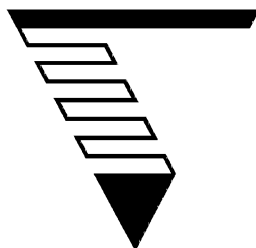


РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
ВОЛОГОДСКИЙ НАУЧНО-КООРДИНАЦИОННЫЙ ЦЕНТР

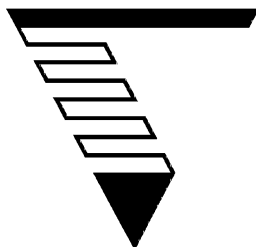


Н.А. Пахолков, Г.А. Логинов, В.А. Ильин

ВВЕДЕНИЕ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Вологда
1997

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
ВОЛОГОДСКИЙ НАУЧНО-КООРДИНАЦИОННЫЙ ЦЕНТР



Н.А. Пахолков, Г.А. Логинов, В.А. Ильин

ВВЕДЕНИЕ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
(учебное пособие)

Вологда
1997

ББК 65.09
П 20

Н.А. Пахолков, Г.А. Логинов, В.А. Ильин. Введение в предпринимательство (учебное пособие). Вологда: Вологодский научно-координационный центр РАН, 1997. 71с.

В учебном пособии освещаются проблемы введения в предпринимательство и толковый словарь предпринимателя, содержащий информацию по вопросам современной рыночной экономики, кредитно-финансовой системе, маркетингу, менеджменту, международной торговле, акционированию, предпринимательству. Новое надо понять и воспринять, без этого к рынку не прийти. Понятно, что переход к цивилизованному рынку и высокопрофессиональному бизнесу невозможен без усвоения специальных знаний и заимствования лучшего из мирового опыта. И данное пособие будет, несомненно, помощником в этом.

Пособие рассчитано на студентов, аспирантов, педагогов различных специальностей ВУЗов и колледжей, руководителей предприятий, специалистов отраслей, экономистов, всех, кого интересует рынок, коммерция, маркетинг, предпринимательство.

Рецензенты:

доктор экономических наук А.П. Аверичкин

кандидат экономических наук К.К. Харламова

1997

© Н.А. Пахолков, Г.А. Логинов, В.А. Ильин,

центр

© Вологодский научно-координационный

Российской академии наук, 1997

Пахолков Николай Александрович

Логинов Георгий Александрович

Ильин Владимир Александрович

Введение в предпринимательство

(учебное пособие)

Компьютерная верстка,
техническое редактирование
и оригинал-макет
Т.А. Табунова

Подписано к печати 23.04.97

Формат бумаги 60x84 ¹/₁₆

Печать офсетная

Усл. печ. л. 4,1

Тираж 200

Заказ №

ООП Волоблкомстат

ПРЕДИСЛОВИЕ

Бизнес начинается с бизнесмена. Самая первая проблема - готовы ли вы к тому, чтобы заняться предпринимательством ? Это иной образ жизни, предполагающий готовность принимать самостоятельные решения, рисковать, действовать быстро и работать много, а также иметь особые природные качества, соответствующее образование.

Стремление к бизнесу сейчас стало своеобразной модой. Многие делают это, пытаясь создать и поддерживать имидж современного делового человека, причем непременно рассчитывая заработать сразу большие деньги, однако, не оценивая реально свои силы и возможности. Нередко это приводит не к успеху, а к потерям и разочарованиям.

Для успешной работы в бизнесе в данном учебном пособии изложены вопросы предпринимательства, советы начинающему бизнесмену, дана оценка предпринимательских способностей, содержание бизнес-плана и толковый словарь предпринимателя: термины рыночной экономики.

В словаре популярно, с учетом мирового предпринимательского и правового опыта изложен и охарактеризован основной массив - более 300 базовых исходных терминов и понятий, которыми оперирует современный рынок и предпринимательство.

Назначение словаря - дать нужное представление об основах рыночной экономики, ее месте и роли в жизни общества, целях предпринимательства. Кроме того, представляется лексикон, лежащий в фундаменте производства, маркетинга, менеджмента, коммерции, банковской, биржевой, рекламной, торгово-посреднической деятельности, кредитования,

страхования, налогообложения, внешнеэкономических связей. Раскрываются некоторые направления и цели экономической политики.

1. ВВЕДЕНИЕ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

1.1. Экономические цели

Их важно осмыслить и правильно толковать, не противопоставляя или взаимно исключая друг друга, а рассматривая во взаимосвязи, так как они создают основу для постановки ряда существенных вопросов. Эти цели кратко сформулированы следующим образом:

1. **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ.** Желательно обеспечить производство большего количества и лучшего качества товаров и услуг, а проще говоря - более высокий уровень жизни.

2. **ПОЛНАЯ ЗАНЯТОСТЬ.** Подходящее занятие следует обеспечить всем, кто желает и способен работать.

3. **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ.** Максимальная отдача при минимуме издержек от имеющихся ограниченных производственных ресурсов.

4. **СТАБИЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ЦЕН.** Необходимо избегать значительного повышения или снижения общего уровня цен, то есть инфляции и дефляции.

5. **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СВОБОДА.** Управляющие предприятиями, рабочие и потребители должны обладать в своей экономической деятельности высокой степенью свободы.

6. СПРАВЕДЛИВОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ. Ни одна группа граждан не должна пребывать в крайней нищете, когда другие граждане купаются в роскоши.

7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ. Следует обеспечить существование хронически больных, нетрудоспособных, недееспособных, престарелых и других иждивенцев.

8. ТОРГОВЫЙ БАЛАНС. Поддержание разумного баланса в международной торговле и финансовых сделках.

1.2. Бизнес, предпринимательство и предприниматель

Дадим определения этим видам экономической деятельности.

БИЗНЕС - это деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями или организациями по извлечению природных благ, производству, приобретению и продаже товаров или оказанию услуг в обмен на другие товары, услуги или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц, а также организаций [11].

Рассмотрим более подробно составляющие элементы данного определения.

Деятельность, осуществляемая частными лицами или организациями..

Если отдельное лицо извлекает (например, выращивая овощи), производит (например, связав джемпер), или покупает товары и услуги для собственного использования или потребления, то оно не является бизнесменом. Оно - просто потребитель. Если же лицо извлекает, производит или покупает больше чем ему необходимо для собственного потребления, и обме-

нивает и продает излишки, тогда можно считать, что оно осуществляет бизнес.

Когда два лица или более действуют совместно с общей целью, то они являются организацией (предприятием), а если их общая цель состоит в извлечении, производстве, покупке или продаже в обмен на другие товары, услуги или деньги, то тогда они составляют коммерческую организацию (бизнес-организацию).

Извлечение. Любая деятельность, состоящая в добыче продукции в сыром виде из земных недр или морей, относится к добывающей промышленности. Это первый этап длительного процесса, предшествующий тому, когда эта продукция станет готовой для конечного потребления отдельными лицами.

Покупка или продажа. В отдельных случаях предпринимательства происходит только покупка готовых товаров, произведенных в результате другой коммерческой деятельности. При этом они продаются либо конечному потребителю, либо последующим предпринимателям. Такого рода предпринимательство относится к третичным отраслям экономической деятельности (третья стадия всего процесса). Подобный бизнес часто называют "индустрией распределения" и относят к сфере услуг.

Товары и услуги. Товары - это предметы физические (материальные), а услуги - вещественно неосязаемы и невидимы. Сюда относятся страхование, услуги банков, транспортное и туристическое обслуживание, общественное питание, сфера развлечения и т.д.

Обмен. Любой вид предпринимательской деятельности включает в себя обмен. Производитель производит товар и продает его торговцу, обмениваясь с ним по определенной цене. В свою очередь, торговец продает

этот товар покупателю по какой-то цене, рабочий меняет свою рабочую силу на зарплату, акционер инвестирует капитал в обмен на дивиденды, банкир ссужает деньги в обмен на проценты.

Взаимная выгода. В условиях свободной экономики между покупателем и продавцом имеет место постоянный (переговорный) процесс по поводу купли-продажи товара, а среди продавцов - конкуренция. Только при условии, если и покупатель и продавец удовлетворены, сделка считается законченной - это и означает взаимовыгодную куплю-продажу.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО - это деятельность, направленная на максимизацию прибыли. Ее содержание заключается в нахождении или формировании спроса на продукты, работу, услуги, в удовлетворении его путем продажи соответствующих продуктов, работ, услуг в качестве товара. При этом безразлично, предприниматель сам организует производство этих товаров или выступает в качестве посредника между их производителем и потребителем, Главное, что отличает предпринимателя от других агентов рыночной экономики, - это прибыль, получаемая как разница между затратами предпринимателя на удовлетворение предъявляемого спроса и ценой, которую покупатель уплачивает за соответствующий товар.

В Гражданском кодексе РФ предпринимательство характеризуется следующим образом: "Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке" (ГК РФ, ст. 2, ч. 3).

Следует отличать прибыль предпринимателя от дохода собственника. Дивиденд на акции, процент по депозитам, арендная плата за землю есть

доход на собственность. Но этот доход образуется только потому, что правление акционерной компании, банк, арендатор, получив в свое распоряжение чужую собственность, активно действуют на рынке с целью извлечения прибыли путем выпуска новой продукции, выдачи кредитов или организации сбыта сельскохозяйственной продукции, производимой на арендованной земле. Таким образом, если собственник - фигура пассивная, то предприниматель - активный агент рынка, формирующий и развивающий рыночные связи.

ВЫВОД: чтобы быть предпринимателем, не обязательно быть собственником капитала. Главный капитал предпринимателя ни деньги, ни орудия или предметы труда, а его воображение и знание психологии потребителя. Именно они приносят прибыль.

Сущность предпринимательской деятельности раскрывается через выполняемые *ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ* функции и синтезирующим его определением является лицо, организующее производство с целью получения прибыли, определяя при этом стратегию и тактику поведения фирмы и неся ответственность за результаты ее работы.

Для успешного выполнения обязанностей человек, выполняющий функции предпринимателя, должен обладать определенными способностями, в числе которых инициативность, способность к самостоятельному мышлению и принятию решений, упорство в достижении цели, умение организовать и повести за собой коллектив.

Современный предприниматель должен хорошо разбираться в экономических проблемах, уметь принимать нестандартные решения, точно оценивать достоинства и недостатки подчиненных. Все это требует от человека, занимающегося предпринимательской деятельностью, профессио-

нального экономического и юридического образования, которое с большей степенью вероятности позволяет оценить необходимую для принятия решения информацию, выработать большее число вариантов решений и просчитать возможные последствия.

Необходимо отличать **предпринимательство от менеджмента, а предпринимателя от управляющего. Предприниматель** - самостоятельный агент рынка, действующий на свой страх и риск и под свою ответственность, в т.ч. имущественную. **Менеджер** - наемный работник, организующий реализацию задач, поставленных предпринимателем. Он не несет имущественной ответственности за свои действия. Максимум, чем рискует менеджер - это своим местом управляющего. Конечно, приведенное деление в значительной степени условно. Предприниматель всегда является собственником капитала (хотя бы в той части, в которой полученную им прибыль он инвестирует в качестве капитала). Предприниматель всегда в той или иной степени менеджер.

Важно подчеркнуть и то, что **предпринимательство** - это особая сфера профессиональной деятельности, сущность которой заключается в постоянном превращении имущества в капитал и получении прибыли. Предпринимательство может осуществляться в двух формах: индивидуальной и коллективной. Первая предполагает осуществление ее физическими лицами "своей волей и в своем интересе", которые "свободны в установлении своих прав и обязанностей на основании договора и в определении любых, не противоречащих законодательству условий договора" (ст. 1, п. 2 ГК РФ). При второй форме предпринимательская деятельность осуществляется на основе и в пределах тех задач и полномочий, которые отражены в со-

ответствующих учредительских документах и уставе предприятий разных форм собственности.

1.3. Десять советов начинающему бизнесмену

1. Выпускай то, что можешь продать

Не приступай к производству, пока не убедишься, что сможешь продать свою продукцию. Если на твою продукцию нет спроса, нет смысла ее выпускать. Что нужно людям ? Это можно узнать, только изучив рынок. Это требует времени и денег, которые стократ окупятся в будущем. Узнай, на что и где есть спрос. Потраченные на это средства принесут дивиденды.

2. Подготовка

С самого начала Вы можете заняться изучением информации о мировых рынках в своей стране, прежде чем ехать за границу. Очень важно ясно представить себе, что Вы знаете и что собираетесь узнать.

3. Связь и общение

Прежде чем предпринять попытку установить контакты с западными партнерами, необходимо решить, смогут ли они связаться с Вами. Если у Вас нет телекса или факса и только одна телефонная линия, постоянно занятая при этом, откажитесь от этой идеи.

4. Отвечайте, отвечайте, отвечайте

Всегда немедленно отвечайте на любое проявление заинтересованности, даже если Вы еще не приняли окончательного решения. Одной из основных проблем является одиозная сложность получения связей с партнерами. Докажите, что Вы можете работать иначе, и дайте ответ в течение двух суток. Помните, что доставка письма по почте занимает пару недель,

а в это время Ваш потенциальный партнер получит сотни предложений от Ваших конкурентов по факсу.

5. Свое лицо

Вы задумывались когда-нибудь о том, как бы Вы хотели себя представить? Какой образ фирмы создать? Вы можете представить себя с помощью Ваших фирменных бланков, конвертов и т.д. Вы сами нарисовали образец бланка Вашей фирмы или заказали его специалисту? Создание бланка - весьма специфическая работа, не следует недооценивать воздействия, которое оказывает на получателя внешний вид Вашего письма.

Определите место Вашей фирмы, создайте ее фирменный стиль с помощью бланков для писем, конвертов и т.д. Поразмыслите над внешним видом Вашей корреспонденции. Использование забытой уже механической машинки будет свидетельствовать о возможностях Вашей компании. Так можно растерять репутацию и клиентов тоже.

Кто Вы? Чем занимается Ваша фирма? Какова Ваша репутация? Есть ли у Вас брошюры, написанные, переведенные и изданные профессионалами ? Или Вы собираетесь сами сотни раз рассказывать о Вашей фирме только для того, чтобы Ваш рассказ забыли, расставшись с Вами ?

6. Подбор контрагентов

Вам можно дозвониться по телефону, передать информацию по телексу. Вы начинаете получать запросы. Можете ли Вы решить после первого разговора, кого принимать всерьез ? С кем Вы должны вступить в деловые отношения ? С любым ? С каждым ?

Фирма должна действительно существовать, быть надежной, динамичной и преуспевающей.

7. Переговоры

Во время переговоров деловые люди хотят добиться твердых решений и конкретных ответов хотя бы на некоторые свои вопросы. Если у Вас действительно есть что предложить, заключайте сделку без промедления. И обязательно иметь все документы в письменном виде в трех экземплярах с двумя подписями, скрепленными печатью. Пишите друг другу "письма о намерениях", чтобы проинформировать относительно сотрудничества в каком-то деле. Это ни на кого не налагает никаких обязательств. Такие письма указывают лишь на то, что люди серьезно относятся к бизнесу и поэтому вызывают взаимное доверие.

8. Подарки

Обмен подарками между деловыми людьми распространен не так широко. Хотя какой-то небольшой сувенир примут с благодарностью, особенно, если Вы знаете человека достаточно хорошо, чтобы подарить ему что-то соответствующее его интересам и вкусам. Поэтому лучше подарить маленький, но подходящий подарок, чем просто дорогой.

9. Не считайте меня

На бизнесмена не произведешь впечатления хитроумными планами, ему подавай прибыль. Всегда считайте снизу: арендная плата, плата за телефон, расходы на делопроизводство, на бумагу... Каковы расходы и какова норма прибыли ? Сколько партнеров участвуют в прибыли ? Так что вначале приготовьтесь считать, прежде чем предлагать свои идеи.

10. Вы говорите по... ?

Это, конечно же, первая из десяти заповедей. Она поставлена в конец, чтобы Вы лучше запомнили! Вы не можете вести переговоры, если не

владеете языком партнера. Переговоры через переводчика - не лучший вариант.

1.4. Оценка предпринимательских способностей

Научить тому, как стать успешным предпринимателем, нельзя. Для этого нужна определенная природная предрасположенность.

Для того, чтобы оценить свою готовность к этой профессии, нужно ответить на вопросы теста, разработанного Робертом Хизричем и Майклом Питерсом - авторами учебника “Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха”[10].

Вопросы теста по оценке

предпринимательских способностей

- | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------|----|-----|
| 1. Умеете ли вы доводить начатое дело до конца, несмотря на все препятствия ? | Да | Нет |
| 2. Умеете ли вы настоять на принятом решении или вас легко переубедить ? | Да | Нет |
| 3. Любите ли вы брать на себя ответственность, руководить ? | Да | Нет |
| 4. Пользуетесь ли вы уважением и доверием своих коллег ? | Да | Нет |
| 5. Вы здоровы ? | Да | Нет |
| 6. Готовы ли вы трудиться от зари до зари, не получая немедленной отдачи ? | Да | Нет |
| 7. Любите ли вы общаться и работать с людьми? | Да | Нет |
| 8. Умеете ли вы убеждать и заражать своей уве- | | |

- | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-----|
| ренностью в правильности выбранного пути других? | Да | Нет |
| 9. Понятны ли вам идеи и мысли других? | Да | Нет |
| 10. Есть ли у вас опыт работы в той области, в которой вы хотите начать дело? | Да | Нет |
| 11. Знакомы ли вы с действующими правилами налогообложения, расчета заработной платы, составления декларации о доходах, ведения бухгалтерского учета? | Да | Нет |
| 12. Будет ли в вашем городе или области спрос на товар или услугу, которые вы собираетесь предложить? | Да | Нет |
| 13. Есть ли у вас хотя бы базовая подготовка в области маркетинга, менеджмента и финансов? | Да | Нет |
| 14. Хорошо ли идут дела в вашем городе или области у других мелких предпринимателей вашего профиля? | Да | Нет |
| 15. Есть ли у вас на примете помещение, которое можно арендовать? | Да | Нет |
| 16. Располагаете ли вы достаточными финансовыми средствами, чтобы поддержать свое предприятие в течение первого года его существования? | Да | Нет |
| 17. Располагаете ли вы достаточным первоначальным капиталом? Есть ли у вас возможность привлечь к финансированию создаваемого дела родных и знакомых? | Да | Нет |
| 18. Есть ли у вас на примете поставщики необходимых вам материалов? | Да | Нет |

- | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-----|
| 19. Есть ли у вас на примете толковые специалисты, обладающие опытом и знаниями, которых не хватает вам? | Да | Нет |
| 20. Уверены ли вы в том, что иметь собственное дело - это главная ваша мечта? | Да | Нет |
| Итого : | Да | Нет |

За каждый положительный ответ записывается по одному очку.

*При сумме очков 17 и более - у вас **высокие шансы** стать успешным предпринимателем.*

*От 13 до 17 очков - **шансы** на карьеру успешного предпринимателя у вас **не особенно высоки**, и вам стоит еще раз тщательно взвесить, стоит ли браться за это дело?*

*Менее 13 очков - у вас **довольно низкие шансы** стать успешным предпринимателем. Может быть, вам лучше отказаться от планов открыть собственное дело и трудиться дальше в качестве наемного работника.*

Конечно, этот тест не стоит рассматривать в качестве истины в последней инстанции, но он заставит вас более тщательно продумать решение о вступлении на путь предпринимательства.

Но если вы получили в этом тесте наивысшую оценку, расслабляться не стоит, так как даже самый талантливый от природы предприниматель не защищен от неудачи, если он не знает азов предпринимательского дела.

Вопросы, изложенные в книге для начинающих предпринимателей, не заменят полностью специального образования, но по крайней мере позволят избежать самых распространенных и грубых ошибок, помогут правильнее спланировать первые шаги в деловом мире.

Разумный и грамотный предприниматель начинает новое дело с составления специального *бизнес-плана*, который позволит снизить риск неудач, поможет конкретно познакомиться с азами предпринимательства, лучше понять проблемы, поджидающие в мире бизнеса.

1.5. Бизнес-план

Бизнес-план - документ, обычный для большинства стран с развитой рыночной экономикой [6]. Во всем мире принято выдавать ссуды коммерсантам только после тщательного анализа их *бизнес-планов*.

Выясним, с чего начинается бизнес и, соответственно, работа над *бизнес-планом*?

Бизнес начинается... с бизнесмена. Самая первая проблема - готовы ли вы к тому, чтобы заняться предпринимательством?

Это иной образ жизни, предполагающий готовность принимать самостоятельные решения, рисковать, действовать быстро и работать много. Далеко не каждый способен на это.

Можно браться за создание собственного бизнеса только в том случае, если чувствуете в себе желание и силы самостоятельно принимать решения и нести всю ответственность за успех своего дела и благосостояние своей семьи.

Далее возникает вопрос - каким делом заняться, в какой сфере развивать коммерческую деятельность? Надо выбрать то, с чем вы в состоянии справиться и что обеспечит вам конкурентоспособность.

Хорошо, если это будет дело, которым вы уже занимались раньше, или с которым хорошо знаком кто-то из ваших будущих компаньонов.

Каждая разновидность коммерческой деятельности требует разных материальных и финансовых ресурсов. С этим надо считаться, выбирая свой путь.

Для занятия оказанием услуг достаточно ваших собственных рук и денег, необходимых для приобретения инструмента, запчастей и оплаты транспортных расходов при поездках к клиентам.

При занятии розничной и оптовой торговлей дополнительно потребуются транспорт, торговое оборудование, помещения.

Если вы решите производить какой-то вид продукции, то вам нужны производственное помещение, оборудование, сырье и материалы.

Соответственно с выбором вида коммерческой деятельности будут различаться и ваши финансовые потребности.

В странах с развитым рынком 34 % малых коммерческих фирм действуют в сфере услуг, 42 % - в сфере торговли, преимущественно розничной, и 22 % малых фирм производят продукцию (в основном - запасные части, детали и комплектующие узлы для крупных предприятий, помогающих им в приобретении оборудования и получении материальных ресурсов).

Поэтому для начала следует искать свое дело в сфере услуг и торговли.

Для этого потребуются наименьшие начальные средства и минимальные усилия по добыванию материальных ресурсов.

Если ваша деятельность будет успешной, то, поднакопив денег и опыта, можно будет решиться и на более дорогостоящие проекты в сфере производства.

Определив свое будущее дело, можно приступить непосредственно к составлению *бизнес-плана*.

Бизнес-план - это документ, в котором описываются все основные аспекты будущего коммерческого предприятия, анализируются проблемы, с которыми оно может столкнуться, и определяются способы решения этих проблем.

Правильно составленный *бизнес-план* отвечает на вопрос: "Стоит ли вообще вкладывать деньги в это дело и принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты труда и средств"?

Личное участие руководителя в составлении *бизнес-плана* исключительно важно.

Многие зарубежные банки и инвестиционные фирмы не рассматривают заявки на выделение средств, если становится известно, что *бизнес-план* был полностью подготовлен приглашенным консультантом, а руководителем лишь подписан.

Пользоваться услугами консультантов и экспертов желательно, но только личное участие начинающего предпринимателя в составлении *бизнес-плана* позволяет ему проверить замыслы и себя.

Бизнес-план помогает предпринимателю решить следующие основные задачи: изучить емкость и перспективы развития будущего рынка сбыта; оценить затраты, необходимые для изготовления и сбыта нужной продукции, соизмерить их с возможными ценами продаж и определить прибыльность задуманного дела; обнаружить возможные "подводные камни", подстерегающие новое дело в первые годы его реализации; определить показатели, по которым следует регулярно определять состояние своих дел.

Бизнес-план - документ на перспективу и составлять его рекомендует-ся на 3-5 лет вперед.

Для первого года основные показатели рекомендуется делить в месячной разбивке, для второго - в поквартальной, и лишь начиная с третьего года, можно ограничиваться годовыми показателями.

Если вы не можете хотя бы приблизительно определить перспективу своего проекта на такой срок, то не рано ли за него браться?

Не составив *бизнес-план*, предприниматель оказывается неподготовленным к тем неприятностям, которые подстерегают его на пути к успеху.

Частный бизнес в рыночной экономике сопряжен не только с возможностью разбогатеть. Он чреват опасностью лишиться как вложенных в дело денег, так и личного имущества, которое может быть конфисковано по решению суда в счет погашения долгов. Лучше не пожалеть времени и заняться составлением бизнес-программы.

При разработке *бизнес-плана* следует руководствоваться схемой последовательности действий анализа и планирования.

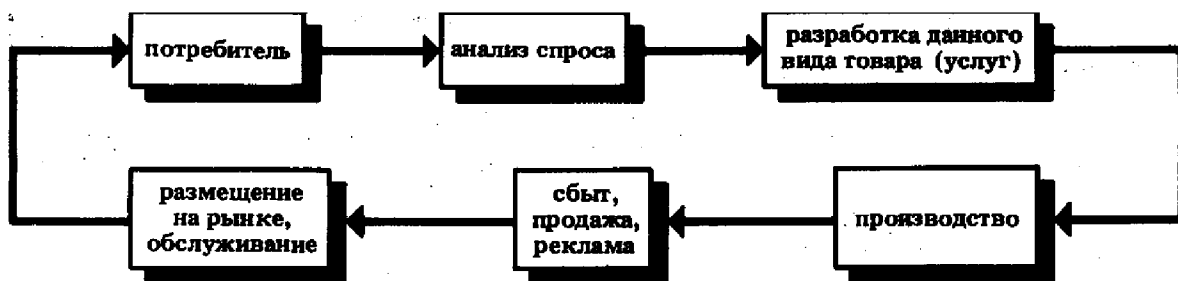


Рис. 1 Схема последовательности действий для целей анализа и планирования (прямая и обратная связи)

Бизнес-план обычно состоит из нескольких частей в логической последовательности.

Первый раздел *любого бизнес-плана* - это описание того продукта (услуги), который вы собираетесь производить или представлять.

В этом разделе необходимо четко ответить на следующие вопросы:

1. Какие потребности призван удовлетворить ваш продукт (услуга)?
2. Какой полезный эффект можно получить от вашего товара (услуги)?
3. Чем отличается ваша продукция (услуга) от товара конкурентов?

Полезный эффект - это то, ради чего приобретается товар.

Отличительные особенности товара - это то, что делает возможным получить полезный эффект.

Необходимо сделать упор на максимальное удовлетворение запросов рынка.

Два элемента - потребительные свойства товара и цена - являются определяющими при совершении покупки.

Эти же два элемента являются главными составляющими конкурентоспособности товара, отражающими его отличие от товара-конкурента.

Рыночные перспективы товаров связаны не только с качеством и издержками производства, на них оказывают влияние и такие факторы, как рекламная деятельность поставщика, его престиж, предлагаемый уровень технического обслуживания.

Формула конкурентоспособности имеет вид:

конкурентоспособность = качество + цена + обслуживание.

В конечном итоге люди склонны покупать то, что им нравится, а не то, что им предлагают. Это всегда нужно помнить производителю товара (услуги).

Очень важным является наглядное изображение товара или экземпляр изделия вашего производства, или свидетельство хотя бы одного клиента, которого полностью устроили оказанные вами услуги. Без этого вы и сами не будете иметь полного представления о своих будущих проблемах и затратах, и ваши потенциальные кредиторы и партнеры не захотят дать вам деньги под идею, которая не привела к появлению хотя бы одного экземп-

ляра нового товара или услуги. Поэтому всегда целесообразно иметь образец вашей продукции, доведенный до товарного вида, или хотя бы фотографию или рисунок товара, дающие о нем достаточно четкие представления, или детальное описание предоставляемых услуг.

В этом разделе целесообразно охарактеризовать основные качества вашего товара (услуги), его внешний вид, упаковку и сервисное обслуживание. На этом этапе целесообразно прикинуть цену товара и затраты, которые необходимо будет осуществить при его изготовлении. Это позволит определить предполагаемую прибыль, а значит, и шансы на успех или неудачу.

Второй раздел бизнес-плана - изучение рынка или услуги.

Слабое изучение рынка и потенциальных потребителей, их вкусов, запросов, денежных возможностей и т.д. - одна из частых причин неудач в бизнесе. Поэтому, прежде, чем поставить дело и заняться им всерьез, следует тщательно изучить рынок. Это даст возможность определить круг потребителей, емкость рынка товара (услуги), а значит, и определить объемы их производства и реализации, необходимые для этого ресурсы. Нужно научиться распознавать самого выгодного клиента и понимать, что ему нужно, кто является вашим покупателем в настоящее время.

Потребители на рынке испытывают различные потребности, которые могут быть удовлетворены разнообразными товарами. Рынок можно разделить на группы потребителей: по возрасту, полу, стадиям жизненного цикла, стилю жизни, профессии, уровню дохода и другим признакам или их комбинациям.

В результате вы проведете сегментацию рынка, которая оправдана в рамках как большой, так и маленькой фирмы.

Если трудно провести достоверное исследование рынка, либо он стоит достаточно дорого для начинающего предпринимателя, то можно изготовить пробную партию товара, реализация которой даст ценную информацию о рынке, особенно, если вы сами примете непосредственное участие в продаже товара или оказании услуг.

При этом необходимо обратить внимание на следующие моменты: насколько часто и охотно покупатели приобретали ваш товар или обращались к вам за услугами; сколько времени потребовалось для реализации всей партии товаров или оказания одной услуги; кто именно покупает ваш товар или обращается к вам за услугами. Полезно поинтересоваться у потребителя, что именно привлекло его в вашем товаре (или услуге), как реагируют покупатели на цену вашего товара.

Можно поиграть с ценой товара и посмотреть, повлияет ли ее снижение на скорость продажи и расширение круга потребителей.

Из пробной продажи необходимо получить максимум интересующей вас информации. Полезно выяснить у потребителей, какие изменения внесли бы они во внешний вид, качественные параметры, упаковку, оказание сервисных услуг. Не стремитесь удовлетворить интересы и запросы всех потребителей сразу, ориентируйте свой товар или услугу всегда на определенную группу покупателей, на их потребности и вкусы, совершенствуйте свои изделия и услуги, завоевывайте определенную нишу на рынке данного товара (услуги) и старайтесь ее удержать.

Третий раздел бизнес-плана посвящается анализу конкурентов.

В этом разделе *бизнес-плана* необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Кто является вашими конкурентами сегодня и в каком состоянии их дела - стабильны, на подъеме или идут на спад?
2. Каковы отличия вашего товара (услуги) от аналогичных товаров (услуг) ваших конкурентов?
3. Каковы шансы и возможности появления новых конкурентов?
4. В чем вы рассчитываете их превзойти?

Цель данного раздела - облегчить выбор тактики конкурентной борьбы и предостеречь свою фирму от чужих промахов. К числу типичных ошибок можно отнести попытки внедриться в перенасыщенный рынок. Детальный анализ действий конкурентов может заставить сменить стратегию и внести коррективы в текущую деятельность, чтобы успешнее противостоять своим соперникам. Такой анализ необходимо вести постоянно потому, что рынки пребывают в постоянном изменении.

Методы конкурентной борьбы хорошо известны. Немало альтернатив ценовой конкуренции (например, дифференциация качества предлагаемых товаров и услуг, метод предоставления дополнительных удобств и т.п.), которые вполне могут быть взяты на вооружение малым бизнесом.

Следует сделать акцент на те стороны деятельности, где у вас наибольшие преимущества перед конкурентом (высокое качество продукции и обслуживания, опытный персонал - это главные из них).

Попытайтесь сопоставить свои достоинства с уязвимыми моментами в деятельности соперника при условии, что они вам известны. Для этого можно заполнить следующую таблицу:

<i>Наименование</i>	<i>Что может предложить конкурент</i>	<i>Что может предложить ваша фирма</i>
---------------------	---------------------------------------	----------------------------------------

<i>Качество</i> <i>Исключительность товара</i> <i>Низкие цены</i> <i>Ассортимент</i> <i>Послепродажное обслуживание</i> <i>Надежность</i> <i>Условия доставки</i> <i>И другие запросы</i>		
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

При анализе таблицы следует иметь в виду, что если ваши преимущества по сравнению с конкурентом выше лишь *на 30%*, то это означает, что *ваши товары или услуги имеют достаточно низкую конкурентоспособность* и вам необходимо позаботиться об изучении существующего опыта, внимательно приглядеться к тому, как работают ваши конкуренты.

Если ваши преимущества находятся *в пределах 30-50%*, то вы занимаете на рынке относительно *устойчивое положение*.

При 50-70% преимущества над конкурентами *вы работаете успешно*, и вам необходимо наращивать имеющиеся достижения, вы - на верном пути.

Если преимущества составляют *70% и выше*, вы уже можете *контролировать рынок данной продукции (услуги)*.

В этой ситуации вам следует думать над тем, как сохранить завоеванные позиции. С этой целью предприниматель должен своевременно пойти на коренные изменения в производстве и реализацию продукции или услуг. Задача заключается в том, чтобы создать заблаговременно продукцию

(услуги) с такими характеристиками, которые будут побуждать потребителей отдавать предпочтение продукции данной фирмы, а не ее конкурентов.

Такой подход позволит не только удержать в течение длительного периода постоянный контингент потребителей продукции данной фирмы, но и завоевать новых клиентов, расширяя тем самым рынок сбыта и повышая прибыльность фирмы.

Если вы четко ответите на вопросы указанных трех разделов *бизнес-плана*, у вас должно сложиться определенное представление о той рыночной нише, которую вы хотите заполнить, организовав свой бизнес.

Следующий раздел *бизнес-плана* направлен на то, чтобы ответить на вопрос, какие практические шаги необходимо осуществить, чтобы реально занять определенное место на рынке?

Четвертый раздел бизнес-плана - это раздел маркетинга.

В общем виде маркетинг представляет собой взаимосвязь двух сторон: с одной стороны, это всестороннее изучение рынка и потенциальных потребителей, а с другой - всестороннее продвижение товаров (услуг) к этому потенциальному потребителю. **"Производить то, что покупается, а не продавать то, что производится"** - главная формула маркетинга.

Поскольку в предыдущих разделах была сделана попытка оценить потребителей и конкурентов, в этом разделе *бизнес-плана* вас больше должна интересовать вторая часть маркетинга: как осуществить производство и доведение своего продукта до потребителя.

Произвести товар, по своим параметрам соответствующий запросам покупателя, - это лишь полдела. Его нужно доставить потенциальному потребителю и создать условия для превращения потребности в реальный спрос.

Коммерческий успех фирмы в большей степени зависит от того, насколько рационально организовано движение продукции в сфере обращения. По мнению маркетологов, товародвижение по значению уступает только качеству продукции как основной причине выбора поставщиков.

Основные элементы здесь следующие:

1. *Схема распространения вашего товара:* самостоятельно, через оптовые организации, через магазин и т.д.

2. *Ценообразование:* как вы будете определять цену вашего товара (услуги), какую прибыль надеетесь иметь, в каких пределах можете уменьшить цену, чтобы она давала возможность окупить расходы и получить достаточную для вас прибыль.

3. *Реклама:* сколько средств вы можете выделить на это, в какой фирме и какими средствами будете рекламировать свой бизнес.

4. *Методы стимулирования потребителей:* как и за счет чего вы будете привлекать новых покупателей - расширять районы сбыта, увеличивать производство, совершенствовать товар (услугу), предоставлять гарантии или дополнительные услуги клиентам и т.д.

5. *Формирование и поддержание хорошего мнения о вашем бизнесе:* как и какими средствами вы будете добиваться устойчивой репутации своих товаров (услуг) и самой фирмы.

Пятый раздел бизнес-плана - это организационный план.

В данном разделе речь идет о том, с кем вы собираетесь организовать свое дело и как планируете наладить его бесперебойное и успешное функционирование.

Здесь необходимо решить следующие вопросы:

1. Какие специалисты вам понадобятся для успешного ведения дела?

2. На каких условиях вы будете привлекать специалистов - на постоянную работу, по контракту, в качестве совместителей?

3. Как будет оплачиваться труд каждого работника фирмы, на каких принципах и условиях будет осуществляться стимулирование?

Предпринимательство, бизнес - это преодоление массы всяких сложностей и препятствий, тем более в том хаосе, в котором находится наша экономика. Сейчас выигрывает тот, кто способен рисковать. Однако риск должен быть обдуманным и нельзя надеяться на авось.

Нужно трезво **оценить свои способности и возможности**, осмотреться, изучить ситуацию в том деле, которым вы хотите заниматься.

Успех скорее возможен в сфере, близкой к профессии начинающего предпринимателя.

Начинать лучше с малого, постепенно приобретая необходимый опыт, расширяя дело, а не замахиваясь сразу на миллионы. Вкладывать средства в дело, которое вам не знакомо - опасное занятие. Вероятность потерпеть поражение здесь значительно больше.

Другой важной проблемой предпринимательства является вопрос о том, что **следует избегать связей с неизвестными людьми и уж тем более не брать малознакомых людей в компаньоны**. Самые большие проблемы - это связи и кадры. Поставщик, заказчик, покупатель в идеале должны быть если не друзьями, то хотя бы хорошо знакомыми. Иначе вас будут обманывать все время и во всем.

Еще более надежными должны быть ваши компаньоны.

Вступать в бизнес, организовывать свое дело можно только с хорошо известными людьми, которые являются вашими единомышленниками, так же, как и вы, инициативны, стремятся к успеху, на которых вы можете положиться и доверить любой вопрос совместного предпринимательства.

Лучше, если компаньоны в различных сторонах своей деятельности будут дополнять друг друга. Это хороший залог успеха вашей фирмы.

По мере роста бизнеса и расширения дела возникает необходимость найма работников и делегирования им части прав и ответственности по ведению дела.

Очень важно заблаговременно подобрать таких людей, которым вы могли бы без ущерба для дела передать часть своих полномочий по выполнению конкретных направлений деятельности фирмы, постепенно сосредоточивая в своих руках функции руководителя, по-прежнему оставаясь главным инициатором дела, сохраняя и развивая предпринимательский дух своей компании, дух творчества, новаторства.

Жить или умереть фирме - это в решающей степени зависит от того, кто на ней работает. Слаженный коллектив может вдохнуть жизнь в едва теплящееся предприятие, а негодный - погубить процветающую фирму.

Необходимо разработать организационную схему фирмы и указать, кто и чем будет заниматься, кто и как будет осуществлять координацию, контроль и взаимодействие всех работников фирмы. Нередко этому разделу *бизнес-плана* не уделяется должного внимания, и организационная неразбериха служит одной из причин неудач в бизнесе.

Шестой раздел бизнес-плана - финансирование бизнеса.

В этом разделе решаются следующие вопросы: сколько денег нужно вложить в начальный период организации дела, сколько средств и ресурсов потребуется для поддержания фирмы в работоспособном состоянии и тем самым оценить общую стоимость замысла. Обычно собственных средств, а также мобилизованных у друзей и знакомых, бывает достаточно для орга-

низации небольшого дела в сферах промышленного производства, торговли, оказания услуг. Если доходы окажутся достаточно большими, то можно расширить масштабы предпринимательства.

Однако нередко собственных средств не хватает и приходится прибегать к кредитам. Следует отметить, что обычно кредиты просто так не дают, а только под залог, в качестве которого, как правило, выступает недвижимость. С меньшей долей риска кредиты выделяются под расширение или реконструкцию уже действующего предпринимательства.

Если же предприниматель собирается открыть собственное дело и получить кредит, ему необходимо иметь свою собственную недвижимость: участок земли, дом, квартиру или другие материальные ценности, под залог которых можно получить необходимый кредит.

Сейчас существуют свободные, т.е. договорные ставки процента за кредит, причем коммерческие банки редко выдают кредит более, чем на полгода или один год. Поэтому прежде, чем взять кредит, необходимо определить свою потребность в заемных средствах и соизмерить ее с возможностями своевременного погашения ссуды. Прибегая к ссуде или вкладывая собственные средства, вы должны знать, как "сработают" эти деньги, какой доход принесут. Убедитесь, что прибыль от использования кредита выше затрат по его привлечению.

Другой способ привлечения денежных средств - найти партнера, желающего вложить свои деньги или иной капитал (здание, оборудование и т.п.) в дело. В этом случае возникает так называемая партнерская собственность, и доход от предпринимательства делится либо поровну, либо в зависимости от вложенного капитала.

Квалифицированное решение финансовых вопросов - одна из самых ответственных проблем для предпринимательства. От этого в значительной степени зависит прибыльность деятельности предпринимателя, успех дела. Неудачное решение финансовых вопросов, где требуются специальные знания, может привести к плачевным результатам или к потере части прибыли. Чтобы избежать такого нежелательного варианта, целесообразно иметь финансиста постоянным консультантом. Следует прибегать к консультациям и других специалистов в тех случаях, когда нужны специальные знания.

Таким образом, в результате проделанной работы вы составили план действий по достижению поставленных целей. Разработка *бизнес-плана* даст возможность трезво оценить свое предприятие, выявить его слабые и сильные стороны, определить, что вам потребуется для осуществления деятельности фирмы, оценить открывающиеся перспективы, предвидеть возможные трудности, не дать им перерасти в серьезную проблему, докопаться до причин ваших затруднений, и значит, найти путь их устранения. Если ваше дело находится на грани банкротства, то *бизнес-план* объяснит, почему дешевле отказаться от сомнительной затеи, чем на собственном опыте учиться тому, чему план научил вас в течение нескольких часов работы по его составлению.

Истинный предприниматель не пасует перед трудностями, сохраняет веру в себя и свое дело при неудачах, не боится в очередной раз начать все сначала.

На практике обычно выделяют три основных ключевых результата хозяйственной (коммерческой) деятельности: доля рынка, рентабельность, платежеспособность. В то же время сюда относят квалификацию и опыт

персонала, мотивации, действенность системы управления, четкость работы всех структурных подразделений, плановость, эффективность использования связанных групп исполнителей.

Рассмотрим пример, в котором ключевым результатом является рентабельность деятельности и представим решение проблемы в виде схемы (рис.2).

Самое важное здесь - это понимание или осознание факта, что основная мысль, заключающаяся в коммерческой идее (в данном случае повышение рентабельности - прибыльности операций), - это взгляд на то, каким путем предприятие зарабатывает деньги в избранной им сфере деятельности.

Любая фирма воплощает свои цели посредством практических мер, т.е. через цепочку взаимодополняющих целей.

Среди многочисленных функций центральное место, с точки зрения самого существования предприятия, занимает проблема получения прибыли.

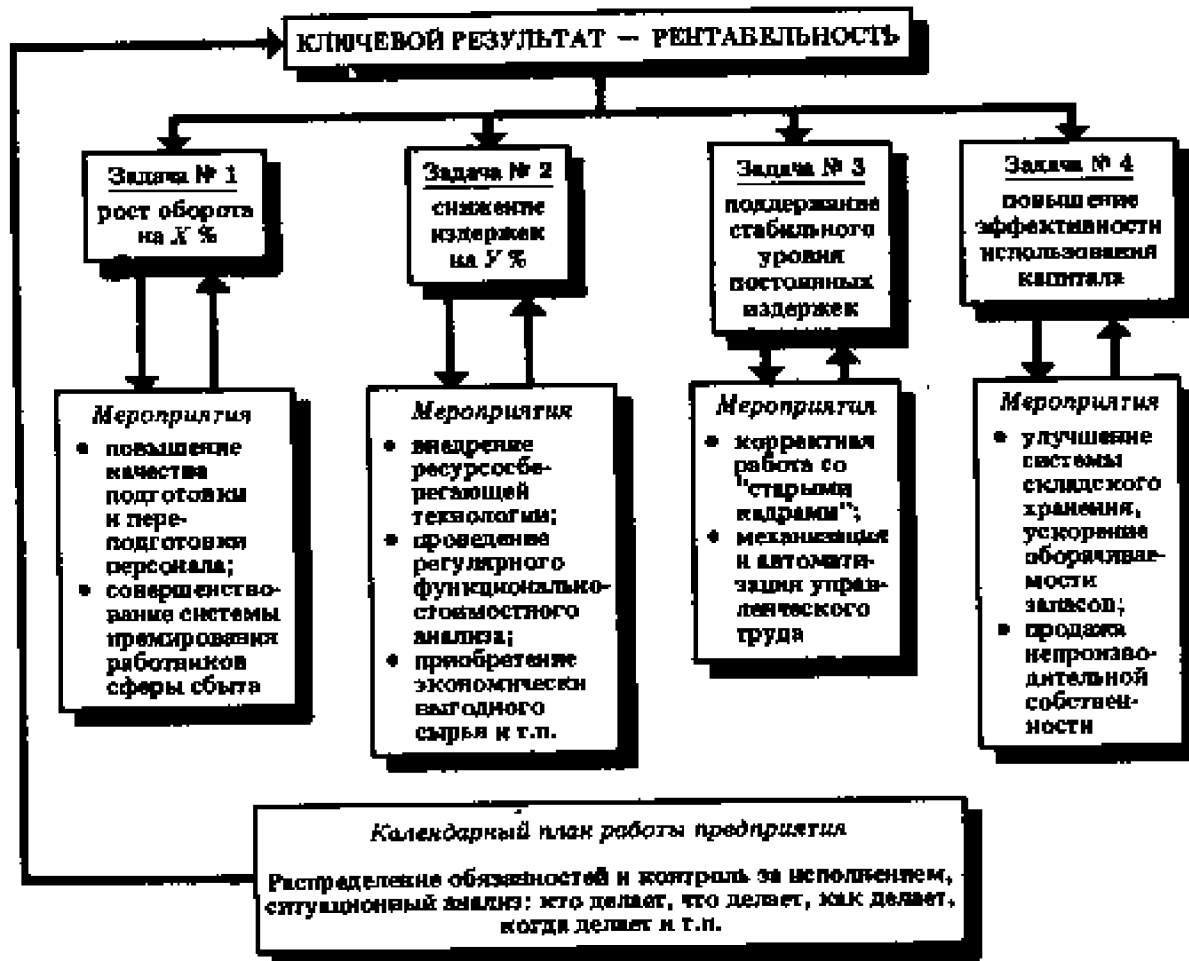


Рис.2. Сочетание ключевых результатов, целей, мероприятий со сроками их выполнения в бизнес-плане

Только прибыльное хозяйственное образование может удовлетворять запросы работающих в повышении уровня жизни (заработной плате, системе материального и морального стимулирования), гарантировать сохранность рабочих мест, безопасность труда.

Только прибыльное предприятие может выполнять свои обязательства перед государством как налогоплательщик.

2. ТОЛКОВЫЙ СЛОВАРЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ: ТЕРМИНЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ [12]

Абстракция - метод научного исследования, исключающий, из анализа все случайное, единичное и находящийся в объекте исследования сущностное, постоянное.

Аванс - денежная сумма, выплачиваемая в счет предстоящих платежей.

Авизо - сообщение об изменении в состоянии взаимных расчетов, посылаемое одним контрагентом другому, в том числе извещение, посылаемое банком клиенту о поступлении переводов на его счет, открытии аккредитива и др.

Авттаркия - политика добровольной или вынужденной изоляции страны от мирового рынка, хозяйственное обособление государства.

Авторское право - составная часть национального гражданского и международного права, определяющая и регулирующая права авторов.

Авуары - различные акты, имущество; денежные средства клиента, находящиеся в банке.

Аграрные отношения - отношения по поводу присвоения и использования земли, других средств производства, труда и результатов сельскохозяйственного производства.

Агропромышленный комплекс (АПК) - совокупность отраслей народного хозяйства, включающая: собственно сельское хозяйство; отрасли, производящие средства производства для сельского хозяйства; отрасли, занятые переработкой и доведением сельскохозяйственной продукции до потребителя .

Аккредитив - документ, поручение одного финансово-кредитного учреждения другому произвести оплату за товар или услугу или выплатить

предъявителю определенную сумму, различают денежный и товарный аккредитивы.

Аккредитивная форма расчетов - форма безналичных расчетов за товары и услуги, при которой расчетные документы поставщика оплачиваются в обслуживающем банке из средств, депонированных для этой цели в банке покупателя товара.

Актив - собственность физического или юридического лица, часть бухгалтерского баланса, в которой отражаются средства предприятия по их составу (основные средства, готовая продукция, производственные запасы и т. д.).

Акцепт - принятие платежного документа, выражение согласия с выставленным платежным документом.

Акцептная форма расчетов - одна из форм безналичных расчетов, при которой банк по поручению клиента получает причитающиеся ему платежи. Бывают положительные и отрицательные акцепты. При положительном - оплата платежного требования поставщика производится только при письменном согласии покупателя. При отрицательном акцепте платежное требование считается акцептованным, если в течение срока акцепта покупатель не отказался от оплаты.

Акциз - вид косвенного налога, включаемого в цену товара или услуги.

Акционерное общество - предприятие, созданное на основе добровольного объединения гражданами и (или) юридическими лицами своего имущества путем выпуска акций. Различают открытые и закрытые акционерные общества.

Акция - ценная бумага, удостоверяющая право собственности на долю в капитале акционерного общества и дающая право на участие в его прибылях, а в определенных случаях (простая акция) - на участие в управлении предприятием.

Акция обыкновенная (простая) - акция, дающая право на участие в управлении акционерным обществом и получение дивиденда.

Акция привилегированная - акция, не дающая право голоса на собраниях акционеров, но дающая право на фиксированный дивиденд, выплачиваемый в первоочередном порядке.

Амортизационные отчисления - а) отчисления части стоимости основных средств для возмещения их износа, б) отчисления на восстановление капитала, потребленного в течение года в процессе производства валового национального продукта.

Аренда - передача имущества в срочное, возмездное владение и пользование. Имущество передается арендодателем арендатору на основе специального договора аренды.

Аудиторы - организации (должностные лица), проверяющие состояние финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций.

Аукцион - открытые торги, на которых право собственности на продаваемое имущество передается покупателю, предложившему в ходе торгов максимальную цену.

Базисная величина - величина показателя, с которой сопоставляется другая величина, например, базисный год - год, с показателями которого производятся сравнения; база расчета.

Баланс бухгалтерский - форма бухгалтерской отчетности, отражающая состояние и использование средств предприятия. Имеет форму таблицы, состоящей из двух частей; актива и пассива.

Баланс внешнеторговый - соотношение между стоимостью экспорта и импорта страны за определенный период времени.

Банк - кредитно-финансовое учреждение, аккумулирующее денежные средства и предоставляющее на их основе кредиты своим клиентам, осуществляющее денежные расчеты и другие операции.

Банковская гарантия - поручительство банка за клиента, когда банк берет на себя обязательство в случае неуплаты клиентом в срок причитающегося с него платежа, произвести эти платежи за свой счет.

Банковская ставка - размер платы банку за пользование денежной ссудой, выраженный в процентах (банковский процент).

БАНКнота - бумажные деньги, выпускаемые эмиссионными банками.

Бартерная торговля - прямой обмен одного товара на другой, осуществляемый без привлечения денег.

Безработица - социально-экономическое явление, когда часть экономически активного населения не может найти себе работу.

Бизнес - экономическая деятельность, направленная на получение прибыли.

Бизнес-план - общепринятое средство менеджмента, используемое предприятиями для обоснования целей нового дела и определения путей их достижения. Используется как основной документ для обоснования инвестиций.

Биржа - форма рынка (учреждение), на котором производится торговля ценными бумагами (фондовая биржа), товарами (товарная биржа), иностранной валютой (валютная биржа).

Биржевая котировка - цены товаров биржевой торговли или курсы ценных бумаг, регистрируемые и публикуемые котировальной комиссией биржи.

Бреттон-вудская система - международная валютная система, созданная в 1944 году. Основными ее элементами являются: золотодолларовый стандарт ; гарантированный правительством США обмен иностранным центральным банком долларов на золото; рыночные курсы валют фиксируются в пределах $\pm 1\%$ от золотого или долларового паритета; международное валютное регулирование осуществляет Международный валютный фонд.

Брокер - посредник при заключении сделок, действующий по поручению и за счет клиентов, получая от них комиссионные.

Бумажные деньги - бумажные денежные знаки, используемые в обращении; представлены банкнотами и казначейскими билетами.

Бюджет государственный - всесторонняя смета государственных доходов и расходов по источникам поступления и основным каналам расходования.

Бюджетный дефицит - сумма превышения государственных расходов над государственными доходами.

Валовой национальный продукт (ВНП) - обобщающий показатель социально-экономического развития страны, определяемый как стоимость всех товаров и услуг, произведенных нацией за год.

Валовые внутренние инвестиции - общая стоимость всех средств производства, произведенных в данном году, а также затраты на пополнение товарно-материальных запасов.

Валюта - находящаяся в обращении денежная единица страны.

Валюта иностранная - денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монет, находящиеся в обращении и являющиеся законными платежными средствами в соответствующих иностранных государствах.

Валютный курс - цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны.

Валютные операции- операции, связанные с переходом права собственности и иных прав на валютные ценности, в том числе операции, связанные с использованием иностранной валюты в качестве средства платежа.

Вексель - документ, заключающий в себе безусловное обязательство об уплате векселедержателю определенной суммы в установленный срок.

Вертикальное слияние - слияние в единое предприятие или переход под единый контроль двух или более предприятий, осуществляющих разные стадии производства того или иного товара.

Взаимодополняющие товары - товары, для которых существует обратное соотношение между ценой на один товар и спросом на другой, а именно, снижение (повышение) цены на один товар ведет к увеличению (уменьшению) спроса на другой товар.

Взаимозаменяемые товары - товары, которые могут удовлетворять одну и ту же потребность, при этом снижение (повышение) цены на один товар ведет к уменьшению (увеличению) спроса на другой из взаимозаменяемых товаров.

Внешнеторговый дефицит - превышение ввоза товаров (импорта) над вывозом товаров (экспортом).

Внешний долг государства - государственная задолженность иностранным гражданам, предприятиям и другим странам.

Внешняя торговля - торговля государства с другими странами, включает ввоз и вывоз товаров.

Возмещение убытков - возмещение вызванных нарушениями договорных обязательств денежных и материальных расходов, потерь или повреждений имущества, доходов, которые могли быть получены, если бы не были нарушены договорные обязательства.

Вывоз капитала - перемещение гражданами, предприятиями или государством средств в другие страны для приобретения там ценных бумаг или осуществления инвестиций.

Гарантия - ручательство, обеспечение выполнения обязательств. Например, банковскую гарантию представляет покупатель, если в его платежеспособности сомневается продавец.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) - многостороннее соглашение между государствами, определяющее нормы и правила, на которых основаны торговые отношения между государствами-участниками соглашения. Члены ГАТТ обязуются предоставлять друг другу режим наибольшего благоприятствования.

Горизонтальное слияние - объединение в одну фирму или взятие под единый контроль двух или нескольких предприятий, осуществляющих одни и те же стадии производства или производящих одну и ту же продукцию.

Государственная собственность - форма собственности, при которой в качестве собственника выступает государство в лице его органов.

Государственное регулирование рынка - вмешательство государства в функционирование рыночных механизмов, воздействие на экономику посредством административных (законодательные акты и основанные на них действия исполнительных органов власти), экономических (валютно-финансовые, денежно-кредитные, бюджетно-налоговые и др.) методов и рычагов.

Государственный сектор экономики - находящаяся в государственной собственности или контролируемая государством часть экономики страны.

Груз - товар, находящийся в перевозке, что определяет особые правила обращения с этим товаром.

Грузовой опцион - право заменить полностью или частично договорный груз.

Двойной счет - повторное или более раз включение стоимости промежуточных товаров и услуг в стоимость валового национального продукта.

Девальвация - официальное снижение курса валюты.

Дедукция - метод научного исследования, при котором на базе общих положений обосновываются те или иные частности явлений и процессов.

Демередж - денежное возмещение, уплачиваемое фрахтователем судовладельцу за простой судна под грузовыми операциями сверх установленного договором времени.

Демонополизация - устранение государственной или иной монополии, диктующей свои условия рынку.

Демпинг - продажа товаров ниже их себестоимости; демпинг осуществляется, как правило, на внешнем рынке.

Деньги - активы, объекты, предметы, служащие средством обращения, единицей счета и средством накопления.

Депозит - денежная сделка на срок, заключаемая на фондовой бирже в расчете на понижение курса ценных бумаг.

Дефлятор ВВП - отношение номинального валового национального продукта к реальному.

Диверсификация - одновременное развитие многих непосредственно не связанных между собою производств; диверсификация производства фирмы - развитие в составе фирмы или включение в нее нескольких, непосредственно не связанных между собою производств.

Дивиденд - доход, получаемый владельцем акции из прибыли акционерного общества по итогам его хозяйственной деятельности за определенный период времени, обычно за год.

Дилер - лицо или фирма, осуществляющее биржевое или торговое посредничество.

Дисконт- *в бухгалтерии*: операция учета векселей и иных долговых обязательств; *в банковском обслуживании*: процент, взимаемый банками.

Дисконтирование - метод приведения будущих расходов к текущему времени.

Договор - основной хозяйственный, определяющий права и обязанности сторон, условия осуществления сделки, сроки и т.д. Наиболее распро-

странены договора купли-продажи, кредитные договора, договора подряда, договора страхования, договора на проведение маркетинговых работ и др.

Домохозяйство - важнейший субъект экономических отношений; экономическая единица, производящая и потребляющая товары и услуги.

Доход - в самом общем виде представляет собой поток денежных и иных поступлений в единицу времени. Выделяют четыре основных формы доходов: рента, заработная плата, прибыль и процент.

Дочернее общество - предприятие, находящееся под определенным контролем со стороны другого (материнского, головного) предприятия.

Европейская валютная единица (ЭКЮ) - условная валютная единица, рассчитываемая на базе "корзины" из национальных валют стран-членов ЕЭС и используемая ими при проведении расчетов, других финансово--кредитных и валютных операциях.

Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) - экономическая группировка западноевропейских стран, призванная содействовать их экономическому развитию, интернационализации хозяйств, координации экономической политики, постепенному переходу к единому рынку стран-членов с полной свободой передвижения капиталов, товаров и рабочей силы.

Единоличное владение - предприятие (фирма), которым владеет одно лицо.

Задаток - денежная сумма или имущество, которое при заключении договора передается одной стороной другой в счет причитающейся по до-

говору суммы. Используется в целях обеспечения надежности выполнения договорных обязательств.

Задолженность дебиторская - сумма долгов, причитающихся предприятию.

Задолженность кредиторская - денежные средства, временно привлеченные предприятием и подлежащие возврату.

Закон предложения - закон, устанавливающий зависимость между ценой и величиной предложения товара.

Закон спроса - характеризует обратную зависимость между ценой товара и его покупаемым количеством: чем выше цены, тем меньшее количество товаров будет куплено потребителями.

Закон стоимости - закон, согласно которому производство и обмен товаров осуществляются на основе их общественной стоимости.

Закон убывающей доходности - закон, выражающий отношение между затратами и результатами и определяющий снижение дополнительного результата от каждого последовательного равного вложения.

Закон убывающей предельной полезности - закон, определяющий снижение предельной полезности каждой дополнительной единицы товара по мере увеличения потребления товара потребителем.

Залог - способ обеспечения обязательств, при котором кредитор-залогодержатель приобретает право в случае неисполнения должником обязательства получить удовлетворение за счет заложенного имущества.

Заработная плата - доход в денежной или натуральной форме, получаемый наемным работником.

Импорт - приобретение товара у иностранного контрагента и ввоз его в страну.

Инвестирование - процесс производства и накопления средств производства, которые используются для создания товаров и услуг и доставке их потребителю; вложение средств в ценные бумаги.

Инвестиции - затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов ; увеличение запасов капитала в экономике.

Индекс стоимости жизни - показатель, отражающий изменение индексов цен и тарифов фиксированного набора товаров и услуг, входящих в потребление среднего жителя страны.

Индекс цен - показатель, количественно выражающий изменение уровня тех или иных цен.

Индекс цен агрегатный - показывает изменение цен за какой-либо период.

Индекс цен цепной - показывает изменение цен между двумя периодами времени.

Индукция - метод научного исследования, посредством которого на основе частных фактов выводятся общие положения, принципы.

Инжиниринг - оказание инженерно-строительных и проектных услуг.

Инкассо - получение банком платежей в пользу предприятия или лица, передавшего ему документы.

Инновация - процесс вложения средств в экономику, обеспечивающий научно-технический прогресс.

Интенсивный тип экономического роста - экономический рост, при котором прирост производства осуществляется за счет применения более совершенных факторов производства, технологий и организации.

Ипотека - передача в залог земли или другого недвижимого имущества с целью получения кредита, называемого ипотечным кредитом.

Инфляция - дисбаланс спроса и предложения, проявляющийся в росте цен; рост общего уровня цен в экономике и переполнение каналов денежного обращения. Выделяют инфляцию спроса и инфляцию предложения, умеренную, галопирующую и гиперинфляцию.

Капитал - средство производства и различные ресурсы, используемые для производства товаров и услуг; все, что способно приносить доход.

Картель - одна из форм монополии, представляющая собой соглашение между предприятиями о цене, объеме производства и разделе рынка сбыта товара.

Квота - доля в производстве или сбыте продукции, устанавливаемая в рамках закона или различными соглашениями.

Кейнсианство - экономическая теория, признающая и обосновывающая необходимость и значимость государственного регулирования экономики, широкого использования государством фискальной и кредитно-денежной политики.

Клиринг- зачет взаимных требований и обязательств в торговых расчетах.

Коллективный трудовой договор - договор, определяющий отношения между администрацией предприятия, профсоюзом и работниками.

Главным содержанием этого договора являются вопросы оплаты и условий труда.

Командная система экономики - система организации экономики, в которой главенствующую роль играет государство, решающее все вопросы производства и распределения товаров. В качестве главного регулирующего и координирующего механизма выступает государственный план.

Комиссионер - лицо, продающее и покупающее товар от своего имени, но за счет и по поручению другого лица (комитента) за оговоренное вознаграждение.

Коммерческая тайна - не подлежащие разглашению сведения, известные только участникам сделки или работникам предприятия.

Компания - предприятие (фирма), чей капитал представляет объединенную собственность нескольких самостоятельных собственников.

Компаундинг - расширение; метод, применяемый для приведения сегодняшних доходов к заданному моменту в будущем.

Конвертируемость полная - возможность свободного обмена валюты на любую другую валюту без всяких ограничений.

Конгломерат - концерн особого типа, объединяющий технологически не связанные между собой предприятия различных отраслей.

Конкуренция - противоборство, соперничество между производителями товаров и услуг за возможность получения максимальной прибыли; существование на рынке множества производителей и покупателей, возможность свободного их входа на рынок и выхода с него.

Конкуренция несовершенная - когда на рынке остается малое количество производителей-продавцов и крупнейшие из оставшихся получают возможность в определенной степени влиять на рыночную цену.

Конкуренция совершенная (свободная) - ситуация, когда на рынке находится много продавцов и покупателей однородной продукции и никто не может диктовать цены рынку.

Коносамент - документ, удостоверяющий принятие груза к перевозке.

Консигнатор - лицо, получающее от поручителя товары, продающее их от своего имени и со своего склада и получающее за это соответствующее вознаграждение.

Контингентирование - действия, связанные с установлением определенной квоты на экспорт (импорт) отдельных товаров, в пределах которой внешнеторговые операции осуществляются относительно свободно.

Контрольный пакет акций - количество акций, дающее право управления акционерным обществом.

Концерн - многоотраслевое акционерное общество; форма объединения предприятий различных отраслей промышленности, торговли, транспорта, сферы услуг и финансовых учреждений, находящихся под единым финансовым контролем.

Кооператив - предприятие (фирма), созданное на основе добровольного объединения гражданами своего имущества. Член кооператива принимает личное трудовое участие в его деятельности.

Корпорация - наиболее распространенная форма акционерного предприятия, обязательно имеющая статус юридического лица.

Косвенные налоги - налоги на определенные товары и услуги, взимаемые через надбавку к цене товара.

Котировка - регистрация цен и курсов ценных бумаг на товарных и фондовых биржах.

Кредит - сделка между экономическими партнерами, принимающая форму ссуды, когда один партнер предоставляет другому деньги или имущество на условиях срочности, возвратности и, как правило, платности.

Курс акции - продажная цена акции.

Лизинг - предоставление в аренду на длительный срок основных фондов. Лизинговые компании закупают оборудование, чтобы сдавать его в аренду.

Ликвидность - способность материальных средств, других ресурсов быстро обращаться в деньги; способность предприятия вовремя оплачивать свои обязательства, превращать статьи актива баланса в деньги.

Лицензия - выдаваемое государственными или местными органами власти разрешение на ведение определенной экономической деятельности.

Личный доход - доход, поступающий в личное потребление граждан.

Лот - термин аукционной торговли, означающий единицу или партию товара, выставяемого на продажу.

Маклер - посредник. Биржевой маклер - посредник при заключении сделок на фондовых, товарных и валютных биржах, совершающий их за счет клиентов и получающий оплату в виде комиссионных.

Макроэкономика - экономика как целое или ее важнейшие составляющие; раздел экономической теории, изучающий экономику в целом или ее основные составляющие.

Маркетинг - система организации деятельности предприятия, основанная на всестороннем изучении рынка, соответствующего потребностям рынка производства товаров, их продвижения на рынок и сбыта; раздел

экономической теории, исследующий проблемы реализации товаров в широком смысле.

Маржа - банковская прибыль, определяемая как разница между суммой взимаемых и выплачиваемых банком процентов; термин, используемый также в биржевой и торговой практике для обозначения разницы между ценами и курсами при заключении различных сделок.

Материальные потребности - желание потребителей приобрести и использовать материальные блага, удовлетворяющие их нужды.

Международная организация труда (МОТ) - специализированное учреждение ООН, деятельность которого направлена на решение социально-экономических проблем труда.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) - международная финансовая организация, предоставляющая долгосрочные займы с целью стимулирования экономического развития стран-членов МБРР.

Международный валютный фонд (МВФ) - международная экономическая организация, главный орган регулирования международных валютно-финансовых отношений, призвана содействовать развитию международной торговли и валютному сотрудничеству.

Менеджер - наемный работник, организующий реализацию задач, поставленных предпринимателем; управляющий, работник, осуществляющий функции управления предприятием.

Менеджмент - система организации и управления предприятием; раздел экономической науки, изучающий теорию и практику организации и управления производством.

Методология - учение о принципах построения, формах и способах научного познания.

Микроэкономика - раздел экономической теории, изучающий экономические единицы, например, фирмы, какие-либо другие отдельные экономические объекты или явления.

Минимальная заработная плата - установленная законом низшая величина заработной платы на предприятиях любой формы собственности.

Монетаризм - экономическая теория, основанная на определяющей роли денежной массы, находящейся в обращении, в осуществлении политики стабилизации экономики, ее функционировании и развитии.

Монетарная политика - экономическая политика, опирающаяся на способность денежно-кредитной системы существенным образом влиять на функционирование и развитие экономики.

Монополия - предприятие или группа предприятий, занимающая доминирующее положение на рынке, что позволяет им контролировать и определять цены; форма рынка, контролируемого одним или несколькими предприятиями.

Монопольная цена - вид цены, устанавливаемый монополией. В зависимости от целей монополия может устанавливать монопольно высокие и монопольно низкие цены.

Мультипликатор - множитель; категория, используемая в экономической теории для характеристики и определения различных взаимосвязей, где имеет место мультипликационный эффект. Например, в кейнсианстве под мультипликатором понимается коэффициент, характеризующий зависимость изменения дохода от изменения инвестиций.

Наем - предоставление одной стороной (наймодателем) другой стороне (нанимателю) имущества во временное и плотное пользование.

Налог - обязательный платеж, сбор, взимаемый государством или местным органом власти с граждан (физических лиц) или предприятий (юридических лиц) на основе специального законодательства.

Налог на добавленную стоимость (НДС) - налог, представляющий собой изъятие в бюджет части прироста стоимости, созданной в процессе производства работ. Налогооблагаемая величина устанавливается как разница между продаваемым и купленным предприятием товаром.

Нарицательная стоимость - цена, обозначенная на ценной бумаге, например, на акции.

Натуральная монополия - единственный производитель в отрасли, причем, не существует отрасли, производящей товары, способные замещать товары, производимые натуральным монополистом.

Натуральное хозяйство - вид хозяйства, в котором все продукты производятся лишь для удовлетворения собственных потребностей и не предназначены для продажи.

Научно-техническая революция (НТР) - кардинальное преобразование производства и сферы услуг на основе использования принципиально новых достижений науки и техники, переход к качественно новому этапу развития экономики.

Научно-технический прогресс (НТП) - непрерывное совершенствование всех сторон производства и сферы услуг на базе внедрения достижений науки и техники.

Национализация - переход имущества из частной собственности в собственность государства.

Национальный доход - вновь созданная стоимость; общая сумма дохода, полученная населением страны в виде заработной платы, ренты, процента и прибыли.

Неустойка - денежная сумма, которую одна сторона сделки платит другой в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по сделке.

Неэластичное предложение - состояние рынка, при котором процентное изменение цены больше процентного изменения предложения.

Номинальная заработная плата - сумма денежных средств, которую получают наемные работники. В отличие от реальной заработной платы номинальная не учитывает динамику цен.

Ноу-хау - научно-технические и экономические знания, производственный и хозяйственный опыт, специальные навыки, необходимые для организации производства и реализации товаров. В современных условиях ноу-хау является одним из важных объектов коммерческих сделок.

Облигация - ценная бумага, удостоверяющая внесение ее владельцем денежных средств и подтверждающая обязательство возместить ему номинальную стоимость облигации в определенный срок с уплатой фиксированного процента, если иное не предусмотрено условиями выпуска облигации.

Олигополия - господство нескольких крупнейших фирм на рынке.

Общее равновесие - устойчивое состояние конкурентной экономики, при котором потребители максимизируют значение функции полезности, а конкурирующие производители максимизируют получаемую прибыль при ценах, обеспечивающих равенство спроса и предложения.

ОПЕК - организация стран-экспортеров нефти, созданная государствами-производителями нефти в целях проведения единой политики в области добычи и экспорта нефти, установления цен на нее.

Оптовая торговля - вид торговли, обеспечивающий связь между производством и розничной торговлей; торговля партиями товаров.

Опцион - право приобрести или продать ценные бумаги по определенной цене в определенный момент времени или в течение определенного срока; право выбора из нескольких вариантов, предоставленное тому или иному лицу или фирме.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) - международная организация, осуществляющая координацию экономической политики входящих в нее стран, содействует развитию экономических отношений между ними.

Относительная цена - цена одного товара, выраженная в натуральных единицах другого товара.

Оферта - письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю и содержащее условия продажи товара.

Пай - взнос, уплачиваемый организациями или физическими лицами при вступлении в товарищество, кооператив или иное паевое предприятие.

Паритет - соотношение между валютами различных стран.

Пассив- одна из сторон бухгалтерского баланса; задолженность предприятий другим предприятиям или физическим лицам.

Патент - документ, удостоверяющий право изобретателя и предоставляющий ему или лицу, купившему патент, право исключительного исполь-

зования изобретения; документ, дающий право на занятие определенной деятельностью.

Пеня - экономическая санкция, взыскание, устанавливаемое в случае несвоевременного выполнения обязательств. Как правило, пеня устанавливается в процентном отношении к сумме просроченного обязательства.

Переменные издержки - издержки, зависящие от количества производимой продукции, складываются из затрат на сырье, материалы, заработную плату и т.п.

Плавающий курс валюты - свободно повышающийся и понижающийся курс валюты, останавливающийся в зависимости от спроса и предложения.

Планирование хозяйственной деятельности - процесс разработки и последующего контроля за ходом реализации планов развития и функционирования предприятия.

Платеж наложенный - способ расчета при купле-продаже товара, при котором оплата товара производится тому, кто его доставил, с последующим переводом денег отправителю товара за вычетом расходов на доставку.

Платежный баланс - соотношение фактических платежей, производимых страной другим государствам, и поступлений, полученных ею из-за границы.

Подходный налог - вид налога, в основе установления которого лежит прогрессивное обложение всех доходов граждан или юридических лиц.

Подряд - выполнение каким-либо лицом или предприятием, именуемым подрядчиком, работ по заданию заказчика. Работа осуществляется в

соответствии со специальным договором подряда, по которому подрядчик обязуется выполнить работу, а заказчик принять ее и оплатить.

Показатели экономические - относительные и абсолютные величины, используемые для характеристики тех или иных явлений или процессов экономической жизни.

Полезность - способность удовлетворять ту или иную потребность человека.

Посредник - физическое или юридическое лицо, связывающее стороны, желающие заключить сделку и получающее за это вознаграждение.

Постоянные издержки - издержки, не зависящие от объема производства.

Пошлина - один из видов налогов, который взимается за поступающие (ввозимые и вывозимые) через границу товары.

Предельная полезность - способность удовлетворять наименее интенсивную потребность; дополнительная полезность, которую получает потребитель от дополнительной единицы товара или услуги.

Предельная эффективность капитала - отношение между ожидаемым доходом, приносимым дополнительной единицей данного вида капитального имущества, и ценой производства этой единицы.

Предельный продукт - добавочный продукт или выпуск продукции, созданной добавочной единицей какого-либо фактора производства при условии, что другие факторы производства остаются постоянными.

Предприниматель - самостоятельный субъект рыночных отношений, действующий на свой страх и риск и под свою ответственность в целях получения прибыли.

Предпринимательская деятельность - самостоятельная инициативная деятельность граждан, направленная на получение прибыли. Главным содержанием предпринимательской деятельности является соединение факторов производства с целью получения прибыли.

Предприятие - самостоятельная, производственно-хозяйственная единица, созданная в целях получения прибыли или удовлетворения каких-либо потребностей. В условиях рынка предприятие, как правило, называется фирмой.

Прибыль - экономическая величина, определяемая как разница между общей выручкой и общими издержками; превышение доходов над расходами.

Приватизация - процесс передачи в частную собственность государственной и муниципальной собственности.

Прогрессивный налог - налог, построенный по принципу: чем выше доход, тем выше ставка налога.

Производительность труда - показатель продуктивности, эффективности труда, характеризует количество продукции, произведенной в единицу времени, или затраты времени на производство единицы продукции.

Производственная функция - технологическая взаимосвязь между объемом производства (предприятия, фирмы или национального хозяйства) и используемыми в определенной комбинации факторами производства.

Протекционизм - политика, направленная на защиту национальной экономики от иностранной конкуренции. Осуществляется прежде всего путем прямого или косвенного ограничения ввоза иностранных товаров.

Процент - плата за кредит; цена за пользование заемными средствами.

Пул - объединение предприятий, носящее временный характер.

Равновесная цена - цена товара при равенстве спроса и предложения.

Разделение труда - специализация, дифференциация трудовой деятельности, приводящая к появлению и существованию ее различных видов.

Рантье - лицо, живущее за счет доходов от ценных бумаг и процентов.

Распределение прибыли акционерного общества - порядок распределения чистой прибыли между акционерами в качестве дивидендов и направление ее части на развитие производства и в резервы.

Расчетный счет - счет предприятия в банке, используемый для ведения текущих операций и хранения временно свободных денежных средств.

Реальная заработная плата - количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату.

Ревальвация - повышение курса валюты.

Резиденты - граждане, имеющие постоянное место жительства в стране или временно находящиеся за ее пределами; юридические лица, созданные в соответствии с законодательством данной страны, с местонахождением на ее территории, а также находящиеся за границей представительства и филиалы резидентов. Термин используется в законодательстве о валютных операциях.

Реклама - система мероприятий, направленных на доведение до потенциального покупателя емкой и художественно оформленной информа-

ции о товаре, услуге или самом предприятии. Главная цель рекламы: увеличить сбыт продукции.

Рекламация - заявление, претензия о ненадлежащем выполнении обязательств; чаще всего используется при поставке товара, не соответствующего установленному качеству.

Реновация - процесс замещения морально и физически износившихся производственных фондов новыми.

Рентабельность - показатель эффективности работы предприятия. В общем виде определяется как отношение прибыли к размерам вложений в основные и оборотные производственные фонды. Например, общая рентабельность производства определяется как отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств.

Репорт - срочная сделка по продаже ценных бумаг с обязательством последующего выкупа через определенный срок по новому, более высокому курсу.

Реэкспорт - вывоз товара из страны-производителя не для собственного потребления, а для продажи в третьи страны; вывоз товара, ранее ввезенного в страну.

Рынок - сфера обмена товарами и услугами между продавцами и покупателями; система экономических отношений между производителями и потребителями продукции, продавцами и покупателями.

Рыночная экономика - система организации народного хозяйства, при которой хозяйственные решения принимаются каждым экономическим агентом самостоятельно, а не государством, посредством плана производства и распределения результатов производства. Основана на сво-

бодном предпринимательстве, конкуренции и частной собственности. Обеспечивает удовлетворение потребностей каждого члена общества и общества в целом в результате обеспечения прибыли каждым экономическим агентом, обычно с определенной помощью государства.

Сальдо - разность между поступлениями и расходами, рассчитываемая за определенный период времени.

Санация - система мероприятий, направленная на предотвращение банкротства предприятия.

Сбережения - денежные средства, остающиеся после уплаты всех налогов и расходов на личное потребление.

Свободно конвертируемая валюта - валюта, которая свободно, без ограничений обменивается на любую другую валюту.

Себестоимость - суммарные затраты на производство и реализацию продукции.

Сертификат - документ, являющийся свидетельством права на владение акцией или облигацией.

Сертификат качества - свидетельство, удостоверяющее качество товара и его соответствие условиям договора, содержит необходимые характеристики товара.

Система национальных счетов - всеобъемлющая система учета, статистических расчетов, балансовой модели процессов производства, распределения и перераспределения валового национального продукта и национального дохода страны.

Собственность - категория, означающая владение, пользование и распоряжение имуществом; система экономических отношений по поводу владения, пользования и распоряжения имуществом.

Совместное предприятие (СП) - предприятие, созданное на основе вложения капитала нескольких вкладчиков, один или более из которых являются представителями другого государства.

Совокупное предложение - общая стоимость произведенных в обществе товаров и услуг.

Совокупный спрос - общий объем товаров и услуг, на который может быть предъявлен спрос; потребность государства, предприятий и граждан, представленная на рынке в денежной форме.

Специальные права заимствования (СДР) - международные платежные и резервные средства, выпускаемые международным валютным фондом.

Спрос - представленная на рынке потребность в товарах и услугах.

Ставка налога - величина налога на единицу обложения.

Стагнация - состояние экономики, характеризующееся застоем всей экономической деятельности.

Стагфляция - инфляция, сопровождающаяся застоем или падением производства.

Стоимость - экономическая категория, выражающая овеществленный в товаре общественный труд, отношение между двумя лицами.

Страхование - совокупность экономических отношений по поводу формирования за счет денежных взносов страхователя целевого страхового фонда и использование его для возмещения ущерба и выплаты страховых сумм.

Страховой полис - документ, выдаваемый страховщиком, подтверждающий договор страхования и содержащий его условия.

Страховой риск - вероятность наступления ущерба.

Страховой случай - событие, при наступлении которого страховщик обязан выплатить страховое возмещение или страховую сумму.

Структурный кризис - диспропорции, охватывающие две или несколько отраслей экономики, разрешается путем переоборудования и репрофилирования предприятий.

Субвенция - форма финансовой помощи, пособия отдельным отраслям хозяйства, регионам, предприятиям или их владельцам.

Счет - документ, выписываемый продавцом покупателю; *в бухгалтерии*: учетная позиция для учета движения принадлежащих предприятию средств и источников их образования.

Таможенная пошлина - налог на товары, пропускаемые через границу. Бывают ввозные и вывозные таможенные пошлины.

Таможенный тариф - систематизированный по группам товаров перечень таможенных пошлин.

Тариф - форма построения цен на товары и услуги; вид оплаты за товар или услугу.

Тендер - предложение на проведение торгов на поставку товаров, строительство объектов, выполнение других работ. Условия торгов направляются подавшим заявки. Получившие форму тендера фирмы заполняют ее, указывая свои цены и другие условия, и вместе с необходимыми документами направляют устроителям торгов. В результате сопоставления поступивших документов устроителями торгов выбирается лучший вари-

ант и с его заявителем заключается соответствующий договор на выполнение работ или осуществление сделки.

Товар - объект купли-продажи.

Товарищество - организационная форма предприятия, капитал которого создается путем объединения вкладов его участников. Различают полное товарищество, смешанное товарищество, товарищество с ограниченной ответственностью.

Товарный знак - обозначение, способное отличить соответствующие товары и услуги одних предприятий от однородных товаров и услуг других предприятий.

Торговый дом - форма объединения предприятий для осуществления операций на внутреннем и внешнем рынке.

Транснациональная корпорация (ТНК) - международные концерны; действующие на мировом рынке крупнейшие компании, занимающие ведущее положение в производстве и реализации того или иного товара.

Трансферт - платежи, взамен которых не происходит непосредственного получения товаров; вид экономических операций между агентами или социальных выплат от одного агента другому без какого-либо возмещения.

Траст - доверительное управление.

Трест - объединение предприятий, фирм, монополия, в которой входящие в нее предприятия теряют свою самостоятельность.

Труд - совокупность всех физических и умственных способностей людей, которые они применяют в производстве; процесс целесообразной деятельности человека.

Убыток - вызванные различными причинами потери материальных и финансовых ресурсов, утрата или повреждение имущества.

Управление - воздействие на объект или процесс с целью поддержания его в определенном состоянии или изменения этого состояния. Управление предприятием - система целенаправленного воздействия на все стороны его деятельности в целях повышения эффективности его работы.

Уровень жизни - обеспеченность населения необходимыми для жизни материальными и духовными благами и степень удовлетворения людей этими благами.

Услуга - деятельность, результаты которой удовлетворяют какие-либо потребности людей.

Уставный фонд - сумма средств, составляющих имущество предприятия при его создании.

Учетная ставка процента - ставка процента, по которому центральный банк предоставляет ресурсы коммерческим банкам.

Факторинг - один из видов финансовых услуг, при которых банк или фирма покупают у своего клиента права на получение денег от его должника.

Финансы - система экономических отношений по поводу образования, распределения и использования фондов денежных средств (финансовых ресурсов); термин используется также для обозначения денежных средств предприятия.

Фирма - основной экономический агент рыночной экономики; предприятие, организация, осуществляющее предпринимательскую деятельность. Фирма может включать одно или несколько предприятий.

Фискальная политика - политика в области государственных расходов и налогов.

Форсмажор - непредсказуемое событие; событие, не зависящее от действий сторон, участвующих в сделке, но ведущее к нарушению договорных обязательств, например, стихийное бедствие, военные действия и т.д.

Франко - условие продажи, когда продавец обязуется доставить товар в определенное место и за свой счет. Различают франко-склад, франко-порт, франко-вагон и др.

Фрахт - плата за перевозку грузов морем или другим водным путем; плата за наем судна.

Фрикционная безработица - безработица, связанная с незанятостью работника во время перехода с одного места работы на другое.

Функция потребления - функция, показывающая отношение потребительских расходов к доходам в их движении.

Функция сбережения - функция, показывающая отношение сбережений к доходам в их движении.

Фьючерсные сделки - операции с биржевым товаром, подлежащие исполнению в определенные сроки в будущем. Например, сделки на товарной бирже, при которых продавец и покупатель договариваются о цене товара, который будет доставлен в определенное время в будущем по оговоренной в момент сделки цене.

Хеджирование - операции страхования от неблагоприятного изменения цен по сделкам, предусматривающим поставки товаров в будущем. Хеджирование совершается путем встречных покупок (продаж) фьючерсных контрактов.

Холдинг - компания, в состав активов которой входят контрольные пакеты акций других предприятий, которые становятся по отношению к холдингу дочерними предприятиями.

Цена - количество денег, уплачиваемое за единицу товара; выраженная в деньгах стоимость единицы товара.

Ценные бумаги - документы, удостоверяющие право собственности их владельца на какое-либо имущество или деньги. К ценным бумагам относятся: акции, облигации, чеки, векселя, сертификаты и другие документы, выпущенные в качестве ценных бумаг.

Ценовая эластичность - понятие, характеризующее интенсивность реакции спроса и предложения на изменение цен.

Центральный банк - банк, осуществляющий руководство всей денежно-кредитной системой страны, обладающий монопольным правом эмиссии денег; хранит временно свободные средства и обязательные резервы коммерческих банков.

Цикл экономический - повторяющиеся в экономике спады и подъемы в развитии производства и уровне деловой активности.

Частичное равновесие - равновесие между спросом и предложением на отдельном рынке.

Частная собственность - собственность граждан или юридических лиц, созданных гражданами, означающая их право владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом.

Чек - письменное распоряжение владельца счета банку выдать другому лицу или перевести на счет другого лица определенную сумму денег.

Чистые инвестиции - инвестиции, определяемые как разница между валовыми (общими) инвестициями и суммами, затраченными на замену износившихся средств производства.

Чистый национальный продукт (ЧНП) - показатель, рассчитываемый как разность между валовым национальным продуктом и амортизационными отчислениями.

Штраф - денежное взыскание, накладываемое на одну из сторон сделки за нарушение ею договорных обязательств; принудительная уплата в бюджет денежных средств гражданами или предприятиями; величина и порядок уплаты таких штрафов установлены законом.

Экономическая реформа - сознательно проводимые преобразования, направленные на изменение существующих экономических отношений.

Экономическая теория - наука об эффективном использовании ограниченных производственных ресурсов с целью максимального удовлетворения потребностей людей.

Экономические ресурсы - все применяемые в хозяйственной деятельности природные, людские и произведенные человеком ресурсы.

Экономический рост - изменение результатов функционирования экономики. Различают экстенсивный и интенсивный экономический рост.

Экспорт - вывоз товаров и услуг за границу.

Экспортная квота - отношение стоимости экспорта к стоимости валового национального продукта.

Экстенсивный тип экономического роста - экономический рост, при котором увеличение объема производства материальных благ и услуг достигается за счет использования большего количества факторов производства.

Эластичность предложения - реакция предложения на изменение цены.

Эластичность спроса - реакция спроса на изменение цены.

Эмбарго - полный запрет торговых отношений с каким-либо государством или запрещение ввоза (вывоза) определенных товаров в конкретную страну.

Эмиссия - изготовление и выпуск в обращение денег или ценных бумаг.

Эффект - результат какой-либо деятельности.

Эффективность - соотношение между результатами и затратами, произведенными для достижения этих результатов.

Юнктад - конференция ООН по торговле и развитию, работа которой направлена на содействие развитию международной торговли, выработке принципов регулирования международных экономических отношений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Альгин А.П. Риск в предпринимательстве. - С.-Петербург, 1992. - 95 с.
2. Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс // Учебник. - М.: 1994. - 397 с.
3. Крупанин А.А. Основы предпринимательства // Учебно-практическое пособие для экономических специальностей в 2-х частях. - С-Петербург: Изд-во СПБИЭИ, 1992. - 177 с.
4. Николас К. Сирополис. Управление малым бизнесом // Руководство по предпринимательству.- М.: 000 Изд-во "Дело", 1996. - 672 с.
5. Новиков В.А. Толковый словарь: термины рыночной экономики. - М.: "Наука", 1994. - 233 с.
6. Основы предпринимательства. Словарь - справочник / Под ред. Л.В. Балдина. - М.: Изд-во "Луч-2", 1993. - 486 с.
7. Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес / Под ред. Ю.Н. Осипова. - М.: 1992. - 432 с.
8. Рыночная экономика. Учебник в 3-х томах / Под ред. А.Д.Смирнова. -М.: "Солинтэк", 1992. - 432 с.
9. Словарь делового человека / Под ред. В.Ф. Халипова.-М.:1994.- 176 с.

10. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха. 5 выпусков. Пер. с англ. // Общ. ред. В.С. Загашвили. - М.: Прогресс, 1992.
11. Хоскинг А. Курс предпринимательства. Практическое пособие. Пер. с англ. - М.: Международные отношения, 1993.- 352с.
12. Экономика и бизнес / Под ред. Е.Д. Каменева. - М.: Изд-во МГТУ, 1993. - 464 с.

О Г Л А В Л Е Н И Е

Предисловие.....	3
1. Введение в предпринимательство.....	4
1.1. Экономические цели.....	4
1.2. Бизнес, предпринимательство и предприниматель.....	5
1.3. Десять советов начинающему бизнесмену.....	10
1.4. Оценка предпринимательских способностей.....	13
1.5. Бизнес - план.....	16
2. Толковый словарь предпринимателя: термины рыночной экономики.....	33
Список литературы.....	69

