, образовательных, научно-исследовательских и благотворительных программ, направленных на консолидацию и духовное развитие общества;

установление стипендии и финансирование стажировки одаренных студентов, аспирантов и специалистов как внутри страны, так и за рубежом.

Фондовый отдел Московской товарной биржи (МТБ) — 18 июля 1990 г. подписан протокол о намерениях между МТБ и МБС (Московский банковский союз) о создании при МТБ фондового отдела, который будет обслуживать биржевые операции с ценными бумагами. В дальнейшем на базе фондового отдела МТБ и МБС собираются создавать фондовую биржу.

Создание отдела — шаг в подготовке уже в ближайшем будущем к активному выпуску акций предприятиями.

ФОР/ФОТ (свободно на станции). Эти базисные условия применяются в основном для внутренних поставок, и по принятой у нас терминологии соответствуют понятию «франко-станция отправления». Они предусматривают обязательства продавца за свой счет заключить договор о перевозке, погрузить товар в вагоны или сдать на станцию, передать покупателю транспортный и другие коммерческие документы.

Форфетирование — кредитование экспорта путем покупки без оборота на продавца коммерческих векселей, иных долговых требований по внешнеторговым сделкам. Продавцом при форфетировании обычно выступает экспортёр, выполнивший обязательства по контракту и стремящийся инкассировать расчетные документы импортера с целью получить наличные средства, снять с себя кредитный риск.

В качестве покупателя (форфетера) в сделке «а-форфе» обычно выступает банк или специализированная компания.

«Франко-завод». По этим условиям экспортеры обязаны за свой счет поставить товар с приложением документов, подтверждающих его соответствие условиям контракта, уведомить импортера о готовности товара к отгрузке, оформить комплекс документов, необходимых для вывоза товаров из страны, оказать покупателю по его просьбе и за его счет содействие в получении дополнительных документов, необходимых для ввоза товара в импортирующую страну.

Франшиза — право на продажу товара, предоставляемое производителем какой-то торговой фирме, и торговая фирма, получившая такое право.

Фрэнчайз — мелкое самостоятельное предприятие, заключившее договор с крупным авторитетным предприятием о предоставлении им исключительного права на создание и сбыт ее торговой маркой на конкурентном рынке определенных видов товаров и услуг.

Фрэнчайзинг (Ф.) — разновидность контрактной системы зависимости малого бизнеса от крупного капитала, субподрядные отношения мелких и средних предприятий и корпораций в основном в сфере услуг и торговли.

Ф. позволяет установить их контроль над сбытовой сетью и в тоже время свести расходы по реализации товаров и услуг до минимума; служит эффективным оружием в борьбе конкурентов; позволяет без дополнительных затрат и усилий контролировать качество и марку продукции; максимально способствует делу расширения сбыта продукции.

Система Ф. дает выгоды и крупным корпорациям и зависимым от них мелким предпринимателям.

В рамках фрэнчайзинг действуют 3 типа фирм. Первый — представляют те, что работают только по системе контрактов. Они обязаны продавать лишь готовую продукцию своей головной компании, поддерживая ее торговую марку (это автодилеры, отчасти бензоколонки и магазины). Второй тип — крупный поставщик-патрон определяет многочисленные стороны производственной и коммерческой деятельности мелкого контрагента (план продаж, стандарты производства и качества, оперативная

отчетность и т. д.). Третий тип — так называемые операторы-предприятия, например, сдаваемые на условиях аренды мелким предпринимателям. В США это, например, авторемонтные мастерские. Собственность на эти мелкие заведения даже юридически принадлежит головным предприятиям, фирмам, а «операторы» лишь осуществляют функцию ее реализации. Их деятельность регламентирована полностью.

ФРК — свободный перевозчик... пункт назначения. Это условие применяется при поставках грузов современными видами транспорта, такими как контейнерный, «ро-ро», на трейлерах, на автомобильных пароммах. Пунктами поставки обычно являются грузовые склады в портах. Местом поставки стороны могут также выбрать и борт судна. При ФРК считается, что экспортер выполнил свои обязательства, если он передал товар перевозчику в оговоренном в контракте пункте. «Перевозчик» означает организацию, от имени которой заключается договор на перевозку товара любыми видами транспорта.

Фьючерсные [или срочные] сделки — сделки по образцам еще не произведенного товара. Договор по фьючерсной сделке многократно перепродается маклерами. Условия контрактов стандартизованы по качеству, количеству продукта, времени и месту доставки. Переменной частью контракта является цена, которая устанавливается в момент заключения сделки.

Фьючерсные сделки всегда срочные, то есть заключаются на поставку товаров в один из следующих месяцев. Однако, в отличие от сделок «форвардов», преследующих цель реальной поставки товаров, они носят характер спекулятивный или применяются в целях страхования от падения либо роста цен. Покупатель фьючерсного контракта обычно рассчитывает получить товар, а его продавец не собирается передавать товар покупателю.

Х

Хайринг — среднесрочная аренда (одна из разновидностей аренды).

Хеджирование — в узком смысле понятие, используе-

мое в банковской, биржевой и коммерческой практике для обозначения различных методов страхования валютного риска, например, путем создания встречных требований и обязательств в валюте.

Распространенный вид хеджирования — заключение срочных валютных сделок для создания обязательства в иностранной валюте для балансирования имеющихся требований в этой валюте.

В более широком смысле хеджирование отождествляется с понятием страхования валютных и других рисков разными методами, включая внешнеторговые и кредитные операции, срочные валютные сделки, изменение валюты торговой или кредитной сделки, государственное страхование валютного риска, создание для покрытия возможных убытков в результате изменения валютных курсов и т. д.

Холдинг — управление концерном посредством холдинговой или держательской организации (компаний). Она владеет контрольными пакетами акций входящих в концерн предприятий и организаций, с целью контроля и управления их деятельностью.

В одних случаях это осуществляется специально создаваемой холдинговой организацией, выполняющей указанные функции (чистый холдинг). В других — смешанный холдинг — этими функциями обладает (или наделяется) существующее предприятие (организация), занимающееся предпринимательской деятельностью (производственной, торговой, кредитно-финансовой и т. п.) и входящее в концерн. Фактически, функции холдинга осуществляет любое акционерное общество или банк, владеющие контрольным пакетом других акционерных обществ.

Холдинг-компани — акционерная компания, которая использует свой капитал для приобретения контрольных пакетов акций других компаний в целях установления контроля над ними. Холдинг-компани — делятся на «чистые» и «смешанные» в зависимости от того, являются ли они исключительно и только держателями акций других компаний или же наряду с этим сами располагают предпринимательским (производственным, торговым, банковским) капиталом и осуществляют предпринимательскую деятельность.

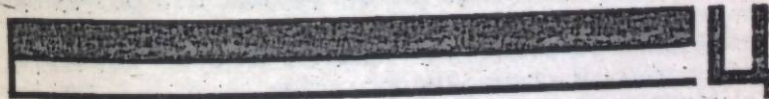
Холдинги, холдинговые компании — очень распространены в капиталистических странах. Это вид компаний

(акционерных обществ), основная цель которых — участие в других обществах. Холдинговые компании аккумулируют преобладающую часть капитала своих дочерних фирм и посредством этого контролируют их деятельность. Холдинговая форма организации дает значительные преимущества — возможность руководить рядом предприятий, их производственной политикой, осуществлять контроль над ценами, защищая интересы всей группы. Дочерние компании холдинговой компании могут размещаться за рубежом (относительно нахождения материнской компании).

Хотеллинг метод — метод анализа результатов финансово-экономического положения предприятий, фирм.

Предполагает выделение четырех основных составляющих финансовой стороны хозяйственной деятельности предприятия. Каждая составляющая представляет собой показатель потенциальной хозяйственной активности предприятия.

В итоге определяется зависимость между динамикой этих показателей и динамикой прибыли предприятий, состояниями их запасов, объемами фондов развития, активностью предприятий по получению заемных средств, а также их инвестиционной активностью.



Цена несоответствия — потери от брака, считаемые на западных фирмах по полной схеме (у нас — по усеченной), т. е. к стоимости испорченного сырья и переделке изделий приплюсовываются затраты на электроэнергию, амортизацию оборудования, стоимость запчастей, израсходованных при гарантийном ремонте. Кроме этого расходы на командировку ремонтника и даже то, что этот ремонтник мог бы сделать без отвлечений на устранение брака.

В среднем цена несоответствия на Западе составляет не менее 20% от стоимости проданного оборудования.

Цена престижная — высокая цена, предназначенная для привлечения рыночного сегмента, который придает большое значение качеству товара, его уникальности или статусу.

Цена проникновения — низкая цена, предназначенная для завоевания массового рынка на товары или услуги.

Цена фактурная — цена закупки и продажи товара; целиком зависит от условий, на которых заключена сделка между импортером и экспортером.

Ценовая дискриминация — закон Робинсона — Патмана запрещает производителям и оптовикам во взаимоотношениях с различными покупателями — участниками каналов сбыта по продукции «схожего качества» осуществлять ценовую дискриминацию, если она наносит ущерб конкуренции. Этот акт касается цен, скидок, премий, гарантий по купонам, поставок, хранения и условий кредита. Условия реализации должны быть доступными для всех конкурирующих участников сбыта на пропорциональной равной основе.

Ценовая линия применяется при продаже продукции в диапазоне цен, где каждая цена отражает определенный уровень качества. Вместо установления одной цены для отдельной модели фирма продает две или более моделей (с различными уровнями качества) по различным ценам.

Ценовое лидерство — фирма рекламирует и продает какой-то товар из своего ассортимента по цене, получая при этом долю прибыли ниже обычной. Для розничной торговли цель ценового лидерства — привлечь потребителей; для производителя — вызвать интерес потребителей ко всему ассортименту продукции.

Ценовые скидки — уменьшение первоначальной продажной цены продукции. Скидки могут быть различными. Например, скидка на количество (серийность) изделий в заказанной партии (от 1 до 30%); бонусная скидка — для постоянных покупателей, если они за определенный период времени покупают определенное количество товара (обычно 5—8%); дилерские скидки — их размер должен покрывать расходы дилера на продажу и сервис и обеспечивать ему определенную прибыль; специальные скидки — для покупателей, в которых фирма заинтересована (крупные оптовики или фирмы, пользующиеся доверием). Примером специальных скидок могут быть скидки на автономную поставку оборудования для комплексов (т. е. поэлементно), доходящие до 30% цены.

Цены внутрифирменные трансфертные — условно

расчетные цены, устанавливаемые за единицу продукции, на основе которых строятся хозяйственные отношения между отдельными подразделениями международной монополии.

Четыре роли в конкурентной борьбе (оценка классика маркетинга Ф. Котлера) — определяются долей фирмы на рынке: лидер (40%-я доля на рынке), претендент на лидерство (30%), последователи (ведомые, до 20%), и «окопавшиеся в рыночных нишах» (на их долю приходится до 10% рынка). В зависимости от позиции на рынке и предъявляемых в этой связи претензий выделяются различные стратегии маркетинга в конкурентной борьбе.

Широкое проникновение — стратегия маркетинга, при которой цена устанавливается низкой, а затраты на маркетинг — высокие. Является эффективной для быстрого внедрения на рынок и захвата максимально возможной его доли. Используется в том случае, если сильна конкуренция, велика емкость потенциального рынка, а покупатели мало знают о товаре. В этих условиях прибыльность обеспечивается за счет снижения издержек растущего в масштабах производства.

Шодзинка — регулирование (уменьшение или увеличение) количества рабочих на участках при колебаниях спроса на продукцию, т. е. представляет собой систему регулирования объемов выпуска продукции путем упорядочения и перераспределения рабочей силы. Суть концепции «Шодзинка» состоит в возможности быстрого регулирования численности рабочих в каждом цехе и на каждом участке для приспособления к колебаниям спроса. С точки зрения рабочего, «Шодзинка» требует от него умения приспосабливаться к изменениям как штучного времени, так и последовательности выполнения

ния производственных операций, а во многих случаях и к изменениям собственно содержания его труда.

Чтобы быстро приспособляться к этим изменениям, рабочий должен быть универсально подготовленным, т. е. он должен уметь квалифицированно выполнять работы по любой специальности и на любой технологической операции.

Э

Эмиссия денег — выпуск в обращение наличных денег в виде бумажных купюр или разменной монеты. В нашей стране монопольное право выпуска денег в обращение предоставлено Госбанку СССР. Размер выпуска или изъятия денег из обращения на территории Союза ССР определяется правительством страны.

Эмитент — государство, предприятие, учреждение, организация, выпускающие в обращение денежные знаки, ценные бумаги, платежно-расчетные документы (например, кредитные карточки).

Этноцентризм — один из основных принципов деятельности транснациональных компаний США, означающий стремление к жесткой централизации управления всеми звеньями ТНК независимо от того, в каком районе мира они располагаются.

Эффективность инновационного процесса — отношение суммы эффективности производственных единиц, воспринявших новшество, к совокупной эффективности производственной системы в целом.

Я

Японская система управления кадрами — пожизненный найм, постепенная, медленная оценка и продвижение, неспециализированная деятельность, неформальные, тонкие механизмы контроля, коллективное принятие решений, коллективная ответственность, повышенное внимание к подчиненным.

СЛОВАРЬ-СПРАВОЧНИК

Рыночная экономика: понятия, термины, механизмы
рыночной экономики

КНИГА I.

Редакторы В. В. Горичев, Т. Н. Ларягина
Технический редактор Л. В. Агальцова
Художественный редактор Е. И. Бочаров
Художник Е. И. Бочаров
Корректор Г. А. Рогова

ИБ № 3306

Сдано в набор 29.01.91. Подписано к печати 18.03.91.
Формат 84×108¹/₃₂. Бумага типогр. № 2. Печать офсетная.
Гарнитура журнальная рубленая. Усл. печ. 6,72(4) л. Уч.-изд. 6,5 л.
Тираж 25 000 экз. Заказ 3122. Цена 5 р.

Издательство Саратовского университета. 410601, Саратов,
Университетская, 42
Типография издательства «Коммунист». 410002, Саратов,
Волжская, 28

ДЛЯ ЗАМЕТОК

5р.

СЛОВАРЬ •
СПРАВОЧНИК
РЫНОЧНОЙ
ЭКОНОМИКИ

94-11



ИЗДАТЕЛЬСТВО
САРАТОВСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА