НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра глобальної економіки

Н. М. Вдовенко, А. Г. Яцун

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ

Словник

УДК 339.9(477)(038)

Рекомендовано до видання Вченою радою Національного університету біоресурсів і природокористування України.
(протокол № ___ від 2023 р.)

Рецензенти:

Байдала В. В., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України;

Данкевич В. Є., доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції Поліського національного університету;

Кичко І. І., доктор економічних наук, професор, професор кафедри управління персоналом та бізнес-технологій Національного університету «Чернігівська політехніка»;

Шапошников К. С., доктор економічних наук, професор, начальник відділу науково-дослідницької роботи та атестації наукових кадрів Державної наукової установи «Інститут модернізації освіти».

Вдовенко Н. М., Яцун А. Г. Міжнародна економічна діяльність України: словник. К.: НУБіП України. 2023. 401 с.

Цей словник є важливим інструментом діяльності для фахівців, хто займається отриманням вищої освіти та працює у науково–педагогічній сфері. Видання містить узагальнену термінологію, що використовується міжнародною, європейською та українською фаховою спільнотою в рамках Міжнародної стандартної класифікації освіти та Болонського процесу. У словнику визначені терміни з навчальної дисципліни «Міжнародна економічна діяльність України», які дають можливість зрозуміти сутність та контекст застосування кожного терміну. Крім того, словник вміщує системний зв'язок між термінами та контекстуальну основу їх використання. Цей словник корисний для всіх, хто зацікавлений у модернізації національної вищої освіти в контексті глобалізації та євроінтеграції. Сприяє розумінню термінів, що використовуються в міжнародному освітньому середовищі та налаштовує на ефективність спілкування між фахівцями різних міжнародних установ та організацій.

Укладачі:

ВДОВЕНКО Наталія Михайлівна

ЯЦУН Анастасія Григорівна

ISBN

Передрукування заборонено
© НУБіП України, 2023
© Вдовенко Н. М., Яцун А. Г., 2023

ЗМІСТ

Передмова……4

Перелік основних скорочень……5

Словник основних термінів……6

ПЕРЕДМОВА

Однією з ключових гарантій успішного розвитку суспільства є право на вищу освіту, яке є одним з найважливіших конституційних прав людини. Це право створює передумови для розкриття потенціалу кожної особистості і сприяє процесам розвитку усього суспільства. Доступність вищої освіти є одним із основних принципів державної політики у сфері освіти, яка забезпечує рівні можливості для здобуття вищої освіти для всіх громадян, незалежно від їх соціального статусу, походження чи матеріального стану. Державі ставляться завдання забезпечення доступності вищої освіти та надання рівних умов доступу до неї. В Україні освіта вважається одним із найважливіших напрямків державної політики, ключовим ресурсом соціально-економічного, культурного та духовного розвитку суспільства. Тому держава зобов'язана забезпечити захист національних освітніх інтересів від можливих загроз, гарантувати безпеку в галузі освіти, реалізувати конституційне право кожної людини на вищу освіту та забезпечити розвиток освітньої сфери в цілому.

Словникові статті оформлюються за структурою, де терміни розташовані в алфавітному порядку, за якими слідує визначення або пояснення відповідного поняття, а також враховано загальні компетентності (ЗК): ЗК4, ЗК8, ЗК13. Фахові компетентності спеціальності (ФК): СК1, СК3, СК5, СК11, СК14.

Матеріали, що містяться у словнику курсу «Міжнародна економічна діяльність України», можуть бути цінними для організації навчального процесу студентів та інших зацікавлених осіб. Використання цих матеріалів рекомендується під час вивчення нормативних принципів діяльності вищих навчальних закладів.

ПЕРЕЛІК ОСНОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

ВНЗ	Вищий навчальний заклад
ВВП	Валовий внутрішній продукт
ВНП	Валовий національний продукт
ГСВО	Галузевий стандарт вищої освіти
ДСО	Державний стандарт освіти
ЄДЕБО	Єдина державна електронна база з питань освіти
ЄКТС	Європейська кредитно–трансферна система
ЄАУ	Європейська асоціація університетів
ЄДП	Європейський дослідницький простір
ЄПВО	Європейський простір вищої освіти
ЄСС	Європейський союз студентів
ЗВО	Заклад вищої освіти
МВА	Майстер ділового адміністрування
МСКО	Міжнародна стандартна класифікація освіти
МСКП	Міжнародна стандартна класифікація професій
МЕК	Міжнародна економічна комісія
НАЗЯВО	Національне агентство із забезпечення якості вищої освіти
НРК	Національна рамка кваліфікацій
НДР	Німецька Демократична Республіка
ООП	Освітньо–професійна програма
ОК	Обов’язкові компоненти
СДР	Спеціальні права запозичення

А

Абсолютна перевага – здатність країни виробляти товари і послуги більш ефективно, з меншими витратами ресурсів порівняно з іншими країнами.

Абсолютна додана вартість – додана вартість, створювана шляхом прямого подовження тривалості робочого дня – за межі необхідного робочого часу.

Аваль – вексельне доручення, за яким аваліст, тобто особа, що його здійснила, бере на себе відповідальність перед власником векселя за виконання зобов'язань будьякою із відповідальних за векселем осіб: акцептантом, векселедавцем, індосантом. Оформляється або гарантійним написом аваліста на векселі чи додатковому аркуші (алонж), або видачею окремого до кумента. Обсяг і характер відповідальності аваліста відповідає обсягу і характеру відповідальності особи, на яку подано а. Аваліст, який оплатив вексель, має право вимагати відшкодування платежу з тієї особи, за яку він надав аваль, а також з осіб, відповідальних перед останнім. Аваль збільшує надійність векселя і таким чином сприяє вексельному обігу.

Аванс – різновид фірмового кредиту, що надається імпортером іноземному постачальнику в розмірі, як правило, не менше 15 % вартості поставки замовлених машин, обладнання при або після укладання контракту.

Авізо – у банківській, комерційній, бухгалтерській практиці – офіційне повідомлення, переважно про виконання розрахункової операції, яке надсилається одним контрагентом іншому. Банки надсилають своїм кореспондентам і клієнтам про дебетові та кредитові записи на рахунках, про залишок коштів на рахунку, інші розрахункові операції, тобто залежно від характеру операції бувають дебетові та кредитові. В авізо вказується його номер, дата, характер виконаної операції – одержувача коштів, інші дані. Залежно від способу пересилання авізо поділяються на поштові, телеграфні.

Автаркія – самодостатня економіка, зорієнтована у своєму розвитку лише на внутрішні можливості, ізольована від світового ринку та міжнародної конкуренції.

Авіста – 1. Вексель або документ грошових розрахунків на пред'явника. 2. Напис на векселі чи іншому документі, який свідчить, що оплата цього документа аболіція авіста повинна здійснюватись за його пред'явленням.

Автентичний – дійсний, що відповідає оригіналу.

Автономний тариф – митний тариф, який встановлюється певною державою в односторонньому порядку без домовленості з іншою.

Авторитаризм – метод управління суспільством, колективом, оснований на необмеженій владі (деспотизм Стародавнього Сходу, Риму, Візантії, абсолютні монархії, політичні режими фашистського типу або культу непогрішного вождя). Один зі способів управління виробничим колективом, за якого в руках керівника зосереджена вся повнота влади, пригнічується особиста ініціатива та самостійність персоналу. А. як засіб підтримання жорсткої дисципліни та єдиноначальності застосовується у військових структурах і при екстремальних ситуаціях.

Авторитет – вплив або здатність керівника (лідера) спонукати інших до виконання покладених на них обов'язків.

Авторитет експерта – особливий вид впливу, який людина здійснює на інших через те, що володіє унікальними і цінними знаннями чи інформацією. Авторитет експерта зростає у високотехнологічних галузях економіки і там, де існує попит на ви сококваліфіковані кадри. За правом чи за здібностями авторитет експерта стає джерелом впливу в багатьох організаціях, а в нових та інноваційних галузях на зміну традиційній і легітимній владі, приходить не менш важливе науковотехнічне знання.

Авуари – 1. Різноманітні активи (грошові кошти, чеки, векселі, перекази, акредитиви), за якими можуть здійснюватися платежі та погашення зобов'язань їхнім власником. 2. Кошти банків іноземної валюти, що перебувають на його рахунку в зарубіжних банках-кореспондентах.

Агент – 1. Юридична або фізична особа, яка здійснює певні дії за дорученням іншої особи (принципала) за її рахунок і від її імені, а також готує угоди без права їх підпису. Як правило, розмір винагороди агент за виконання доручення визначається спеціальною автаркія агент угодою з особою, інтереси якої він представляє. 2. Юридична чи фізична особа, що є посередником за рахунок і в інтересах іншої особи (принципала), а також здійснює дії в підготовці угод, але без права підпису. Свої дії агент робить звичайно за винагороду, розмір якої визначається за агентською угодою між агентом і особою, що дала доручення.

Агент генеральний – юридична чи фізична особа, що укладає будьякі угоди виключно в сфері діяльності принципала.

Агент збутовий – юридична чи фізична особа, що займається тривалий час збутом усієї продукції невеликої промислової компанії. Збутові агенти мають більші права у визначенні умов купівлі продажу, ніж промислові агенти, а також більшою мірою наближені до безпосередніх споживачів. Контори і фірми збутових агентів розташовані у великих центрах, мають складське господарство і можуть здійснювати реалізацію товарів відразу від кількох невеликих промислових фірм чи компаній.

Агент промисловий – особа, зайнята збутом товарів довгострокового користування в певній місцевості. Відповідно до укладеного договору агент промисловий зобов'язується не реалізовувати товари дешевше вказаного нижнього рівня ціни, не продавати товари особам і підприємствам, які перебувають поза обумовленою місцевістю, а також тим, які можуть скласти конкуренцію чи заважати торгівлі за угодою. Агент промисловий одержує винагороду тільки за виконання замовлення після оплати замовником рахунків товаровиробника.

Агент спеціальний – юридична чи фізична особа, що укладає тільки ті угоди, які зазначені у спеціальному договорі. Агент спеціальний може наділятися винятковими правами, тобто виконувати роль єдиної особи, що має права укладати угоди від імені принципала на визначеній території. У більшості випадків до спеціальних агентів звертаються при реалізації товарів у формі експортноімпортної торгівлі і використанні рекламнокомерційних послуг.

Агент торговий – 1. Особа, яка продає товари одного або кількох підприємств за домовленістю. Діє на ринках, де реалізує товари. При цьому справа значною мірою залежить від ділових якостей продавця. Завдяки цій обставині агент торговий перебуває у більш незалежному становищі, ніж агент промисловий. 2. Здійснює свою комерційну діяльність за рахунок і в інтересах іншої особи. Агент торговий діє як самостійний комерсант на основі письмового доручення принципала. За свою діяльність він одержує винагороду у вигляді відсотка від суми укладених угод, причому незалежно від кінцевих результатів угоди. За обсягом повноважень поділяють на універсальних, генеральних і спеціальних.

Агентські операції – здійснення фактичних і юридичних дій, пов'язаних з продажем чи придбанням товару на обумовленій території за дорученням однієї особи (принципала) незалежно від другої особи (агента) за рахунок і від імені принципала.

Агропромисловий комплекс – це сукупність галузей сільського господарства, промисловості, будівництва, обслуговування і обігу, взаємопов'язаних технологічно, організаційно й економічно.

Аграрні відносини – економічні відносини в суспільстві, пов'язані з володінням і користуванням землею як головним засобом виробництва в сільському господарстві.

Адміністративне регулювання – збалансування інтересів суб'єктів господарювання за допомогою правових законів на принципах самовідтворення, самоуправління й самофінансування.

Аденум – додаток до угоди, що змінює або доповнює ті чи інші умови.

Адвалерне мито – мито, встановлюване у відсотках до митної вартості товарів, що імпортуються чи експортуються.

Адхократія – це організація, що діє в умовах тимчасового ускладнення деяких завдань.

Ажіо – як різниця між курсами валют або комісія, що здійснює обмін паперових грошей на монету чи слабкої валюти на сильну.

Ажіотаж – спекулятивна лихоманка на біржах та ринках.

Ажур – ведення бухгалтерського обліку, за яким записи в облікових книжках здійснюються у день операції.

Аквізітор – працівник або агент транспортних чи страхових підприємств, до обов'язків якого входить залучення нових партій товару або страхування.

Аквізиція – придбання компанії шляхом скуповування на біржі її акцій, яке проводиться або з її відома, або без нього (ворожа аквізиція).

Акламація – прийняття або відхилення зборами працівників пропозицій без підрахунку голосів (за реакцією учасників зборів, що виражається репліками, вигуками).

А-конто – комерційний платіж, що здійснюється імпортером на підставі рахунків експортера як попередній розрахунок з останнім.

Акордно-преміальна оплата праці – різновид акордної оплати праці, який передбачає поєднання акордної оплати праці з виплатою відповідної премії (як правило, за скорочення строку виконання акордного завдання при високій якості роботи).

Акредитація – процедура призначення на посаду голови дипломатичного представництва або постійного представника держави при будьяких міжнародних організаціях.

Акселератор – показник, що застосовується в умовах державного регулювання ринкової економіки. Принцип акселерації полягає в тому, що збільшення чи зменшення споживчих витрат викликає зміни в накопиченні капіталу. Коефіцієнт акселерації (акселератор) характеризує зміну обсягу інвестицій, викликану зростанням або падінням споживчих витрат.

Активний торговельний баланс - перевищення експорту країни над її імпортом.

Антиглобалізм – форма радикального протесту проти глобалізації та встановлення нового світового порядку.

Антидемпінгове мито – тимчасовий збір у розмірі різниці між цінами продажу товару на внутрішньому і зовнішньому ринках, що вводиться імпортуючою країною в цілях нейтралізації негативних наслідків нечесної цінової конкуренції на основі демпінгу.

Арбітраж – операція, яка передбачає купівлю валюти (товару, цінних паперів) на одному ринку, її негайний продаж на іншому ринку і одержання прибутку як різниці між ціною купівлі і ціною продажу.

Активний підхід до формування інвестиційного портфеля – підхід, коли інвестиційний портфель, що складається у більшості випадків з цінних паперів та інших фінансових інструментів, формується за критерієм максимізації чи зростання доходу, що характеризується високим рівнем портфельного ризику.

Акція – пайовий цінний папір, що закріплює права його власника на одержання частки прибутку акціонерного товариства у вигляді дивідендів і на участь в управлінні цим товариством, а також на частину майна під час його ліквідації.

Актив балансу бухгалтерського (англ. assets of accounting balance) – частина (ліва) балансу бухгалтерського, що вказує на певну дату, склад і розміщення всіх належних на даному підприємстві (організації, установі) матеріальних цінностей, грошових коштів.

Активи ліквідні (англ. liquid assets) – елементи групи коштів, які включають валюту, банківські депозити та певні види цінних паперів.

Активи матеріальні (англ. material assets) – основні фонди та оборотні активи в будь(якому вигляді, що відрізняються від коштів, цінних паперів, дивідендів та нематеріальних активів.

Активи нематеріальні (англ. non tangible assets) – частина майна підприємства, наданого через належні йому патенти, ліцензії та інші права на інтелектуальну власність, права користування землею, водою та іншими ресурсами, будинками, спорудами і обладнанням, інші майнові права, товарні знаки, придбані або орендовані брокерські місця.

Активів доходність (англ. return on assets) – чистий дохід плюс затрати за користування кредитом, виражені у відсотках до загальної вартості активів.

Активний платіжний баланс (англ. active payments balanse) – платіжний баланс, в якому сума імпорту перевищує суму експорту.

Актуарій (англ. actuary) – спеціаліст із страхування, який розробляє науково обґрунтовані методи обчислення тарифних ставок з довготермінового страхування життя; виконує розрахунки для створення резерву страхових внесків та призначення розмірів позики.

Акцепт (англ. acceptance) – як згода вступити в договір відповідно до пропозиції (оферти) другої сторони або зобов'язання платника (трасата) оплатити переказний вексель (тратту) за настання вказаного в ньому строку. Також згода банку гарантувати сплату суми, вказаної в переказному векселі або одна з форм безготівкових розрахунків.

Акцептант (англ. acceptant) – особа, яка підписує вексель (тратту) і бере таким чином на себе зобов'язання оплатити його після настання терміну платежу.

Акциденція (англ. accident) – мито у вигляді штрафу за прихований товар, що провозиться через митницю.

Аукціон – періодично діючий центр посередницької торгівлі реальними товарами з індивідуальними властивостями.

Акциз – вид непрямого податку на товари масового споакт комерційний акциз вживання, що може входити в ціну відповідного товару або послуги.

Акцизний збір – це непрямий податок на високорентабельні та монопольні товари (продукцію), що включається в ціну цих товарів (продукцію). Перелік товарів (продукції), на які встановлюється акцизний збір та його ставки, затверджується Верховною Радою України.

Акції з фіксованим дивідендом – акції, власник яких має право одержувати дивіденди раніше, ніж їх отримає власник звичайних акцій. Проте вони не дають права голосу.

Акції звичайні – дають право акціонерові голосувати на виборах правління і одержувати частину прибутку фірми у вигляді дивіденда.

Акціонерне товариство – організація (підприємство), виробничі фонди якої створюються за рахунок внесків акціонерів (пайовиків) шляхом придбання ними акцій. При приватизації в Україні застосовується як спосіб трансформації державної власності у приватну.

Акціонерні банки – банки, що створюються у формі акціонерних товариств. У сучасних умовах є головною формою створення комерційних

банків. Капітал утворюється шляхом об'єднання індивідуальних капіталів засновників через випуск та реалізацію акцій, зростаючи потім за рахунок прибутку та випуску нових акцій. Найвищим органом управління є загальні збори акціонерів. Поточними справами керує правління.

Акція – цінний папір, що свідчить про внесення паю в капітал акціонерного товариства. Дає право її власникові брати участь в його управлінні та одержувати частину прибутку у вигляді дивідендів. Акціонерне товариство може випускати іменні акції та на пред'явника. Вони можуть бути прості та привілейовані, виплата дивідендів за ними здійснюється у встановленому розмірі, незалежно від одержаного акціонерним товариством прибутку за відповідний рік.

Алгоритм – система правил, що вказує, які з них треба виконувати, щоб після певної кількості операцій розв'язати будь яку задачу даного типу алгоритму має бути конкретним, результативним і масовим. Під конкретністю розуміють його однозначність і точність; результативністю – одержання розв'язку після певної кількості елементарних операцій; масовістю – його універсальність, можливість застосування до цього класу задач з варіюванням вихідних даних у певних межах.

Алгоритм управління – точно визначений порядок підготовки і прийняття управлінських рішень, формування планів, обмін інформацією в процесі управління.

Алеаторні операції – ризикові операції; операції, розраховані на фортуну, ігровий талант (наприклад, лотерея, тоталізатор).

Алеаторні угоди – ризикові угоди (парі, лотерея, біржові угоди).

Акцизний збір алеаторні угоди алонж – додаток до векселя для передавальних написів, якщо на вексельному бланку вони не вміщуються.

Альпарі – рівновага біржового (ринкового) курсу валюти, цінних паперів з їхньою номінальною вартістю.

Альтернативна вартість – вартість виробництва товару чи послуг, що вимірюється з огляду на втрачену можливість займатися найкращим з доступних альтернативних видів діяльності, які потребують того самого часу чи тих самих ресурсів.

Альтернативний наказ – наказ купити або продати цінні папери за лімітованою ціною.

Амальгамація (банків) – загальний термін, що охоплює кілька типів комбінацій у корпораціях (наприклад, поглинання, злиття), в яких одна

або більше компаній підпадають під централізований контроль. Одна з форм централізації банківського капіталу.

Амбіції – завищена оцінка своїх інтелектуальних і духовних можливостей, зарозумілість, непомірне честолюбство, необґрунтована пихатість і загострене самолюбство.

Американське Товариство Інженерів Механіків – збори товариства в 1888 р. – вихідний момент в історії американського менеджменту як автономного і систематичного напряму теорії і практики управління. На зборах виступив відомий підприємець Г. Таун із доповіддю «Інженер як економіст», закликав вважати управління заводами практичним ремеслом. Інженера повинно цікавити більше ніж технічна ефективність, він має брати до уваги і такі не відомі йому раніше фактори, як витрати, дохід і прибуток. На зборах був присутній Ф. Тейлор – «батько наукового менеджменту».

Амортизація – процес поступового перенесення вартості знаряддя праці відповідно до його зносу на вироблену за їх допомогою продукцію, послуги. Шляхом проведення амортизаційних відрахувань, що включають у витрати на виробництво і послуги, формується амортизаційний фонд, який використовується для відтворення основних фондів. Нарахування амортизаційних сум має постійний і безперервний характер, а їх використання на відтворення основних фондів відбувається після закінчення нормативних строків використання фондів.

Амортизаційний фонд – формується під впливом багатьох факторів: рівня норм а., вартісної оцінки основних фондів, їх складу, структури, галузевої структури економіки. Це також поступова сплата боргу окремою особою або організацією шляхом періодичних внесків або викупу зобов’язань. 3. визнання боргового зобов’язання недійсним внаслідок його втрати, крадіжки.

Аналіз – розкладання цілого в трудовому процесі на його складові елементи і пояснення принципів, на підставі яких цей поділ алонж аналіз відбувся. Для того щоб домогтися такого ж статусу, яким володіють наука і мистецтво, менеджмент повинен вирішувати свої завдання науковими методами, переважно шляхом розкладання проблеми на її складові елементи і ретельного вивчення кожного елемента окремо.

Аналіз трудових процесів – був доповнений їх синтезом шляхом послідовного з’єднання елементів з метою розробки нової трудової операції в більш ефективній формі і її використання в трудовому процесі. Розкладання цілого на елементи та послідовне встановлення взаємозв’язків між ними з метою підвищення якості прогнозування, оптимізації, обґрунтування, планування та оперативного управління

реалізацією управлінського рішення з розвитку об’єкта. Розкладання, один з методів наукового дослідження. Найпоширеніший вид аналізу – класифікація: чорний – білий, великий – середній – маленький.

Аналіз конкурентних переваг – комплексний аналіз, що має на меті виявлення недоліків та переваг фірми (країни), її можливостей та загрози її становищу на ринку. На базі отриманих у процесі аналізу прогнозних оцінок встановлюють цілі та розробляють стратегії.

Аналіз організаційної структури – аналіз структури кадрів та їх стимулювання, структури управління, наявних систем планування та управління, стилю роботи на різних рівнях фірми, ефективності організаційної структури. Основне завдання такого аналізу — виявлення ступеня відповідності організаційної структури стратегічним завданням фірми та можливості перебудови її структури у відповідних напрямах.

Аналіз показників виробничо-збутової-діяльності – спрямований на виявлення ефективності діяльності з кожного напряму виробництва й збуту. Кінцева мета такого аналізу – виявлення доцільності змін (або збереження) стратегії з кожного напряму. Основний критерій аналізу – приведення показників діяльності у відповідність із стратегічними цілями фірми (нормою прибутку, темпами зростання обсягу продажу).

Аналіз порівняльний – зіставлення численних значень показників об’єкта, що аналізується, із значеннями базового періоду (з іншими періодами), з показниками інших, аналогічних об’єктів, із нормативним (еталонним) рівнем.

Аналіз продуктивності інженерно-технічних працівників – система оцінки праці ІТП, розроблена і впроваджена американською компанією “Ін тел”. Вона призначена для того, щоб: 1) виявляти проблеми розподілу трудових ресурсів; 2) давати оцінку альтернативним методам і системам; 3) розподіляти функції серед ІТП; 4) визначати критерії продуктивності окремих груп; 5) прогнозувати потребу в персоналі; 6) одержувати оптимальні графіки роботи.

Аналіз ресурсомісткості об’єкта – аналіз структурних, абсолютних, відносаналіз конкурентних переваг аналіз ресурсомісткості об’єкта та питомих показників, що характеризують витрати ресурсів за стадіями життєвого циклу об’єкта, з метою виявлення факторів економії ресурсів.

Аналіз ретроспективний – метод вивчення тенденцій технічного, соціального, економічного розвитку об’єкта, які склалися в минулому для формування стратегії його розвитку.

Аналіз ризику – 1. Розкладання структури об'єкта на елементи, встановлення взаємозв'язків між ними з метою виявлення джерел, факторів та причин різного виду ризику, зіставлення можливих втрат та прибутків. 2. Напрям наукових досліджень, що швидко розвивається в міру ускладнення сучасних технічних систем, включає аналіз «дерева помилок», подій, помилок ризику.

Аналіз системний – один із найважливіших засобів знаходження рішень та розуміння проблем суспільного життя. Реалізує системний підхід – принцип комплексного вивчення та дослідження реальності – загальних для будьяких систем об'єктів: «вхід», «процес», «вихід», «ціль», «зворотний зв'язок», «ріст», «взаємодія».

Аналіз споживача – аналіз, спрямований на вивчення смаків, диференціацію структури потреб за групами споживачів, виявлення незадоволених потреб, мотиви вибору споживачем тих чи інших товарів.

Аналіз факторний – метод виявлення і класифікації факторів, що визначають стан і розвиток досліджуваного об'єкта управління. Це процедура встановлення сили впливу факторів на функцію або результативну ознаку з метою ранжирування факторів для розробок плану організаційно-технічних заходів із поліпшення функцій.

Аналітичний облік – деталізований бухгалтерський облік операцій і коштів банків за допомогою аналітичних рахунків. А. о. містить дані, необхідні для визначення можливості виконання тієї чи іншої банківської операції залежно від стану рахунка клієнта або наявності коштів і цінностей. Використовується для складання звітності.

Андерайтер – перспективний вид фінансової діяльності з закордонними страховими компаніями в банках. У страхуванні – особа, яка відповідає за укладення страхових (перестрахових) контрактів і формування портфеля страхових обов'язків; у банківській справі – особа або компанія, яка гарантує емітенту розміщення на ринку його облігаційної позики або пакета акцій на погоджених умовах за спеціальну винагороду.

Андерайтинг – купівля цінних паперів нових випусків з метою їх продажу. Здійснюється, як правило, групою інвестиційних дилерів – андерайтерів (передплатників).

Андерлаінг – цінні папери, які можна купити або продати відповідно до умов опційного контракту.

Анкета – інструмент дослідження, що складається з аналізу ретроспективного. Анкета переліку питань і забезпечує відносно швидкий збір інформації про ринок (опитування споживачів), про виконувану

роботу (опитування на робочих місцях з метою збору інформації для складання посадової інструкції). До початку складання будь якої анкети варто чітко сформулювати мету дослідження.

Антидемпінгове мито – різновид мита, спрямований на захист внутрішнього ринку від ввезення товарів за демпінговими цінами. Сплачують його імпортери за товари, що реалізуються за низькими цінами або ввозяться з інших країн, які субсидують експорт.

Антикризове управління – діяльність менеджменту фірми, спрямована на подолання гострих проблем, що накопичилися внаслідок поганого управління підприємством. Опір змінам колективу фірми на етапі подолання внутрішньої кризи зазвичай знижується (корисний приклад опису антикризового управління в корпорації "Крайслер" дає Лі Якокка у "Кар'єра менеджера"). Грамотне антикризове управління, як правило починається з процедури оцінки потенціалу підприємства.

Антиципація – виплата грошей за діловим зобов'язанням до встановленого терміну.

Ануїтет – 1. Внесок, що періодично сплачується (щорічна рента). 2. Тип термінової державної позики із щорічним погашенням боргу.

Анулювання – скасування, оголошення недійсним якого небудь акта, договору або прав.

Апеляція – оскарження будь(якої постанови у вищу інстанцію, яка має право переглядати справу.

Апробація – перевірка на практиці, в реальних умовах теоретично побудованих методів, розрахунків, схем, моделей різноманітних процесів.

Арбітраж – спосіб вирішення спірних питань, що можуть виникнути між юридичними особами в процесі їхньої господарської діяльності за посередництва арбітрів. Арбітри обираються безпосередньо юридичними особами або призначаються відповідно до чинного законодавства.

Арешт на вклад – вид арешту майна за ухвалою суду, що полягає у припиненні операцій щодо видачі грошей з рахунка вкладника.

Архетипи – первісні, природжені ідеї, образи, що становлять основу несвідомого (за К. Юнгом) і які впливають на поведінку, створення уяви, фантазій особистості.

Асигмент – повідомлення опційному «рейтеру» саме про те, що власник опціону використав опціон і те, що власник має передати (отримати) згідно з контрактом.

Асигнації – паперові гроші. З'явилися внаслідок розвитку товарного виробництва й економічної необхідності вилучення з обігу золота й інших цінностей, які виконували роль грошей.

Асортимент – група товарів, які продаються разом.

Асортимент товарний – група товарів, тісно пов'язаних між собою за складом, видом, антидемпінгове мито асортимент товарний функціонуванням. Їх продаж може здійснюватися одним і тим само групам клієнтів; через одні й ті самі типи торгових закладів або в межах одного діапазону цін.

Асоціація господарська – об'єднання підприємств, яке створюється за угодою з метою спільного здійснення однієї або кількох виробничо-господарських функцій. Участь в асоціації обмежує права підприємства меншою мірою, ніж, наприклад, у концерні.

Асоціація підприємств – територіальна (галузева, міжгалузева) форма ділового співробітництва об'єднань підприємств та організацій. Асоціація підприємств здійснює: а) пошук потенційних партнерів серед вітчизняних і зарубіжних фірм для прямих контактів між ними; б) вивчення ринку з метою розвитку нових форм зовнішньоекономічних зв'язків і розробку відповідних проектів; в) надання практичної допомоги з питань управління, валютно фінансових, договірно правових відносин, а також реклами та збуту продукції.

Атмосфера, обстановка - 1. Загальне відчуття людини під час перебування в магазині чи торговому центрі. 2. Вплив на аудиторію засобів передачі реклами.

Атомістична економіка – економіка, яка характеризується високим ступенем конкуренції з боку великої кількості невеликих незалежних виробників в усіх галузях.

Атракція – залучення, притягання однієї людини до іншої. У мистецтві управління атракція застосовується доволі широко, оскільки сприяє встановленню довірчих, дружніх відносин між людьми і сприяє досягненню спільних цілей.

Атріум – досить велике приміщення в центрі споруди, як правило, вкрите прозорою покрівлею, в якому є фонтани й рослини і яке є місцем зустрічі, що пов'язує ділову частину будівлі, магазини і ресторани.

Аудит – незалежна комерційна організація, що здійснює фінансовий контроль. Основні функції а.: перевірка правильності складання та достовірності балансу, обліку прибутків та збитків; аналіз стану обліку,

відповідність його вимогам закону; дотримання рівності прав акціонерів при розподілі дивідендів, голосуванні, наданні права на придбання нових акцій. Аудитори перевіряють також законність дій банку чи фірми.

Аукціон – продаж товарів, майна, валюти з публічного торгу покупцеві, який запропонував найвищу ціну. Торг проводиться на конкурсній основі відповідно до аукціонних правил, що регламентують доставку товарів на аукціон. Продаж, оформлення контрактів та одержання придбаних товарів. Аукціонний торг з підвищенням цін може здійснюватися в привселюдній або в таємній формі.

Аукціоніст – людина, котра проводить аукціон.

Аутрайт – проста термінова валютна угода, що передбачає платежі за курсом форварду в терміни, чітко визначені сторонами угоди.

Аутсайдер – 1. Підприємство, що не входить у монополістичні об'єднання і веде з ними конкурентну боротьбу. 2. Особа, що не постійно спекулює на біржі, біржовий спекулянт – непрофесіонал. 3. „Винахідник збоку" – не є працівником певного підприємства. 4. Брокер, який не є членом біржі, але має дозвіл працювати в торговій залі.

Аутсорсинг – заміна натурального господарства (робимо все самі) вибором компанією зовнішніх постачальників товарів і послуг, необхідних для виробництва власної продукції.

Б

Багатостороннє агентство гарантії інвестицій (БАГІ) – функціонує з 1990 р., діяльність спрямована на розповсюдження потоку прямих іноземних інвестицій серед країн'членів, забезпечення гарантій інвестицій, що захищає інвесторів від некомерційних ризиків.

Базисна ціна FOB *(*freeonboard – вільно на борту) – передбачає, що витрати з доставки товару в порт і вантаження на борт судна несе продавець і вони враховані в контрактній ціні.

Біженець – особа, яка вимушена емігрувати зі своєї країни через загрозу її життю та діяльності.

Біржа – найбільш розвинена форма регулярно функціонуючого оптового ринку товарів, що продаються за стандартами (сортами), а іноді й за зразками, а також ринку цінних паперів й іноземної валюти.

Бланкові кредити – кредити, надані просто під зобов'язання боржника вчасно їх погасити, документом при цьому виступає соло-вексель з одним підписом позичальника.

Брокер – фізична особа, яка зареєстрована на біржі згідно зі статутом і до обов'язків якої належить виконання доручень за рахунок та від імені принципала. Є посередником при укладенні угод між продавцями і покупцями цінних паперів, товарів, валют та інших цінностей на фондових і товарних біржах.

Бартер – експортно-імпортна операція з обміну певної кількості одного або декількох товарів на еквівалентну за вартістю (ціною) кількість інших товарів.

Брудне плавання – курсоутворення за активних інтервенцій центрального банку на валютному ринку.

Багатовалютне застереження – різновид валютного застереження, що застосовується з урахуванням угод між сторонами у міжнародних торговельних, кредитних і платіжних контрактах, а також в угодах з метою страхування валютного ризику.

База – підприємство з приймання, збереження, складської переробки і видачі продукції оптовим покупцям. База, як правило, має складське господарство, місця для доукомплектування, сортування, навантаження продукції і її підготовки до виробничого споживання. Нині особливу актуальність здобуває створення баз загального користування за типом складських галузей, що надають клієнтам у великому обсязі торговельні, виробничі і комерційноінформаційні послуги.

База даних – «сховище» інформації в певному накопичувачу (комп’ютер, довідник).

Базис – різниця між ціною товару, проданого з умовою постачання в обумовлені строки, і ціною того самого товару, проданого за готівку, з умовою негайного постачання.

Базисна валюта – валюта, через порівняння з якою котируються інші валюти в певній країні чи фінансовому центрі.

Базисні умови поставки – спеціальні умови, які визначають зобов’язання продавця та покупця щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризику випадкової втрати чи пошкодження товару від продавця до покупця.

Байєсова теорія рішень – метод, який допомагає прийняттю рішень і часто вживається для розробки нового продукту (особа, що ухвалює рішення і обізнана з альтернативами, може виявити можливі переваги чи недоліки альтернатив і прийняття рішення відповідно до вагомості найліпшої альтернативи).

Баланс – система взаємопов'язаних показників, які характеризують наявність матеріальних, трудових, грошових ресурсів та їх використання. Баланс може бути плановим або звітним. Плановий баланс дає змогу встановити відповідність між передбачуваним обсягом ресурсів і потребами в них. Звітний баланс характеризує фактичну наявність ресурсів та їх використання.

Баланс грошових доходів та витрат населення – це форма відображення процесів утворення грошових доходів населення і їх використання за певний період часу. Розробляється за минулий період як звітний баланс; на перспективу – як плановий чи прогнозований.

Баланс матеріальний – складова балансу національної економіки, його найважливіша частина, що характеризує відтворювальний процес за матеріальним складом. Ресурсна частина балансу показує споживання ресурсів на відшкодування виробничих матеріальних витрат, невиробниче споживання, накопичення, експорт. Загалом ланкою узагальненого аналізу за схемою «витрати – випуск».

Балансова вартість – зазначена у бухгалтерському балансі оцінка основних фондів та оборотних засобів у грошовому вираженні.

Баланс платіжний – інструмент узагальнення звітних даних, які характеризують результати зовнішньоекономічної діяльності країни за певний період.

Баланс попиту та пропозиції – сукупність економічних показників, що характеризують співвідношення між товарними ресурсами та платоспроможним попитом на окремі товари. баланс торговельний – різниця між імпортом та експортом товарів.

Базис баланс торговельний баланс фінансовий зведений – система фінансових показників, що характеризують основні пропорції формування та використання фінансових ресурсів за певний період (найчастіше квартал). Схема балансу така: прибуток від первинних фінансових ресурсів; надходження від перерозподілу коштів; кредити; витрати на капітальні вкладення, капітальний ремонт, зростання власних обігових коштів, відрахування до різних фондів тощо.

Балансова вартість активів – вартість активів (фондів) з урахуванням зносу, що реєструється в ділових книгах. Визначається шляхом віднімання нагромаджених амортизаційних відрахувань від початкової вартості активів.

Банер – матеріал, натягнутий між двома стінами чи будинками, на якому вміщене рекламне повідомлення.

Банк – кредитнофінансова установа, важливими функціями якої є акумуляція тимчасово вільних коштів, здійснення грошових розрахунків, надання позики підприємствам, установам, громадянам.

Банк гарант – банк, що поручився за свого клієнта. Він видає гарантії за дорученням і за рахунок клієнта, а також за рахунок банків кореспондентів. Гарантійні послуги пов'язані з наданням банком гарантій виконати фінансові зобов'язання свого клієнта перед іншими кредиторами в разі, коли сам постачальник виявиться неплатоспроможним. Джерелом покриття зобов'язань є кредит або власні кошти клієнта, надані банку до моменту платежу. Банківські гарантії особливо поширені в міжнародних торговельних операціях для компенсації високого ризику експортно-імпортних операцій. У цьому випадку банк. зобов'язується перед кредитором (експортером) відповідати за виконання боржником (імпортером) його платіжних зобов'язань за контрактом. Банк може забезпечувати виконання інших договірних зобов'язань у грошовій формі (повернення авансу, виконання умов торгів або контракту та інше).

Банк консорціальний – спільне багатонаціональне банківське підприємство акціонерного типу, яке належить кільком банкам, фінансовим компаніямпай не повинен перевищувати 50%. Банк займається переважно міжнародною діяльністю. банк кооперативний спеціальний кредитний інститут, створений товаровиробниками на пайових засадах для задоволення взаємних потреб у позиках та інших банківських послугах.

Банк Міжнародних Розрахунків – (БМР, або ще неофіційно – Базельський банк) – міжнародна валютно-кредитна організація, створена в 1930 р. центральними банками Бельгії, Великобританії, Німеччини, Італії, Франції, Японії та групою банків США. Членами БМР є більш як 30 держав Європи, Азії й Америки. Україна не є членом БМР. За статутом БМР повинен виконувати дві основні функції: сприяти співробітництву баланс фінансовий зведений Банк Міжнародних Розрахунків між центральними банками країнчленів банку і забезпечувати додаткові сприятливі умови для міжнародних фінансових операцій, а також виступати агентом із проведення міжнародних розрахунків.

Банки-емітенти – банки, що випускають в обіг грошові знаки, цінні папери, платіжно-розрахункові документи.

Банки інноваційно-комерційні – фінансово-кредитні установи, що вкладають кошти в перспективні наукові розробки, стають співвласниками інновацій та одержують від їхнього запровадження частину прибутку.

Банки комерційні – кредитні установи, що утворюються на пайових або акціонерних засадах. Засновниками і пайовиками банків є підприємства, концерни та кооперативи, а також приватні особи. Створення банків – це один із шляхів пошуку високоефективних економічних механізмів, альтернатива традиційним формам банківської діяльності.

Банки-кореспонденти – банки, що на основі кореспондентської угоди виконують доручення один одного за платежами і розрахунками через спеціально відкриті рахунки.

Банки центральні емісійні – банки, що володіють монопольним правом випуску банкнот, конвертують тимчасово вільні або обов'язкові резерви інших банків, кредитують переважно державу та комерційні банки, здійснюють нагляд над усією кредитною системою і є зброєю кредитно-грошової політики держави.

Банківська система – сукупність різноманітних видів банків та банківських інститутів у їх взаємозв'язку, який існує в тій чи іншій країні в певний історичний період; складова кредитної системи.

Банківський баланс – бухгалтерський баланс, який відображає стан залучених і власних коштів, їхні джерела, розміщення в кредитних та інших операціях. За даними балансу здійснюється контроль за формуванням та використанням банківських ресурсів, шляхом кредитних, розрахункових та інших банківських операцій.

Банківський капітал – сукупність залучених банком грошових капіталів, які використову-ються ним як банківські ресурси для кредитно-розрахункових та інших операцій. Власний (акціонерний і резервний) капітал банку становить меншу частину банківський капітал На відміну від торгово-промислового капіталу, власний капітал банку вкладений у банківську справу і приносить банківський прибуток. Поєднання банківський капітал з промисловим утворює фінансовий капітал.

Банківський контроль – контроль, який здійснюють банки за господарсько-фінансовою діяльністю підприємств, організацій і громадян у процесі виконання банківських операцій. Залежно від часу здійснення Банківський контроль поділяють на попередній і поточний. Попередній контроль передує виконанню певних грошово-розрахункових операцій.

Банківський концерн – монополістичне об'єднання банків, при якому великі монополістичні банки (або холдинг-компанії) встановлюють фінансовий контроль (через контрольний пакет акцій) за формально самостійними банками.

Банківські білети (банкноти) – різновид грошових знаків, що випускаються центральними банками. Виникли в XVII ст. на основі

вексельних відносин. Спочатку банкноти були простою розпискою банку про прийняття від клієнта золота на зберігання. З часом такі розписки банки стали видавати при дисконті (купівлі) приватних комерційних векселів. Банкнота перетворилась у вексель на банкіра, набула подвійного забезпечення – золотого і вексельного (товарного), вільно розмінювалася на золото. Все це надавало їй високої сталості та надійності. Такі банкноти одержали назву “класичних”.

Банківські документи (розрахункові грошові) – письмові розпорядження господарської організації або банку, що містять необхідну і достатню інформацію для здійснення банківських операцій, підтверджують їх законність і служать основою для відображення операцій у бухгалтерському обліку. Залежно від характеру операцій виділяють касові, меморіальні та збалансовані документи.

Банківські інвестиції - вкладання банківських ресурсів, як правило, на тривалий строк. У більшості країн до банкові інвестиції належать вкладення в акції, облігації та інші високоприбуткові папери.

Банківські операції – операції банків для залучення грошових коштів та їх вкладання у позички, цінні папери та послуги, випуск в обіг і вилучення з нього грошей, здійснення розрахунків, фінансування та кредитування капітальних вкладень, касового виконання державного бюджету.

Банкноти – різновид грошових знаків, які випускаються в обіг центральними банками.

Банкнотний обіг – функціонування банківських білетів в економічному обігу як засобів обігу і засобів платежу. Характерною ознакою банківського обігу є його еластичність, тобто здатність пристосовувати загальну масу банкнот в обігу до його реальних потреб.

Банкомат – електронний термінальний пристрій, з’єднаний банківським комп’ютером і призначений для одержання клієнтом готівки зі свого рахунка та одержання довідок за ним. Доступ до користування банкоматом забезпечується виданою банком спеціальною кредитною карткою. банківський концерн банкомат.

Банкрутство – неспроможність юридичної особи (суб’єкта підприємницької діяльності) задовольнити вимоги кредиторів і виконати зобов’язання перед бюджетом у встановлений для цього термін, що пов’язано з недостатністю активів у ліквідній формі. Відповідно до Закону України “Про банкрутство” (1992 р.) рішення про банкрутство виносить арбітражний суд, який призначає ліквідаційну комісію з числа представників зборів кредиторів, банків, фінансових органів, а також фонду державного (комунального) майна, якщо банкрутом визнане державне підприємство

або організація. З моменту визнання банкрутства припиняється підприємницька діяльність суб'єкта, до ліквідаційної комісії переходить право розпорядження майном банкрута і всі його майнові права та обов'язки, припиняється нарахування пені та процентів з усіх видів заборгованості.

Баннер – транспарант на фасаді будинку.

Барахолка – розпродаж різних несподіваних речей, які були в користуванні, організований клубом чи організацією.

Бар'єри нетарифні – обмежувальні санкції в міжнародній торгівлі, які включають позбавлення пропозицій із конкретної країни або використання виробничих стандартів, що є дискримінаційними щодо товарів цієї країни.

Бар-код – стандартизована система 10-цифрових чисел, яка наноситься у вигляді коду на упаковку товарів для їх ідентифікації оптичними скануючими апаратами в касах магазинів.

Бартер – товарообмінна угода, яка здійснюється без проведення грошових розрахунків, а оплата товарів, що постачаються, відбувається у товарній формі.

Бастелтер – критий павільйон на зупинці, огороджений рекламними дисплеями із внутрішнім підсвічуванням.

Бачення стратегічне – уявлення про фірму в досить далекому майбутньому. Розробка стратегічного бачення – могутній інструмент сучасного управління, який дає змогу створити необхідні орієнтири, що допомагають вищому керівництву організації розробити програму конкретних дій на певний період.

Безвідмовність – властивість надійності товару зберігати працездатність протягом деякої наробки в годинах без вимушених перерв. До показників безвідмовності належать, наприклад, імовірність безвідмовної роботи, наробка до першої відмови, наробка на відмову, інтенсивність відмов.

Безготівкові розрахунки – система грошових розрахунків, які проводяться без участі, тобто перерахування банком певної суми з рахунку платника на рахунок одержувача або заліком взаємних вимог підприємств і громадських організацій. Безготівкові розрахунки є складовою грошового обігу. До складу системи безготівкові розрахунки входять принцип, вимоги до організації, форми і способи розрахунків, черговість платежів, розрахункові документи.

Безладний пошук – підхід до прийняття рішень, заснований на інкременталізмі, тобто послідовному, крок за кроком, просуванні від того,

що невідоме, до того, що відоме і бажане. На відміну від відомих операційних досліджень, особа, що приймає рішення методом безладний пошук, поводиться непередбачувано. Свій пошук вона починає з формулювання деяких, однаково простих цілей, що знаходяться в якомусь зв'язку із системою цінностей, розподілом влади і загальних інтересів невеликих груп у рамках і поза рамками даної організації. Потім вона зупиняється на деякій частині альтернативних стратегій, що можуть привести до досягнення поставленої мети. Усі ці стратегії є малі, послідовно нарощувані кроки, виходячи з позиції сьогодення. Оскільки до уваги беруться ті, що мало відрізняються від уже існуючих на практиці стратегічних альтернатив, вони добре відомі особі, що приймає рішення. І, нарешті, вона робить вибір, хоча цей вибір необов'язково повинен бути єдино "правильним" для досягнення поставленої мети. Менеджер-інкременталіст ніколи не сподівається на те, що мета буде цілком реалізована, скоріше прийняте рішення дає йому змогу дедалі ближче підійти до бажаного результату.

Безпека – створювані системою умови, що гарантують запобігання витіканню конфіденційної інформації, порушенню таємниці, здійсненню диверсій, сприяють збереженню екосистеми та здоров'я людини. Об'єктами безпеки можуть бути держава, регіон, екосистема, фірма, людина тощо. За напрямами безпека може бути військова, екологічна, економічна, інформаційна, технічна тощо.

Безробіття структурне – частина повного безробіття, зумовлена суперечністю між фактичною кваліфікацією робітників і тією, що вимагається при зміні структури виробництва.

Безробіття фрікційне – частина повного безробіття, яке зумовлене людьми, що не мають роботи протягом короткобезготівкові розрахунки безроьіття фрікційне го періоду часу, або при переході з однієї роботи на іншу, або під час пошуку своєї першої роботи.

Безробіття циклічне – безробіття, яке перевищує його нормальний рівень, що виникає під час рецесії (спаду) економіки.

Безстрокові позики – державні позики, що випускаються без зобов'язання повернення капітальної суми боргу у визначений строк. При бізнес позиках держава періодично сплачує проценти. Залежно від стану фінансів та грошового ринку держава може використовувати своє право погашення боргу шляхом тиражу або шляхом скупки боргових зобов'язань на ринку за поточним курсом. Основні форми бізнес позик: державна рента або довгострокові позики.

Бек-офіс – відділення банку чи брокерської контори, на яке покладені адміністративні завдання і функції облікового запису операцій, що проводяться на ринку.

Бекуордейшн – ситуація на біржі, коли ціни на наявний товар вищі, ніж ціни на товар, що постачається в зазначений термін. Виникає також і тоді, коли виробники, аби підвищити ціни, не поспішають з поставкою або скуповують його на біржі.

Бенчмаркінг – методика аналізу слабких сторін фірми, заснована на порівнянні свого потенціалу з потенціалом головного конкурента.

Бенефіціар – одержувач платежу за страховим полісом, або особа, на користь якої створюється довірча власність, або той, хто одержує вигоду чи привілеї.

Бізнес – діяльність, спрямована на одержання прибутку шляхом створення, виготовлення та реалізації певної продукції чи надання послуг.

Бізнес малий – сукупність дрібних і середніх переважно приватних підприємств, що прямо не входять у жодне монополістичне об'єднання, але виконують підлеглу стосовно монополії функцію.

Бізнесмен - особа, яка займається бізнесом.

Бізнес одиниця – окремо керований підрозділ компанії, що відповідає за всю діяльність, потрібну для розробки, виробництва і продажу однотипної продукції чи послуг.

Бізнес операція – сукупність процедур від початку до завершення підприємницького задуму, проекту, тобто від вкладення первісних коштів і до одержання прибутку як кінцевого результату діяльності.

Бізнес план – старанно підготовлений документ, що розкриває усі сторони будь якого підприємницького заходу, який розпочинається. Починається б.п. із резюме, в якому коротко викладаються основна ідея та перевага даного комерційного заходу, а також основні методи його здійснення. Розділи б.п.: опис продукту (послуги), який буде запропонований; цілі та стратегія; оцінка ринків збуту; конкуренція; стратегія маркетингу; хто і як буде продавати продукт; план виробництва; організаційний план; юридичний план; фінансовий план; програма інвестування; охорона навколишнього середовища; оцінка ризику та страхування; навчальний бізнес план.

Більброкер – брокер який спеціалізується на операціях з цінними паперами.

Білль – в Англії, США, Ірландії, Канаді та деяких інших країнах – законопроект, який вноситься на розгляд законодавчих органів; інколи – чинний важливий закон.

Білонна монета – неповноцінна розмінна металева монета, номінальна вартість якої перевищує вартість вміщеного в ній металу та витрати на карбування білонна монета є бесса білонна монета знаком вартості, замінником повноцінних золотих або срібних грошей в обігу. Карбується із срібла, міді, нікелю та інших металів. Карбування білонна монета є державною монополією.

Біметалізм – грошова система, згідно з якою за двома металами (золотом і сріблом) законодавчо закріплено роль загального еквівалента. Монети, карбовані із металів, виконують без обмежень усі функції грошей.

Біполярна шкала – шкала, що вживається під час опитувань, котра містить дві крайні точки, між якими опитуваний може вибрати відповідь.

Біржа – найбільш розвинена форма регулярно функціонуючого ринку масових товарів, що продаються за стандартами або зразками (товарна біржа); цінних акцій чи облігацій (фондова біржа); іноземної валюти (валютна біржа).

Біржа валютна – організаційно оформлений, регулярно діючий ринок іноземної валюти, де формуються курси валют (валютні котирування) на підставі фактичного співвідношення попиту і пропозиції.

Біржа праці – організація приватна, функціонуюча на комерційних засадах, філантропічна, громадська, державна, яка спеціалізується на посередництві між працівниками і підприємцями з метою купівлі-продажу робочої сили спрямована на впорядкування найму робочої сили, та виконує функції контролю за встановленням права на одержання допомоги.

Біржа товарна – постійно діючий оптовий ринок, що функціонує в певному місці відповідно до встановлених правил торгівлі та регламенту. Угоди на б. т. укладаються на стандартні партії товарів, що дає можливість здійснювати операції не лише без попереднього огляду товару, а й взагалі на неіснуючий товар.

Біржа фондова – акціонерне товариство, що сприяє формуванню попиту та пропозиції цінних паперів, їх біржового курсу і здійснює свою діяльність відповідно до чинного законодавства України та правил б. ф. Може бути створена не менш як 20 засновниками – продавцями цінних паперів, які мають дозвіл на здійснення комерційної та комісійної діяльності цінними паперами за умови внесення ними до статутного фонду не менше 50 млн грн.

Біржа ф'ючерсна – сучасна форма товарної біржі, де здійснюється торгівля ф'ючерсними контрактами. Характер угод переважно фіктивний. Має місце непрямий зв'язок із ринком реального товару через хеджування, а угоди знеособлюються, тому що між покупцем і продавцем існує госпрозрахункова плата.

Біржова рада – вищий орган управління біржою. Біржова рада або рада директорів (керуючих), має чотири категорії членів. Це торговці реальним товаром, брокери у біржовому колі, комісійні доми (особливий вид посередників у ф'ючерсній торгівлі) та публіка. Біржова рада відповідно до законодавства визначає правила та норми біржової торгівлі, керує роботою біржових комітетів (затверджуючи чи відкидаючи їхні пропозиції), діяльністю найманого персоналу. Склад біржової ради – від 14 до 24 чоловік.

Біржова спекуляція – на фондових біржах здійснюється на основі угод із цінними паперами для отримання спекулятивного прибутку від різниці між курсами цінних паперів у момент укладання і виконання угоди. Основним методом є купівля продаж цінних паперів на певний строк. При цьому угода завершується не фактичною передачею цінних паперів контрагенту, а лише виплатою різниці в ціні. Біржовий комерсант може грати як на зниженні, так і на підвищенні курсу цінних паперів. На товарних біржах спекулятивний прибуток виникає внаслідок гри брокерів на підвищення і зниження цін товарів.

Біржове майно – кошти біржі, що формуються за рахунок пайових, вступних та щорічних членських внесків; гарантійних внесків; відрахувань з біржових операцій; надходжень за надання послуг; штрафів за порушення правил торгівлі.

Біржовий бюлетень – періодичний орган біржі, в якому публікуються курси цінних паперів (на фондових біржах), біржові ціни товарів (на товарних біржах), інформація про укладання угоди. У біржових бюлетенях, які випускаються, як правило, кожного дня, вказуються: перелік цінних паперів; вищий, нижчий і заключний курси з кожного виду цінних паперів.

Біржовий комітет – орган управління біржою, який обирається загальними зборами членів біржі на термін, передбачений статутом. Його функціями є: контроль за дотриманням статуту; прийом до членів біржі; правила проведення операцій; контроль за цінними паперами та біржовими бюлетенями; призначення біржових маклерів; розв'язання конфліктів між членами біржі та їх клієнтами; забезпечення зв'язків із державними органами, пресою.

Біржовий маклер – особа (маклер чи брокер) або фірма, яка виконує функції посередників на фондовій, товарній і валютній біржах за комісійну винагороду. Сучасні біржові посередники – переважно маклерські контори або фірми. біржа ф'ючерсна біржовий маклер.

Біржовий прибуток – дохід від торгівлі цінними паперами на фондовій біржі. Включає засновницький прибуток, що є різницею між сумою, одержаною від реалізації цінних паперів за біржовим курсом, та вартістю реального капіталу, вкладеного в акціонерне товариство; курсовий прибуток різниця між курсом, за яким акція чи облігація реалізуються в певний момент, і ціною, за якою вони придбані; або різниця між курсами, зафіксованими при здійсненні і укладанні угоди купівлі продажу цінних паперів на товарній біржі створюється також від торгівлі товарами.

Біхевіоризм - науковий напрямок, який вивчає поведінку людей в економічній системі методами обмеженого нагляду й експериментування.

Бланкетна норма – правова норма, яка надає державним органам, посадовим особам право самостійно встановлювати правила для регламентації діяльності юридичної чи фізичної особи.

Бланко-вексель – вексель, в якому відсутній один або кілька звичайних реквізитів, наприклад, підпис векселедавця, сума, дата виставлення. може бути випущений в обіг як векселедавцем, так і платником внаслідок так званого бланкового акцепту. Застосовується в міжнародній практиці між особами, пов'язаними діловими стосунками, які грунтуються на взаємній довірі.

Бліц – рекламна кампанія, розпочата в максимальному темпі (на противагу поступовому наростанню).

Блокована валюта – іноземна валюта на банківських рахунках, використання якої заборонене або обмежене органами державної влади. Блокування валюти вводиться як економічна санкція щодо іншої країни; з метою валютних чи кредитних обмежень; за рішенням судових органів. Не вважається блокованою валюта, що перебуває на рахунках з обмеженим режимом використання, встановленим за попередньою домовленістю банку з клієнтом.

Блокування рахунків – скасування органами державної влади права власників банківських рахунків розпоряджатися цими рахунками. На практиці здійснюється з метою застосування економічних санкцій до іншої валюти країни, валютних та кредитних обмежень, а також за рішенням судових органів.

Блю-чип – звичайна акція великої, добре відомої корпорації, надходження, дивіденди якої повільно, але стабільно нагромаджуються.

Біржовий прибуток блю-чип бойкот – 1. Прийом політичної та економічної боротьби, який полягає у припиненні відносин з державою, окремими особами, в ігноруванні їх. 2. Цілеспрямована кампанія, спрямована на переконання людей не вести торгівлю з фірмою, що зайнята у трудовому спорі.

Бонд – облігація з фіксованим прибутком, за якою її емітент зобов'язується сплатити власнику фіксовану суму капіталу в певний момент у майбутньому або сплачувати проценти за півріччя, рік.

Бони – короткотермінові боргові зобов'язання, що випускає державна скарбниця, муніципальні органи, окремі установи та підприємства. Випуск бонів державної скарбниці є однією із форм державного кредиту, причому терміном бони позначається або особливий вид зобов'язань державної скарбниці, або звичайні векселі скарбниці. На відміну від інших видів державних цінних паперів. Бони порівняно широко використовуються їхніми власниками як купівельний та платіжний засіб, тобто виконують роль грошових сурогатів. Обертаються та котируються на біржі.

Боніфікація – 1.надбавка до обумовленої угодою ціни товару, якщо його якість виявиться вищою. 2. повернення мита і податків, стягнених з товарів, що вивозяться, з метою підвищення їх конкурентоздатності. 3. державна субсидія з метою скорочення величини процента з кредиту, яка надається певній категорії позичальників. 4. одноразовий грошовий внесок власників облігацій держпозики при її конверсії.

Бонус – винагорода, яку одержує торговельний посередник у вигляді процента до загальної суми обігу, проведеного за його участю, премія, додаткова знижка, додатковий дивіденд.

Бонусні знижки – цінові знижки, що надаються великим оптовим покупцям не за кожну окрему угоду, а за обумовлений обсяг обороту за рік.

Борг – будь-який процес, завдяки якому підприємство одержує готівку чи інші кошти в обмін на зобов'язання виплатити договірну суму з процентом.

Борг забезпечений – борг, оплата якого гарантується власністю боржника.

Борг консолідований – довгострокова заборгованість приватної компанії, державного відомства, виражена у вигляді випущених облігацій чи аналогічних зобов'язань порівняно з величиною короткострокового або поточного боргу.

Борг незапезпечений – борг, оплата якого гарантується тільки бажанням боржника його сплатити.

Боргове зобов'язання – обіцянка повернути певну суму у встановлений термін, а також виплачувати процент відповідно до договірної ставки.

Босс – власник підприємства, керівник установи, фірми, а також будь якої партії.

Бостонська матриця – вид аналізу портфеля продукції, в якому продукти позначаються як зірочки, знаки запитання, знаки долара чи амперсанди.

Брифінг – короткочасна нарада для представників засобів масової інформації, на якій спеціально уповноважені для цього особи викладають позицію уряду з певних питань.

Брокер – 1. Посередник, який сприяє здійсненню угод між зацікавленими сторонами. Брокер переважно спеціалізується на певних видах товарів чи послуг, діє за дорученням і за рахунок клієнтів та одержує за свої послуги винагороду. 2. Дилер; insu rance broker – страховий агент. Особа, котра продає страховки клієнтам; media broker – бізнесмен, який пропонує компаніям послуги щодо придбання засобів масової інформації; ship broker – фрахтовий брокер. Особа, котра продає доставку або транспортування товарів клієнтам. 3. Sock broker – біржовий брокер. Особа, котра купує чи продає акції для клієнтів.

Брокераж – огляд майна офіційними товарознавцями (брокерами) з метою визначення якості товару, його придатності до використання і відповідно до встановленого стандарту та домовленості.

Брокер біржовий – член біржі, що є посередником між виробником і споживачем за визначену винагороду у вигляді комісійних. Як правило, брокер на біржі є її членом і укладає угоди безпосередньо в біржовому колі як для себе, так і за дорученням інших осіб чи фірм за визначену винагороду — брокеридж, веде їхні рахунки.

Брокер торговий – торговий посередник, що не виступає самостійною стороною при торгових угодах купівлі продажу, а тільки забезпечує встановлення контакту між можливими продавцем і покупцем. Брокер діє за разовим дорученням і суворо в межах інструкцій своїх клієнтів. Основною перевагою брокера є можливість забезпечення конфіденційності. Брокер одержує винагороду у формі брокерської комісії в розмірі 1–5 % від суми укладених угод. Право брокерської комісії і її розмір обумовлюються в брокерському дорученні.

Бронзовий (дружній) вексель – фіктивний вексель, боргове зобов'язання, що не має під собою реального забезпечення. Виписують їх неспроможні платники один на одного з метою дисконту цих векселів у банках.

Буквелью – списковa бухгалтерська вартість – вартісна оцінка корпорацій відповідно до її бухгалтерських звітів. Обчислюють шляхом відрахування усіх боргів з активів. Вважається також чистим активом.

Буклет – аркушеве видання у вигляді одного аркуша друкованого матеріалу, який складається будь-яким способом у два згини і більше.

Бренд буклет бум – 1. Спекулятивне короткотермінове піднесення промисловості й торгівлі. Супроводжується підвищенням цін на товари і курси акцій. 2. У переносному значенні – штучно створюване надмірне пожвавлення навколо будь'якого заходу, події, діяча тощо. 3. час, коли продаж, або виробництво, чи ділова активність зростає.

Бутик – невеликий спеціалізований магазин особливо модного одягу; відділ універсального магазину, де продається модний одяг. "буферні" кредити Міжнародного валютного фонду (МВФ) (англ. IMF buffer credit) – кредити, що видаються для так званих "буферних" запасів сировинних товарів, створюваних відповідно до міжнародних товарних угод стабілізації їх цін на світовому ринку.

Бухгалтерський облік – 1. Певна система суцільного, безперервного, взаємопов'язаного й документального спостереження й контролю за господарською діяльністю ланок господарства у грошовій формі. 2. Процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень.

Бухгалтерський баланс – система облікових показників, згрупованих за економічною однорідністю операцій, коштів і цінностей у таблицю, яка відображає на певну дату у грошовому вираженні стан, розміщення і використання коштів, а також джерела їх надходження. Банки складають два види: щоденний і звітний. За допомогою щоденного балансу правильно виводять залишки в особових рахунках. Якщо актив і пасив балансу однаковий, це означає, що залишки на рахунках підраховані правильно і можна починати новий операційний день. Звітні використовують для аналізу діяльності банку, контролю за станом коштів і цінностей.

Бюджет – грошове вираження збалансованого кошторису доходів і видатків на певний період. Якщо видатки перевищують доходи, то бюджет є дефіцитним. Перевищення доходів над видатками утворює позитивний залишок бюджету.

Бюджет державний – виражений у грошових сумах розпис майбутніх доходів і видатків держави, який складається щороку.

Бюджет підприємства – детальний перелік наявних прибутків і виданів з кожного виду діяльності.

Бюджет-брутто – форма побудови державного бюджету, коли прибутки і видатки показують у розгорнутому вигляді без сальдування зустрічних платежів, які мають місце в бюджетній системі держави.

Бюджет-нетто – форма побудови державного бюджету, коли прибутки і видатки окремих бюджетів показують як сальдо, тобто з урахуванням зустрічних платежів. менший бюджетубрутто на суму внутрішнього обігу грошових коштів.

Бюджетна система – сукупність усіх бюджетів; форбум бюджетна система мається відповідно до державного устрою й адміністративно-територіального поділу країни, її структура, взаємозв'язок окремих бюджетів характеризують бюджетний устрій країни. Б. с. включає центральний бюджет і місцеві бюджети.

Бюджетний дефіцит – перевищення видатків державного бюджету над доходами, показник кризового стану державних фінансів, один з факторів розвитку інфляції. Причини появи і зростання дефіциту бюджету – посилення економічної нестабільності, скорочення надходжень до бюджету України у зв'язку зі зниженням ефективності виробництва, безконтрольним зростанням витрат.

Бюджетний контроль – контроль, що ґрунтується на методі внесення фірмою правок в обсяг та структуру доходів витрат, виробництва та збуту при зміні поточної ситуації на ринку, за умови сталості основних умов та закономірностей.

Бюджетні рахунки – рахунки, що відкривають у банках для обліку доходів і видатків з бюджетів поділяють на доходні, видаткові, поточні рахунки коштів місцевих бюджетів та поточних позабюджетних коштів.

Бюджетні резерви – спеціальні фонди грошових коштів, створювані в державних бюджетах з метою забезпечення стабільного фінансування всіх непередбачених невідкладних заходів дають можливість маневрувати бюджетними ресурсами, створюють умови для розвитку економіки.

Бюджетні ресурси – бюджетні кошти, що надходять до державного бюджету у вигляді його доходів, складаючи значну частину централізованих фінансових ресурсів країни. Б. р. використовуються для фінансування розвитку народного господарства і його структурної

перебудови, спеціальних потреб; витрат на оборону і утримання органів управління. Джерелами формування б. р. є додана вартість, прибуток підприємств і організацій, доходи населення, спеціальні відрахування, що включаються у собівартість продукції, зовнішні надходження. Формування б. р. може здійснюватися різними методами: сплата податків, цільові відрахування, отримання позик і допомоги.

Бюлетень курсів іноземних валют – нормативний документ, обов'язковий для використання на території країни усіма організаціями при купівлі продажу наявної валюти; оформленні платіжних документів в іноземній валюті, у зовнішній торгівлі та ін.

Бюрократія – тип організації, для якої характерні спеціалізований розподіл праці, чітка управлінська ієрархія, правила і стандарти, показники оцінки роботи, принципи найму, що ґрунтуються на компетенції працівника.

Бюрократизм – формальне виконання апаратом управління своїх (власних) обов'язків або ухилення від них, що проявляється в тяганині, бездушності, свавіллі та інших явищах бюрократичного стилю управління

В

Валова продукція (англ. gross production) – загальний обсяг продукції у вартісному вираженні, виробленої за певний період.

Валовий внутрішній продукт (англ. gross domestic product) – узагальнений економічний показник, розрахований у системі національних рахунків (СНР), який оцінює остаточні результати поточного виробництва в країні за певний проміжок часу. Являє собою суму доданої вартості, створеної у виробничій і невиробничій сферах, та спожитого основного капіталу у вигляді амортизації. Обчислюється трьома методами: 1) розподільчий – як сума всіх первинних доходів в економіці у вигляді фактичних доходів, які одержують інституціональні одиниці, та доходів від власності, що одержуються завдяки праву володіння активами, а також чистих податків. 2) кінцевого споживання – як сума витрат резидентів країни, домашніх господарств і урядових установ на кінцеве споживання товарів і послуг, інвестиційних витрат підприємницького сектора і сальдо експортноімпортних операцій. 3) виробничий – як сума доданої вартості, створеної у виробничій і невиробничій сферах економіки, а також чистих податків на виробництво та імпорт.

Валовий дохід (англ. gross income) – частина вартості виробленої валової продукції та наданих послуг за вирахуванням вартості матеріальних витрат, тобто знову створена вартість, в яку входить заробітна плата та прибуток.

Валовий Національний Продукт (ВНП) (англ. Gross national product, GNP) – узагальнюючий показник, що дає змогу балансувати доходи держави її витратами. Балансова статистика ВНП ґрунтується на положеннях вчення Дж. Кейнса про те, що дохід, створений у процесі виробництва товарів і послуг, дорівнює їх ринковому обсягу. Валовий Національний Продукт,

Номінальний ВНП (англ. Nominal Gross national product) – величина в поточних ринкових цінах усіх кінцевих товарів і послуг, що вироблені в країні протягом року чи іншого періоду.

Валовий обіг (англ. gross calculation) – сумарна вартість усіх видів продукції, виробленої за звітний період, куди входить вартість готових виробів, напівфабрикатів власного виготовлення, незавершеного виробництва і робіт промислового характеру незалежно від їх подальшого використання на самому підприємстві чи поза ним.

Валовий (чистий) прибуток (англ. gross income) – показник, що характеризує перевищення доходів над витратами, які підприємства мають у результаті виробництва. Чистий прибуток визначається шляхом виключення з валового прибутку споживання основного капіталу.

Валоризація (англ. valorization) – сукупність заходів, спрямованих на штучне підвищення ціни товару, курсу цінних паперів, національних паперових грошей.

Валюта (англ. currency) – 1. Грошова одиниця певної країни (долар, фунт стерлінгів, гривня тощо); тверда в. – валюта, стійка стосовно власного номіналу, а також курсів інших валют, забезпечена золотом або іншими цінностями; знецінююча валюта – валюта, яка знецінюється щодо власного номіналу та стійких валют інших країн; конвертована (конвертабельна, оборотна) в. (валюта, яка без перешкод може бути замінена на іншу. 2. Тип грошової системи (золота, срібна, паперова в.). 3. Грошові знаки іноземних держав, а також кредитні й платіжні документи (векселі, чеки) в іноземних грошових одиницях, використовувані в міжнародних розрахунках (іноземна валюта). 4. Гроші в монетах і банкнотах, вживані у певній країні; convertible currency – валюта, яку легко обміняти на іншу; foreign currency – іноземна валюта; foreign currency account – банківський рахунок у валюті іншої країни (наприклад, доларовий рахунок); foreign currency reserves – резерви країни у валютах інших держав; hard currency – тверда валюта.

Валюта клірингова (англ. currency clearing) – використовується при оформленні міжурядових угод про взаємний залік зустрічних вимог і зобов’язань, що виникають у зовнішньоторговельних та інших відносинах

між країнами, в основі яких лежить вартісна рівність постачання товарів і послуг. Функціонує лише в безготівковій формі (у вигляді бухгалтерських записів на банківських рахунках), виконує рахункову функцію і є валютою ціни контрактів, що укладаються в рамках платіжної угоди. Її джерелом є взаємне кредитування постачання товарів і надання послуг країнами учасницями клірингової угоди.

Валюта конвертована (англ. hard currency) – грошова одиниця, яка вільно і необмежено обмінюється на іншу грошову одиницю. Конвертування може бути повним, коли валюта обмінюється на будьяку валюту, та частковим, коли обмін здійснюється лише на деякі валюти і не в усіх банківських операціях.

Валюта платежу (англ. currency) – валюта розрахунку за товар. За валюту платежу може правити будьяка валюта, погоджена з покупцем і продавцем. При цьому велике значення надається перекладу валюти ціни у валюту платежу. Як правило, використовується умова взаємного курсу, за якого передбачається, що при настанні терміну платежу, при перерахунках валюти ціни у валюту платежу буде застосований курс грошового ринку країни експортера чи імпортера третьої країни.

Валютна біржа (англ. exchange currency market) – організаційно оформлений, регулярно діючий ринок іноземної валюти, де формуються курси валют (валютні котирування) на підставі фактичного співвідношення попиту та пропозиції. Валютна біржа може здійснювати операції: укладати угоди зі своїми членами та організовувати двосторонні угоди між ними на купівлю й продаж іноземної валюти за ринковим курсом; організовувати розрахунки в іноземній та національній валюті за угодами, які укладені на біржі; визначати поточний ринковий курс іноземної валюти до національної; організовувати операції центрального банку для підтримання ринкового курсу національної валюти.

Валютна інтервенція (англ. currency intervention) – втручання центрального банку в операції на валютному ринку для впливу на курс національної валюти. Здійснюється шляхом купівліпродажу іноземної валюти: щоб підвищити курс національної валюти, центральний банк продає іноземну валюту, а щоб знизити його – скуповує. Валютна інтервенція є складовою валютної політики держави і здійснюється за рахунок офіційних золотовалютних резервів або за рахунок міжбанківського кредиту за системою “своп”.

Валютна політика (англ. currency regulation) – сукупність заходів, вживаних державою в сфері міжнародних валютних відносин стосовно її поточних і стратегічних цілей. Здійснюється як частина державної економічної політики країни і виступає важливим інструментом механізму державного

регулювання економіки. Її здійснюють органи економічного управління – центральний банк, Міністерство фінансів, органи валютного контролю.

Валютна система (англ. currency system) – це державноправова форма організації валютних відносин. Слід розрізняти національну, міжнародну (регіональну) та світову валютну систему.

Валютна система національна (англ. national currency system) – державноправова форма організації валютних відносин певної країни з іншими країнами та міжнародними економічними й політичними структурами. Юридично визначається національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права.

Валютна система міжнародна (англ international currency system) – договірноправова форма організації валютних відносин між групою країн. Основними елементами міжнародної валютної системи можуть бути: міжнародна розрахункова одиниця (ЕКЮ, євро, долар та ін.); міжнародні валютні фонди; узгоджений режим регулювання валютних курсів; міжнародні кредитно-розрахункові установи.

Валютна система світова (англ. world currency system) – це спеціально розроблена державами і закріплена міжнародними угодами форма організації валютних відносин між всіма чи значною кількістю країн світу. Включає такі окремі елементи, кожен з яких юридично визначається відповідними договорами та угодами: форми міжнародних засобів обігу та платежузолото, національні валюти, міжнародна валюта – ЕКЮ, СДР); склад і структура міжнародної валютної ліквідності; узгоджений режим валютних паритетів та курсів; уніфіковані форми і правила міжнародних розрахунків; умови взаємної конвертованості валют; статус міжнародних валютнокредитних організацій.

Валютне регулювання (англ. currency regulation) – діяльність держави, спрямована на регламентування міжнародних розрахунків і порядку здійснення угод із валютними цінностями.

Валютний демпінг (англ. currency dumping) – знецінення державою національної валюти з метою масового експорту товарів за цінами, нижчими від середньосвітових. Валютний демпінг – один із способів боротьби за ринки збуту та одержання надприбутку, на від міну від товарного демпінгу, здійснюваного за рахунок субсидій її державного бюджету. Умовою в.д. є зниження курсу валюти у більших розмірах, ніж падіння її купівельної спроможності на внутрішньому ринку.

Валютний кліринг (англ. currency clearing) – спосіб розрахунків у зовнішній торгівлі та інших формах економічних відносин між двома чи кількома країнами. Запроваджується на основі міжнародних платіжних

угод, що укладаються між державами учасницями клірингу. В міжнародних платіжних угодах обумовлюються система клірингових рахунків і банки, які уповноважені їх вести; обсяг клірингу, тобто ті групи товарів чи послуг, поставки яких будуть оплачуватись за клірингом; валюта клірингу, тобто валюта, в якій буде вестися облік взаємних вимог і визначатися сальдо заборгованості; обсяг технічного кредиту, в межах якого за сальдо клірингу країнаборжник не виплачує процентів іншій країні; система вирівнювання платежів і остаточного погашення сальдо. За способом погашення сальдо клірингі можуть бути з вільною конверсією в інші (конвертовані) валюти та з обмеженою конверсією, без права конверсії.

Валютний кошик (англ. currency basket) – набір національних валют, який використовується при котируванні іноземної валюти, для визначення валютного курсу національної чи міжнародної (регіональної) валюти. Валютний кошик дає змогу визначити купівельну спроможність валют, загальноекономічні умови їх обміну. При визначенні валютного кошику використовують показники питомої ваги продукції даної країни в сукупному валовому національному продукті, зовнішньоторговельному обороті відповідної групи країн, як правило, це ФРН, США, Франція, Англія, Японія.

Валютний курс (англ. rate of exchange) – ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошових одиницях іншої країни. Встановлення курсу іноземних валют у національній називається котируванням валют.

Валютний ринок (англ. foreign exchange market) – система постійних економічних і організаційних відносин з операцій купівліпродажу іноземних валют і платіжних документів в іноземних валютах.

Валютні кредити (англ. currency credits) – 1. Різновид міжнародного кредиту, що надається у грошовій формі. Валютні кредити використовуються або для придбання товарів, або для покриття пасивного сальдо платіжного балансу. Валютні кредити видають банки при кредитуванні експорту та імпорту товарів або будівництві об’єктів країнамикредиторами. 2. В Україні використовуються внутрішні кредити в іноземній валюті, що надаються підприємствам на оплату імпорту, розвиток експорту, виробництво нових експортних товарів.

Валютні операції (англ. currency operations) – вид банківської діяльності з купівліпродажу іноземної валюти. Бувають кількох видів: операції “спот”, за яких обмін валют здійснюється протягом наступного після укладання угоди робочого дня; операції “форвард”, за яких обмін валют здійснюється в певний, заздалегідь встановлений термін за курсом, визначеним на момент угоди; комбіновані операції, в яких підписуються угоди “спот” і “форвард”.

Валютні резерви (англ. cirrency reserves) – офіційні запаси золота та іноземної валюти в центральному банку країни чи в розпорядженні фінансових органів держави. Створюються також у міжнародних валютнокредитних організаціях. Слугують резервом купівельних і платіжних засобів у міжнародних розрахунках, для проведення відповідної валютної політики держави, для коригування її валютнофінансового становища, для підтримання валютного курсу. Існують у вигляді інвалютних депозитів у банках інших країн, вкладень в іноземні державні цінні папери, готівкових запасів (авуарів) в іноземній валюті та запасу золота в розпорядженні центральних банків чи валютнофінансових органів.

Вальвація (англ. conversion rate) – визначення цінності, вартості іноземної валюти в національній грошовій одиниці.

Вантаж (англ. cargo) – товар, який надходить у процесі транспортування. Транспортна характеристика в. визначається сукупністю фізикохімічних властивостей, умовами його перевезення, потребою в тарі та упаковці.

Вантажі бондові (англ. bonded cargo) – імпортні товари, що зберігаються на митниці і за які ще не сплачене мито.

Варант (англ. warehouse / warrant) – 1. Свідоцтво, яке дає його власникові обмежені в часі або безстрокові права на купівлю звичайних акцій чи інших цінних паперів або можливість передплатити їх новий випуск. 2. Свідоцтво сховищ про прийняття товарів на зберігання, що дає право власнику одержати позику під заставу цього товару. 3. Варант – товаророзпорядчий документ, з передачею якого переходить і право власності на товар.

Варіофікація (англ. variations) – випуск різноманітних варіантів однієї продукції.

Вартість (англ. value) – економічна категорія, що виражає втілену й уречевлену суспільно необхідну працю. Існує в умовах товарного виробництва. Формою грошового вираження вартості є ціна.

Вартість капіталу (англ. cost of capi□ tal) – різниця між одержаною за допомогою розрахункової процентної ставки вартістю очікуваного в майбутньому перевищення та інвестиційними витратами, співвіднесеними на момент початку інвестування.

Вартість ринкова (англ. market value) – кількість суспільно необхідних витрат абстрактної праці на виробництво даного товару. Вартість ринкова лежить в основі ринкових цін, навколо яких коливаються фактичні ціни на даний товар на конкретному ринку. Різниця між ринковою та номінальною вартістю є прибутком.

Вартість чиста (англ. net value) – вартість підприємства, що обчислюється як сума активів за мінусом суми боргів.

Ваучер (англ. voucher) – цільовий платіжний засіб. Документ, що засвідчує право громадян на одержання частки (суми) приватизованої державної власності, встановленого обсягу соціальнопобутових, медичних послуг, відповідного стандарту освіти тощо. Вкладання в., або цільових сертифікатів, дає змогу поєднати платність послуг для тих, хто їх надає, з безплатністю їх для тих, хто ці послуги одержує.

Ввізне мито (англ. itport duty) – різновид непрямих податків, які стягуються митними органами з товарів іноземного походження, що ввозяться в країну.

Вебер Макс (англ. Weber, Maks, 1864 1920) – відомий німецький соціолог, прихильник ідеї раціональності в менеджменті, хоча, власне, проблеми управління і не входили в коло його першорядних інтересів. Навчався в університетах Гейдельберга і Берліна, був професором політичної економії в університетах Фрайбурга, Гейдельберга, а потім викладав у Мюнхенському університеті. Він писав на найрізноманітніші теми, зокрема соціологію релігії, теорію соціальних та економічних інститутів, про вплив складальних конвеєрів на життя робітників. Багато академічних дисциплін зобов'язані В. своїм подальшим розвитком, наприклад соціологія, економіка і філософія. Однак для менеджменту особливий інтерес становлять його ідеї про раціональну природу людських організаційних структур через їхнє значення для прийняття управлінських рішень. Ці ідеї він виклав головним чином у своїй книжці "Теорія соціальної й економічної організації".

Вебер і суспільний порядок (англ. Weber and social order) – аспект теорії М. Вебера стосується координації дій різних соціальних груп. Без координуючого впливу немає порядку в суспільстві, котре, як наголошував у свій час Д. Рікардо, стає просто "набродом егоїстично налаштованих людей". За відсутності суспільного порядку юрба стає анархічною, порядок без влади — це всьогонавсього пуста мрія.

"Ведмідь" (англ. "bear") – біржовий спекулянт, який розраховує на зниження цін у майбутньому, тобто гравець на знижці. "Ведмідь" продає раніше придбаний контракт, одержуючи прибуток від різниці цін.

Вексель (англ. promissory note) – письмове боргове зобов'язання встановленої форми, що дає його власникові право (по закінченню терміну дії) вимагати від боржника оплати зазначеної грошової суми. В сучасних умовах в. – один з найважливіших інструментів розрахунків і кредитування, що використовується в міжнародній торгівлі.

Вексель акцептований (англ. acceptance bill) – вексель, що дає згоду (акцепт) боржника (трасата) на його оплату. Акцепт оформляється написом на векселі: “акцептовано”, “прийнято” або “зобов’язуюсь оплатити” та підписом трасата. Акцепт може бути безумовним і обмеженим частиною вексельної суми – частковий акцепт.

Вексель бланківський (англ. blank bill) – вексель, на якому поставлено лише підпис векселеутримувача, текстова ж частина векселя не заповнена.

Вексель довгостроковий (англ. Long term bill) – переказний вексель, термін погашення якого становить не менше 30 днів від дати подання. Проте на практиці стосовно векселів використовується термін оплати 60-90 днів.

Вексель “дружній” (англ. fccotmodation bill) – вексель, що підписує одна особа з подальшою передачею зобов’язань по ньому іншій. Особа, яка підписала вексель “дружній”, стає його гарантом, але не має права на одержання по ньому коштів. Якщо акцептант не може сплатити за таким векселем, відповідальність за платіж переходить до гаранта.

“Велика сімка” (англ. great 7) – сім високорозвинутих країн світу – США, Японія, Німеччина, Франція, Великобританія, Італія і Канада, які з 1975 року проводять економічні наради на найвищому рівні за участю представника Європейського співтовариства, розглядаючи питання загального аналізу світової економіки та пошуку шляхів впливу на темпи і пропорції її розвитку. Частка “сімки” становить понад більше 50 % світового валового національного продукту.

Величина надлишкового попиту, дефіцит (англ. excess quantity demanded, storage) – перевага попиту над пропозицією кількості товару за встановленою ціною.

Величина надлишкової пропозиції, надлишок (англ. excess quantity supplied, surplus) – перевищення пропозиції товару за даною ціною над величиною попиту на нього.

Венчурна фірма (англ. venture firm) – мала або середня інвестиційна фірма, що займається дослідженнями, інженерними розрахунками та їх кредитуванням. Кредитор, що надає венчурний капітал, стає співвласником фірми і розраховує на успіх в реалізації її нових ідей. Вважається прийнятним, якщо тільки 20 % фінансових проектів будуть давати прибуток.

Венчурний капітал (англ. venture capital) – капітал, інвестований проект ізі значним елементом ризику, особливо грошовий капітал, що інвестовано в нове підприємство чи розширення бізнесу вже існуючої компанії в обмін на її акції. Венчурний капітал вкладають в акції, а не позики.

Венчурні операції (англ.venture operation) – операції, що здійснюються переважно інноваційними банками і пов'язані з кредитуванням та фінансуванням науковотехнічних розробок і винаходів. Венчурні операції є операції, що пов'язані з підвищеним рівнем ризику.

Венчурні підприємства (англ. venture enterprises) – малі фірми в галузі наукових досліджень, інженерних розробок, створення і впровадження нововведень ризикового характеру. Розрізняють "внутрішні венчури" (в складі корпорацій) і венчурні фірми.

Верифікація (англ. verification) – 1. Перевірка, емпіричне підтвердження теоретичних положень науки шляхом їх порівняння з об'єктами, що спостерігаються, реальними даними, експериментом. 2. В соціології – процедура оцінки соціологічних гіпотез, складова при порівнянні їх з фактами, станом справ у дійсності.

Вертикальна і горизонтальна спеціалзація в організації (англ. vertical and horizontal division of departments in the organization) – горизонтальна і вертикальна "тканина", складена з підрозділів організації. Вважається, що вертикальний поділ праці в організаційній структурі виражає її призначення, мету, тоді як структура спеціалізації підрозділів по горизонталі формується відповідно до процесу, що веде до досягнення цієї мети. Завдання менеджменту полягає в тому, щоб об'єднати горизонтальну і вертикальну складові в загальну організаційну структуру.

Вертикальна маркетингова система (в.м.с) (англ. vertical marketing system) – сукупність виробників товару, оптових та роздрібних продавців, які діють як єдина система. Один із членів в.м.с. є або власником інших (корпоративна в. м. с.), або надає їм торговельні преференції (договірна в.м.с.), або має вплив, який забезпечує певне співробітництво (керована в.м.с.).

Ветикальне злиття (англ. vertical marger) – злиття фірм, чиї господарські взаємини визначаються зв'язком "постачальник-покупець".

Вертикальна інтеграція (англ. vertical integration) – поширення великих фірм в інші галузі, що є послідовними щаблями виробництва стосовно основної галузі. взаємодоповнюючі товари, комплементи (англ. cotplements) – пара товарів із взаємозалежною динамікою попиту, за якого зростання ціни на один товар викликає падіння попиту на інший.

Взаємозалежна поведінка (англ. circular behaviou) – у рамках концепції М. Фоллет –"влада разом з кимнебудь" замість "влада проти когонебудь". Реалізація влади (яку Фоллет не відділяла від авторитету) для досягнення поставленої мети повинна здійснюватися всім персоналом даної організації і бути кооперативною, а не примусовою за своїм характером. Ідея "влади з кимнебудь" може бути втілена у формі

взаємозалежної поведінки – процесу, в якому людина як менеджер може впливати на інших менеджерів, тоді як вони, у свою чергу, певним чином впливають на нього. Водночас перед робітниками відкриваються канали зв'язку, через які вони можуть обмінюватися інформацією з менеджерами. Це, на думку Фоллет, має бути постійно відтворюваний та інтегрований шлях, яким повинні йти всі організації. Функціональна єдність будьякої організації призводить до досягнення мети тим швидше, чим краще всі співробітники і групи інформовані про свої функції і чим більше їхні індивідуальні і групові здібності відповідають їхнім завданням.

Взаємозамінні товари, субститути (англ. substitude) – пара товарів із взаємозалежною динамікою цінипопиту – зростання ціни одного товару викликає зростання попиту на інший.

Вибір базового ринку (англ. choice base market) – припускає поділ ринку на частини, що складаються із споживачів з подібними потребами та поведінковими або мотиваційними характеристиками, та загострення уваги на сегментах, що створюють для фірми сприятливі маркетингові можливості.

Вибір несприятливий (англ. give credits) – ситуація, за якої здійснюється страхування, щоб уникнути можливих втрат.

Вивчення трудових рухів і витрат часу (англ. motion and. time studies) – під час наукового менеджменту вивчення виробничих операцій із метою визначення обсягу роботи, що "першокласний" робітник може виконати за певний період. Ф. Гілбрет підтримував ідею Тейлора про хронометрування робочого часу, але сам надавав більшого значення розкладанню трудових операцій на елементарні рухи в пошуках "єдино правильного шляху" виконання роботи, що дало йому змогу, наприклад, збільшити продуктивність муляра майже в два рази. Науковий менеджмент для Тейлора і Гілбрета зводився до розкладання і виміру елементів праці, що в остаточному підсумку допомагає виключити непродуктивну працю, зменшити втому робітника, а управління трудовими процесами збагатити справді науковою методикою.

Видача позичок (англ. insurance against loss) – надання грошових коштів у борг юридичним та фізичним особам для проведення розрахунків із господарюючими партнерами. Видача позичок здійснюється готівкою або в безготівковій формі.

Види консультування (англ. form of consultation) – експертне процесне консультування. У чистому вигляді зустрічаються дуже рідко. Виконуючи роботу експерта (фахівця з якихось питань), консультант при видачі навіть готових рекомендацій змушений знайомити клієнта хоча б

із застосовуваною термінологією, тобто проводити навчання. У свою чергу, в процесі навчального консультування відповідний фахівець завжди представляється як експерт, скажімо, з питань теорії управління. У процесному консультуванні, наприклад, коли обговорюються варіанти вирішення інших питань, два інші види консультування завжди присутні в явному чи неявному вигляді.

Вимога (англ. claim) – це документ, що дозволяє складу видати цехувиготовлювачу певну кількість матеріалу одного чи кількох найменувань. Вимога виписується в цеху, а дозвіл складу на видачу матеріалу дає відділ матеріальнотехнічного постачання.

Винагорода (англ. cotpensation) – відповідно до теорії мотивації все те, що людині може видаватися цінним.

Винагорода і модифікація поведінки (англ. rewards and behaviou modification) – концепція позитивного підкріплення, розроблена Скіннером у рамках біхевіориської теорії мотивації до праці. Відомі теорії мотивації (Маслоу) виходять із внутрішньої природи людини і спираються на такі фактори, як потреби людини, її погляди, установки й устремління. Скіннер підходить до мотивації ззовні в тому розумінні, що пояснює й описує людську мотивацію в поняттях її наслідків. Ключовим моментом для розуміння цього погляду Скіннера є певна система управлінських розпоряджень або схема підкріплення стимулів, що показує бажані, з погляду менеджера, факти поведінки.

Випереджаюча база порівняння при плануванні оновлення об'єкта (англ. advanced comparison base for object rennovation planning) – напрям роботи фірми, яка ставить за мету визначити конкурентів, тобто потрібно спрогнозувати тенденції технічного прогресу за найважливішими параметрами об'єкта на період впровадження у споживачів перших зразків нових товарів або всієї наміченої до випуску програми. У такому випадку за найважливішими параметрами прогнозується точка, яка визначає час виходу на ринок, та значення цих параметрів. Ці значення закладаються у технічне завдання на проведення науково-дослідних робіт. Дослідники шукають шляхи технічного й організаційно-економічного вирішення проблем. Винахідники, технологи, економісти та менеджери документально оформляють способи матеріалізації результатів НДР. Виробники виготовляють і запроваджують новий зразок серед споживачів.

Виробнича функція (англ. production function) – економіко-математична залежність між кількістю продукції, що виробляється (W), та факторами виробництва у вигляді праці (L) і капіталу (K). Найчастіше має вигляд ступеневої залежності W = бLa Kb , де б – коефіцієнт; a та b – постійні показники ступеня.

Виробництво продукції (англ. manufacture of production) – процес створення продукції або видозміни форми сировинних матеріалів, матеріалізації певних ідей у конкретному об'єкті.

Виробництво точно в строк (англ. just in time production) – підхід до режиму виробництва, який скорочує запаси сировини і матеріалів до мінімуму, здійснюючи їх постачання на призначене місце точно в час використання.

Виручка від реалізації (англ. revenue)– сума грошових коштів, що надходять від платника на рахунок підприємства, організації за поставлені товарноматеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги. виторг, грошові надходження (англ. gross sales) – гроші, одержані від продажу виробленої продукції, наданих послуг або елементів капіталу (фондів).

Витрати адміністративні (англ. office expenses) – це витрати загальногосподарські, що спрямовані на обслуговування й управління підприємством. В.а. не формують собівартості виробленої і реалізованої продукції, а покриваються за рахунок валового прибутку підприємства або збільшують валовий збиток.

Витрати валові (англ. gross expenses) – витрати, пов'язані з підготовкою, організацією, веденням виробництва, продажем продукції (робіт, послуг); пов'язані з внесенням (нарахуванням) податків, зборів (обов'язкових платежів); за операціями з борговими зобов'язаннями і валютними цінностями та нематеріальними активами; за іншими операціями.

Витрати виробництва (англ. manufac turing cost) – 1. Сукупні витрати живої та уречевленої праці на виробництво продукту. В західних країнах витрати розглядають як витрати суспільної праці й капіталу, постійного та змінного, витраченого на виробництво товару. Витрати виробництва показують вартість виробництва товару для підприємця. 2. Витрати на виробництво продукції зазвичай виражаються в грошовій формі. Розрізняють постійні витрати, перемінні витрати, загальні (валові) витрати, а також альтернативні витрати.

Витрати внутрішні (англ. internal costs) – витрати виробництва, яких зазнає підприємство.

Витрати довгострокові (англ. long term cost) – витрати, пов'язані з виконанням довгострокового договору (контракту), тобто контракту, який не планується завершити раніше ніж через 9 місяців з моменту здійснення перших витрат або отримання авансу (передоплати).

Витрати загальновиробничі (англ. general production costs) – це складова виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), які не мають безпосереднього зв'язку з технологічним процесом основних і допоміжних структурних підрозділів підприємства, а пов'язані лише з його організацією, обслуговуванням і створенням для підрозділів необхідних умов виробництва та здійсненням управління.

Витрати змінні (англ. variable cost) – витрати, абсолютна величина яких зростає із збільшенням обсягу випуску продукції і зменшується із його зниженням. Це витрати на сировину та матеріали, куплені напівфабрикати та комплектуючі вироби, технологічне паливо й енергію, оплату праці працівникам, які зайняті у виробництві продукції, з відрахуваннями на соціальні заходи, а також інші витрати.

Витрати зовнішні (англ. external costs) – витрати виробництва, які підприємство перекладає на інших суб'єктів або на суспільство загалом.

Витрати корисні (англ. useful expenses) 1. Різниця між постійними та нереалізованими витратами. 2. Частина постійних витрат, які слід віднести на рахунок фактично використаного капіталу.

Витрати маркетингу (англ. marketing expenses) – сукупні витрати фірми на проведення аналізу ринкових досліджень, розробку комплексу маркетингових заходів, підтримку конкурентоздатності товару, іміджу фірми і створення стійкого становища на ринку.

Витрати матеріальні (англ. material expenses) – спожиті у виробничому процесі засоби виробництва, які втілюють у собі минулу працю і переносять свою вартість на новостворений продукт.

Витрати на збут (англ. distribution costs) – це витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг).

Витрати накладні (англ. jverhead costs) – витрати на господарське обслуговування виробництва та управління; вони є допоміжними до основних витрат на виробництво і поряд з ними входять у собівартість продукції.

Витрати непродуктивні (англ. unproductive expenses) –необов'язкові, що виникають внаслідок певних недоліків організації виробництва, порушення технології.

Витрати непрямі (англ. indirect spending) – витрати, що не можуть бути віднесені безпосередньо до певного об'єкта витрат економічно можливим шляхом.

Витрати нереалізовані (англ. unrealized expenses) – різниця між постійними та корисними затратами; частина постійних витрат, що відносяться на рахунок невикористаних потужностей.

Витрати обігові (англ. costs) – витрати живої й уречевленої праці в грошовій формі, опосередковані товарним обігом. Витрати обігові діляться на чисті, не обумовлені актом купівліпродажу товарів, і додаткові, пов'язані з продовженням процесу виробництва у сфері обігу. Додаткові витрати обігові мають виробничий характер і збільшують вартість товарів; складаються із затрат на заготівлю, транспортування, доробку, зберігання і реалізацію товарів.

Витрати операційні (англ. operational costs) – витрати, які безпосередньо не пов'язані з виробничою діяльністю і покриваються за рахунок інших операційних доходів та валового прибутку або збільшують збитки від операційної діяльності.

Витрати підприємства (англ. factory costs) – формуються в процесі використання ресурсів при здійсненні певної його діяльності. Вони мають різну цільову спрямованість, але найбільш загальним і принциповим є поділ їх на операційні, фінансові, інвестиційні та надзвичайні витрати. Витрати підприємства визначаються як сума зменшення вартості активів або зменшення власного капіталу (збиток).

Витрати постійні (англ. Fixed cost) – витрати, абсолютна величина яких із збільшенням (зменшенням) обсягу випуску продукції істотно не змінюється.

Витрати поточні (англ. current expenditure) – постійні, звичайні витрати або витрати, в яких періодичність менша, ніж місяць.

Витрати продуктивні (англ. productive expenses) – витрати, що передбачені технологією та організацією виробництва.

Витрати прямі (англ. direct spending) – витрати, пов'язані з виробництвом окремого виду продукції, які можуть бути безпосередньо включені до її собівартості.

Витрати структурного підрозділу (англ. organization department expanses) – вартість ресурсів, використаних у технологічному процесі, яка становить виробничу собівартість створеної в структурному підрозділі продукції (робіт, послуг).

Витрати фінансові (англ. financial expenses) – це витрати на проценти (за користування кредитами, які були отримані випущеними

облігаціями, фінансовою орендою) та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу.

Відкриття рахунків (англ. opening an accountant) – відкриття розрахункових і поточних рахунків здійснюється підприємствами, установами і підприємцями для зберігання грошових коштів і здійснення безготівкових розрахунків. Розрахункові рахунки банк відкриває підприємствам і організаціям, що перебувають на госпрозрахунку і мають власні оборотні кошти та самостійний баланс. Поточні рахунки відкривають організаціям, які не мають права на відкриття розрахункового рахунку, структурним підрозділам підприємств, розташованих поза місцем знаходження підприємств, громадським організаціям.

Витрати трансакційні (англ. tran saction costs) – витрати керівництва і фахівців підприємства на різноманітні контакти. Варто виділити зовнішні трансакційні витрати (з державними органами, постачальниками, покупцями) і внутрішні трансакційні витрати – витрати часу на внутріфірмові контакти (спілкування керівника зі своїми підлеглими, наради).

Відвантажувальне доручення (англ. bill of lading) – документ, що оформляється або відправником вантажу, або вантажоодержувачем, містить перелік операцій, що доручаються експедитору, а також докладні інструкції їхнього виконання. Доручення містить у собі: найменування й адресу відправника з позначкою, чи є він виробником; дату замовлення і точну дату постачання; вид упакування; порядок оформлення коносамента при використанні морського транспорту; порядок оформлення залізничної чи авіанакладної. До них зазвичай додаються копії для контролю і обліку.

Відеотекст (англ. videotext) – система доступу до бази даних через мережі зв'язку, що забезпечує передачу текстів та зображень. Терміналом може бути побутовий телевізор із спеціальною приставкою або персональний комп'ютер.

Відкриті системи (англ. open systems) – організаційні структури, що функціонують за принципом безпосередньої взаємодії з навколишнім середовищем. Кожна в. с. прагне до стану гомеостазу (рівноваги), а саме стабілізації у своїх взаєминах з оточенням, з усіма взаємодіючими ззовні факторами, на відміну від закритої системи, що автономно дбає про свої специфічні цілі.

Відновлення кредитів (англ. renewed credits) – повернення в бюджет розпорядниками кредитів сум, неправильно одержаних з бюджету, а також витрачених не за призначенням або невикористаних з певних причин.

Відносні величини в статистиці (англ. relative quarantity in statistics) – кількісні характеристики економічних явищ і процесів, одержані порівнянням двох абсолютних статистичних величин. Відносні величини бувають базисні (з якими порівнюють) і звітні (які порівнюють).

Відомство (англ. department) – центральний орган державного управління, який відрізняється за тими чи іншими ознаками від міністерств і створюється у разі необхідності для управління окремими сферами господарського та соціальнокультурного будівництва.

Відповідальність (англ. responsibility) – обов'язок приймати певні рішення та вирішувати відповідні проблеми.

Відповідальність індивідуальна (англ. responsibility, individual) – відповідальність особи за виконання функцій, пов'язаних з її службовим становищем в організації. Кожен співробітник, який досяг достатньої зрілості, повинен усвідомлювати свою відповідальність за ефективне використання прав, якими він наділений для виконання своїх обов'язків в організації.

Відповідальність обмежена (англ. limited liability) – юридична угода, за якої співвласники, що вкладають приватний капітал у бізнес, несуть відповідальність лише в розмірі внесеного капіталу.

Відповідальність соціальна (англ. social responsibility) – визначений рівень добровільного відгуку на соціальні проблеми суспільства з боку організації.

Відповідальність соціальна й етика (англ. responsibility, social, and ethics) – один з аспектів складного взаємозв'язку бізнесу і суспільства. Для менеджерів урок, даний класиками, зводиться до того, що менеджмент – це не тільки економічний інститут, орієнтований лише на одержання прибутку, він також є частиною суспільства і тому відповідальний перед суспільством. Для того щоб не допускати етично неприйнятної поведінки керівників, у практиці менеджменту використовують наразі, зпоміж інших, такі критерії підбору управлінських кадрів: 1) Приймати на роботу тільки "правильних людей", брати людей із заплямованою біографією — це завжди великий етичний ризик; 2) Розробляти і доводити до відома співробітників норми відповідної поведінки і менше часу приділяти формальним правилам; 3) менеджери не повинні стояти осторонь від щоденного життя своєї організації, не контактуючи зі співробітниками, конкурентами й іншими групами, що входять у сферу їхніх інтересів; 4) менеджери мають виступати як рольові моделі, наказувати і демонструвати свої уявлення про те, як працювати.

Відрахування (англ. deduction) – фінансові операції, що полягають у визначенні грошових сум і в перерахунку їх з одного рахунка на інший. В. амортизаційні виражають частину вартості основних фондів, яка перенесена на вироблену продукцію. ідстрочка погашення кредитів (англ. delay in paying off credits) – перенесення початково встановленого строку повернення позичок. Відрахування застосовується банками при кредитуванні клієнтів у випадку виникнення фінансових труднощів із незалежних від них причин.

Візування (англ. sighsighting) – підписання документа посадовою особою для засвідчення погодження з його змістом або для зобов'язання всіх, кому він адресований, виконувати викладене в ньому.

Вільна оферта (англ. free offer) – не містить вказівок про терміни дії, може бути спрямована відразу кільком особам (фірмам) і не зв'язує своєю пропозицією.

Вільний співробітник (англ. free coun terpart, co worker) – статус співробітника, інституючий новаторство. Класичний приклад дає прийнята фірмою "ІБМ" (США) програма "Вільний співробітник". Налічується їх приблизно 45, цих "мрійників, єретиків, порушників спокою, диваків та геніїв". Вільний співробітник отримує повну свободу дій на п'ять років. У нього зовсім проста роль: зрушувати систему організації фірми. віцепрезидент із планування і розвитку (директор із розвитку) (англ. vicepresedent of plannig and development) – у компаніях ця посадова особа найчастіше відповідає за ... будівництво у фірмі. Насправді дана посада припускає, передусім, наявність підприємницьких здібностей у такого керівника у фірмі. Інший підхід до цієї посади пропонують наші американські партнери.

Вклади до запитання (англ. cirrent account) – заощадження, вкладені готівкою або шляхом безготівкового перерахування в банк без зазначення терміну зберігання. Вкладник має право одержати такий вклад повністю або частково у будьякий час. Вноситься він на ім'я конкретної особи або на пред'явника.

Вклади на єдину ощадну книжку, (англ. deposits on one deposit book) – заощадження, які можна внести і отримати в будьякій установі ощадного банку (крім агентств) міста, області, країни. На цю книжку приймаються тільки іменні вклади до запитання. При цьому операції здійснюються тільки готівкою.

Вклади на пред'явника (англ. deposit payable to bearer) – заощадження, при внесенні яких в ощадній книжці не вказується прізвище вкладника.

Ним вважається особа, яка пред'явила ощадну книжку "на пред'явника" та контрольний лист до неї.

Вкладне (депозитне) свідотцтво (англ. deposit certificate) – документ, що підтверджує внесення грошей у кредитну установу, на основі якого можна вимагати видачі вкладу (депозиту). Вкладне (депозитне) свідотцтво має такі реквізити: сума вкладу; дата його внесення; прізвище фізичної чи назва юридичної особи, що внесла вклад; характер вкладу; розмір процента, виплачуваного вкладником.

Вкладник фізичний (англ. individual investor) – одна людина чи сім'я, які є вкладниками цінних паперів.

Вкладник юридичний (англ. institutional investor) – фінансовий посередник, який має цінні папери.

Влада (англ. power, authority) – здібність, право і можливість розпоряджатися кимнебудь або чимнебудь (матеріальні та фінансові ресурси), здійснювати вирішальний вплив на долю, поведінку і діяльність людей за допомогою різного роду засобів (прав, повноважень, волі, примусу). Розрізняють різні види влади: економічну, політичну, духовну. Гілками влади є законодавча, виконавча, судова. В останні роки підкреслюється роль і четвертого виду влади – преси, яка здійснює вплив на суспільний настрій і думку.

Влада в організації (англ. authority in organization) – обґрунтування Саймоном владних повноважень, якими повинні наділятися керівники організації. В., на думку Саймона: 1) визначає коло відповідальності виконавця перед вищим керівником, і в цьому значенні формальна влада допускає застосування примусових санкцій; 2) забезпечує професійну експертизу всіх прийнятих рішень шляхом включення в управлінську ієрархію потрібних і авторитетних експертів; 3) обумовлює координацію зусиль усіх членів організації, тобто визнання ними обов'язкових для них рішень і загальних цілей.

Влада і вплив (англ. authority and influence) – на відміну від уявлення наукового менеджменту, за яким формальна влада – це невід'ємний і єдиний аспект ефективного менеджменту, пізніше була показана можливість успішного застосування інших форм впливу, наприклад, переконання професійного авторитету. Ключ до мотивації підлеглих варто шукати таким чином, щоб вибірково використовувати такий вид впливу, що відповідає конкретним обставинам. Ідея "влади разом", а не "влади над" полягає в тому, що використання влади чи авторитету означає просте спонукання до дії, ініціювання визначених змін незалежно від характеру ініціюючого агента.

Влада і теорія сприйняття (англ. authority and acceptance theory) – відповідно до теорії сприйняття Ч. Барнарда влада має об'єктивний і суб'єктивний аспекти. У першому випадку влада має пряме відношення до характеру самого розпорядження чи повідомлення зверху. Влада, вважає Барнард, усупереч поширеній думці, йде від основи ієрархічної піраміди до її вершини, ступінь визнання легітимності повідомлення (розпорядження зверху) визначається тим, наскільки воно узгоджується з інтересами персоналу, наскільки персонал фізично і розумово підготовлений, щоб відповідним чином на це розпорядження впливати.

Влада й авторитет (англ. authority and power) – відповідно до поширеного тлумачення, влада – це право, яким наділена людина з огляду на своє службове становище в організації; влада в такому розумінні безособова і не має нічого спільного з особою людини, що займає це положення. Навпаки, авторитет ідентифікується з особою, її здатністю спонукати інших до певних дій і вчинків. Це протиставлення понять становить практичний інтерес для теорії і практики менеджменту.

Влада легітимна (англ. authority legitimate) – узаконене право здійснювати вплив на інших, одержуване людиною з найрізноманітніших джерел, найчастіше із самої системи законодавства. Легітимну владу можна розділити на три види: раціональну, що ґрунтується на законі та компетенції; традиційну, що грунтується на незмінних звичаях і традиціях; харизматичну, основою якої є святість, особиста мужність або добрі манери.

Влада за Саймоном (англ. simon about authority) – визначення поняття влади в організації, що його дав Г. Саймон. В. за Саймоном – це вміння приймати рішення і спонукати інших до відповідних дій. Влада породжує ієрархічні взаємини між двома чи більше людьми, при цьому одні з них грають ролі керівників, інші – підлеглих і ведених.

Влада за урвіком (англ. urwick about authority) – право вимагати виконання іншими певних дій. Влада чи право випливає з формального оголошення таких прав, зроблених організацією, зі знань людини чи з інших характеристик особи, наприклад, популярності серед персоналу чи професійного стажу.

Влада традиційна (англ. traditional authority) – одна з характеристик легітимної влади у М. Вебера. Традиційна влада, на відміну від легальної, заснована на звичаях, що передаються з покоління в покоління, принципах і уявленнях. Так, батьки традиційно мають владу в родині, оскільки такі відносини корисні для суспільства. Монархи в Європі і папа римський також через традиції наділені легітимною владою.

Влада, традиційна теорія і теорія сприйняття (англ. traditional formal theory of authority and acceptance theory) – еволюція уявлень про владу, починаючи від класичної традиції аж до сучасних ситуативних ідей. У класичному менеджменті влада і право завжди спрямовані по ієрархії зверху вниз. Навпаки, у теорії сприйняття влада керівника ґрунтується на готовності підлеглих виконувати розпорядження керівника.

Влада функціональна (англ. authority, functional) – всупереч поширеному в класичному менеджменті уявленню про передачу формальної влади строго по ієрархії зверху вниз М. Фоллет вважала, що всяка влада, насамперед, функціональна. Влада визначається службовим становищем, робітником, місцем і має мало спільного з вертикальним виміром, тобто з ієрархією в організації. Керівники не делегують своїх повноважень, тому що структура і обсяг влади закладені в самому проекті організації ще на стадії її формування.

Влада харизматична (англ. charismatic authority) – влада, в основі якої лежить святість особи, її мужність чи бездоганний спосіб дії. На відміну від інших видів влади, харизматичне лідерство має яскраво виражений індивідуальний характер конкретної особи, наприклад, видатних лідерів типу Якоккі.

Влада як ілюзія (англ. authority as illusion) – ідея М. Фоллет про те, що, всупереч поширеним уявленням про потік владних повноважень по ієрархії зверху вниз, насправді влада функціональна, вона перебуває у тісному зв’язку з займаним становищем у ієрархії чи робочим місцем. Влада не має нічого спільного з вертикальним виміром, бос не делегує владу, як він це собі уявляє, міра і напрям делегування закладені в самій структурі організації.

Власність (англ. property) – економічна категорія, що відображає право володіння, розпорядження та користування майном, яке належить одній чи кільком особам. Існує кілька форм в.: особиста – в. громадян, яка створюється та примножується за рахунок їхніх трудових доходів від участі у суспільному виробництві, ведення власного господарства та доходів від коштів, вкладених у кредит, акції та інші цінні папери; колективна – в. орендних, колективних підприємств, кооператорів та інших об’єднань, які мають статус юридичної особи; державна – в. державних органів влади та управління, підприємств і організацій; приватна – форма В., за якою засоби виробництва та продукти праці належать приватним особам.

Власність і менеджмент (англ. ownership and management) – фактичний поділ інститутів власності і менеджменту в міру розвитку корпоративних форм організації. Стало звичайним явищем, коли

керівники компаній уже не є їхніми власниками, і навпаки. Почав руйнуватися взаємозв'язок ефективного управління і прибутку у міру того, як до праці професійного менеджера стали застосовуватися деякі додаткові критерії. Професійні менеджери не власники оцінюються тепер з погляду того, як вони організують людські і трудові відносини, які показники обігу, прогулів, чисельність зайнятих знаходиться в їхньому розпорядженні бюджету.

Власність компанії (англ. capital) – вартість випущених нею акцій за балансовою оцінкою і накопичених чистих доходів.

Внески (англ. investment) – грошові кошти (готівкою чи в безготівковій формі, у національній або іноземній валюті), передані в банк власником (або третьою особою) на користь власника на певних умовах. Здійснення внесків пов'язане з відкриттям рахунка в банку. В практиці роботи комерційних банків внески клієнтів називаються депозитами. внутріфірмовий маркетинг чи внутрішній маркетинг (англ. domestic marketing) – це технологія встановлення погоджених взаємин між підрозділами й окремими фахівцями всередині фірми на основі принципів взаємодії покупця і продавця на ринку відповідно до концепції маркетингу.

Внутрішній консультант з управління (англ. domestic management consultant) – фахівець, що висловлює об'єктивну думку про рівень менеджменту вищого керівника фірми самому керівнику за пристойну винагороду.

Внутрішнє середовище організації (англ. indoor envoronment) – сукупність ситуаційних факторів усередині організації: мета, структура, завдання, технологія і люди.

Внутрішньобанківський контроль (англ. interbank control) – перевірка правильності виконання банківських операцій і облікових записів за допомогою конкретних засобів і способів.

Внутрішньогосподарський (управлінський) облік (англ. enterprise cost records) – система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством.

Володіння тимчасове (англ. lease) – акт або право на володіння нерухомим майном протягом певного періоду.

Воля (англ. will) – здатність людини свідомо керувати своєю психікою і вчинками. Виявляється в подоланні перешкод, що виникають на шляху досягнення свідомо поставленої мети. Для самоменеджменту воля є одним з головних елементів системи управління собою і своїми діями.

Вольюм (англ. volume) – кількість акцій чи угод по цінних паперах або весь ринок протягом певного періоду.

Волюнтаризм (англ. voluntarism) – напрям у філософії, який розглядає волю як принцип буття. Термін "волюнтаризм" вживається також для характеристики соціальнополітичної практики, коли при прийнятті важливих рішень керівники та інші особи не рахуються з об'єктивними законами історичного процесу, а керуються суб'єктивними бажаннями.

Вотум (англ.vote of noconfidence) – думка, виражена у формі голосування, наприклад, схвалення парламентом діяльності уряду (вотум довіри). У противному разі при винесенні вотуму недовіри уряд, як правило, повинен піти у відставку або розпускається парламент та проводяться дострокові парламентські вибори.

Вплив (у менеджменті) (англ. influence) – прямий чи непрямий вплив на людей (індивідуумів, групи), що викликає зміну їхньої поведінки. При цьому суб'єкт, що впливає, повинен усвідомлювати цілі і наслідки свого впливу. Один з головних інструментів впливу – влада: у цьому випадку вплив виступає як проміжна мета (кінцева мета – очікуваний результат впливу), а влада – як засіб досягнення цих цілей. Є й інші інструменти впливу, наприклад, звернення до потреб об'єкта впливу (людини, групи). Вплив, влада і потре□ би – тісно взаємопов'язані.

Вплив на споживачів сублімінальний (англ. subliminal influence) – вплив на органи відчуття людей з такою малою інтенсивністю, що свідомість не сприймає цього впливу, але підсвідомість його реєструє. Як наслідок формуються певні погляди, психологічні установки, переваги, які великою мірою визначають їхню споживчу поведінку.

Впровадження товару (англ. соттodity introduction) – цілеспрямовані заходи, метою яких є завоювання частки ринку для даного товару. Врум Віктор (Vroom, Victor) – американський дослідник в галузі теорії мотивації, автор книжок "Праця і мотивація" [236], "Прийняття рішень як соціальний процес" і "Лідерство і прийняття рішень" (останні дві у співавторстві). У своїй теорії очікувань Врум Віктор розглядає людину як раціональну істоту, що прагне до одержання максимальної вигоди шляхом обмеження витрат своєї енергії. Основні положення теорії очікувань зводяться до такого: умотивованість людини до витрати певних зусиль для виконання завдання залежить від очікувань, тобто від імовірності того, що додаткові зусилля приведуть до кращих результатів, від переконаності в тому, що існує взаємозв'язок кращих результатів праці і його оплати, а також від валентності, тобто цінності очікуваної винагороди.

Всезагальний еквівалент (англ. universal / general equivalent) – товар, який виражає вартість усіх інших товарів і на який вони обмінюються. В процесі обміну різних товарів на всезагальний еквівалент, вартість останнього має вигляд всезагальної форми вартості.

Всесвітній банк (англ. world bank) – міжнародний інвестиційний інститут, створений (спочатку під назвою Міжнародний банк реконструкції та розвитку) одночасно з Міжнародним валютним фондом (МВФ) відповідно до рішення міжнародної валютнофінансової конференції ООН. Наразі членами Всесвітнього банку є 155 країн світу. Організаційно ділиться на дві самостійні організації–Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) та Міжнародну асоціацію розвитку (МАР). Загальна їх мета – фінансовими методами сприяти країнам, які відстали в економічному розвитку. Головна контора – у Вашингтоні. Країни, які не є учасниками міжнародного валютного фонду, автоматично не можуть бути членами Всесвітнього банку.

Встановлення дискримінаційних цін (англ. predatory prizing) – продаж товарів за цінами, що встановлюються без урахування різниці рівня витрат.

Встановлення зональних цін (англ. zone prizing) – встановлення цін за географічним принципом, коли усі замовники в межах одного регіону платять одну і ту саму сумарну ціну, а самі ціни підвищуються залежно від віддаленості зони. встановлення однієї ціни з включенням до неї витрат з поставки (англ. cost plus prizing) – встановлення ціни за географічним принципом, коли фірма знімає з усіх замовників, незалежно від їх місцеперебування, одну й ту саму ціну та додає до неї витрати за поставку товару.

Встановлення цін для стимуляції збуту (англ. volume prizing) – тимчасове встановлення ціни на товар нижче прейскурантної, а інколи й нижче собівартості.

Встановлення цін з прийняттям на себе витрат за поставку (англ prizing including delivery) – практика прийняття продавцем на себе часткових або повних витрат за поставку товару з метою забезпечення одержання замовлення.

Встановлення ціни на підставі відчутної цінності товару (англ. lemand prizing) – ціноутворення на підставі споживчого сприйняття цінностей та значущості товару, а не витрат виробництва.

Встановлення ціни на підставі рівня поточних цін (англ. cmpetitive) – використання в розрахунках цін конкурентів, а не власних витрат фірми.

Вторинний ринок (англ. secondary market) – обіг цінних паперів між особами, які не є первісними кредиторами і позичальниками, вторинна торгівля підтримується банками та спеціалізованими фірмами.

Втрати (англ. loses) – частина виробничих ресурсів (робоча сила, предмети праці), витрачена без отримання готової продукції (послуг), перевитрачена порівняно з раціональними питомими витратами або взагалі невикористана.

Г

Галопуюча інфляція (англ. galloping inflation) – прискорене знецінення грошової одиниці, швидке падіння її купівельної спроможності.

Гарант (англ. guarantee) – доручитель, держава, юридична чи фізична особа, що дає гарантію у будьчому.

Гарантійне зобов'язання (англ. guarantee) – 1. Зобов'язання підприємства-виробника перед замовникамиспоживачами щодо надійності експлуатації протягом гарантійного періоду доставленої продукції. 2. Документ, який підтверджує, що поставлений товар (насамперед, обладнання) відповідає умовам контракту.

Гарантійний внесок (англ. guarantee commitent) – власний капітал приватних акціонерних земельних банків, ощадних банків, страхових товариств.

Гарантійний капітал (англ. guarantee investment) – власний капітал приватних акціонерних земельних банків, ощадних банків, страхових товариств. Г. к. призначений для забезпечення зобов'язань перед вкладниками та іноземними кредиторами і контролю за обсягом вкладень у довгострокові активні операції за рахунок залучених і позичених коштів. Він утворюється із внесків акціонерів і поповнюється відрахуваннями з прибутків. Не використовується для виплати дивідендів, відшкодування збитків.

Гарантійний лист (англ. letter of indemnity) – документ, який, як правило, видається при нестачі чи пошкодженні вантажу. За цих умов перевізник має право оформити так званий нечистий коносамент, який не дозволяє вантажовідправнику одержати гроші по акредитиву.

Гарантія (англ. underwriting) – класифікація в страхуванні потенційно застрахованих осіб за групами з урахуванням ступеня ризику.

Гарантія банківська (англ. bank's quarantee) – доручення банкугаранта за свого клієнта, виконання ним грошових зобов'язань. Гарантія банківська означає, що банк бере на себе зобов'язання у разі

несплати клієнтом у строк своїх платежів, провести платіж за свій рахунок. Гарантія банківська зазвичай видається банком під відповідне забезпечення. Має широке застосування в сучасній банківській та міжнародній комерційній практиці.

Гармонізована система опису і кодування товарів (англ. harmonized system of description and cading of goods) – міжнародні правила класифікації і статистичної інформації по товарах, що надходять у зовнішню торгівлю. ГСОКТ містить докладний перелік експортних та імпортних товарів, розподілених за спеціальною схемою. Діє з 1988 р.

Гаряча лінія (англ. hotline) – спеціальна служба замовлень по телефону, організована на певний час.

Генеральна угода про позики (англ. ge nerat agreement about credits) – угода про залучення Міжнародним валютним фондом (МВФ) ресурсів з економічно розвинутих країн для надання кредитів учасникам угоди, коли МВФ не має достатніх ресурсів для здійснення своїх функцій. До складу учасників цієї угоди з 1962 року входять США, ФРН, Японія, Франція, Великобританія, Італія, Нідерланди, Канада, Бельгія, Швеція, а з 1964 року – Швейцарія. Країни, що підписали угоду, зобов'язуються на першу вимогу МВФ надавати йому кредити в національних валютах у межах встановлених лімітів, загальна сума яких передбачається угодою.

Генеральна угода про тарифи і торгівлю (ГАТТ) (англ. General / Agreement Tariffs and Trade (GATT)) – багатостороння міжнародна угода про взаємне надання тарифних пільг. Мета ГАТТ – поступове усунення різних форм дискримінації в торгівлі, зменшення митних тарифів, відміна кількісних обмежень імпорту, проведення інших торговельнополітичних заходів на багатосторонній основі. Діє з 1 січня 1948 року.

Генеральний дистриб'ютор (англ. general distributor) – фірмаімпортер (або інша посередницька фірма), що самостійно організовує збутову діяльність в країні чи регіоні безпосередньо через свою агентську мережу.

Генеральний поліс (англ. general policy) – поліс, що являє собою договір довгострокового характеру між страхувальником і страховиком. У ньому зазначається термін його дії, обсяг і межі відповідальності страховика, термін платежу страхової премії та інші умови і застереження.

Гербовий збір (англ. stamp duty) – плата з організацій і фізичних осіб при оформленні цивільноправових угод, видачі документів та інше; вид мита.

Герцберг Ф. (Herzberg F.) – психолог, дослідник в галузі управління і трудових відносин. В основу своєї теорії поклав дві категорії факторів

мотивації праці: ті, що підвищують задоволення від праці (мотиватори), і ті, що не підвищують чи навіть знижують його (гігієнічні фактори). Герцберг Ф. показав, що певні гігієнічні аспекти праці дуже потрібні, але недостатні умови мотивації – політика компанії й адміністративна служба, нормальні взаємини серед персоналу, адекватні умови праці – створюють лише передумови до праці, подібно до того, як система суспільного водопостачання не підвищує добробут населення, а просто охороняє його від інфекційних захворювань, як фактор соціальної гігієни. Мотиватори, що позитивно впливають на установку до праці, включають такі стимулюючі фактори, як можливість досягнення мети і професійного зростання, визнання добре виконаної роботи, усвідомлення відповідальності, привабливий характер самої праці. Подібні фактори задовольняють потребу персоналу в праці як джерелі самореалізації й особистого вдосконалення. “гів ап” (поступка) (англ. give up) – термін з множиною різних значень. Наприклад, це втрата в доході внаслідок продажу цінних паперів з одним рівнем доходу і покупки цінних паперів на таку ж суму з більш низьким рівнем доходу.

Гілбрет Ліліан (Gilbreth Lilian) – дружина Ф. Гілбрета, американський психолог, проводила практичні експерименти і теоретичні дослідження в галузі наукового менеджменту. Розгляд проблеми управління, що претендує на науковість, повинен, на її думку, ґрунтуватися на аналізі та синтезі. За допомогою аналізу виділяється один з аспектів менеджменту, наприклад, праця, що розбивається на складові елементи. У процесі синтезу елементи знову з’єднуються, причому в синтез входять тільки ті з них, що абсолютно необхідні для виконання конкретного завдання. Комбінування елементів праці в завдання дає в остаточному підсумку стандарт чи норму, засновану на тому, що вже було зроблено і що може бути відтворене завдяки виконанню запропонованих послідовних операцій, котрі не допускають надмірної утоми.

Гілбрет Френк (Gilbreth Frank) – один з основоположників наукового менеджменту, сучасник Тейлора й автор книжки “Вивчення рухів” [80]. Використовуючи у своїх дослідженнях точну наукову термінологію того часу, він розглядав, наприклад, обсяг роботи як залежну змінну величину, вимірюючи як незалежні змінні характеристики робітника (мускульна сила, досвід, втома, навколишнє середовище, устаткування, інструменти, діяльність профспілок) і трудові досягнення (швидкість). Системи менеджменту оцінювалися тут залежно від наукової обґрунтованості їхнього застосування до розв’язання практичних проблем. У класифікації розрізняється традиційний менеджмент, заснований на суто емпіричних правилах і переданий безпосередньо від робітника (майстра) до робітника, перехідний менеджмент, при якому застосовуються лише деякі розпорядження революційної системи Тейлора, і власне науковий

менеджмент (“зроблена система управління”), тобто система менеджменту, рекомендована Тейлором. гіперінфляція (англ. hyperinflation) – швидке зростання цін і грошовоїмаси в обігу, що призводить до різкого знецінення грошової одиниці, розпад платіжного обігу і порушення нормальних господарських зв’язків. Усе це негативно позначається на стані економіки, посилюється диспропорція розвитку, надзвичайно швидкими темпами зростає попит на реальні цінності (нерухомість, благородні метали тощо), розвивається спекуляція тощо.

Гіпермаркет (англ. hypermarket) – дуже великий супермаркет, розташований за межами міста, який має велику автостоянку. **Г**іпотеза (англ. hypothesis) – передбачення, що потребує наукового доказу, перевірки на досліді та теоретичного обґрунтування для того, щоб стати достовірною науковою теорією.

Гіпотеза некерованої юрби (англ. rabble hypothesis) – положення, висунуте Мейо, відповідно до якого спонтанна взаємодія людей, що є некерованою юрбою, чи “невидима рука” у класичній економічній теорії, не може забезпечити їхнє добровільне співробітництво. Саме менеджмент покликаний відігравати активну роль у координації зусиль окремих осіб. Ця “видима рука” в особі менеджерів стала необхідністю для економічного виживання і досягнення цілей.

Гістограма (англ. histogram) – діаграма, на якій дані представлені у вигляді стовпчиків різної висоти.

Гіфіна товару (англ. giffin’s good) – товари (звичайно малоцінні), попит на які за певних обставин зростає при підвищенні на них ціниа не зниженні, чого б слід було очікувати).

Глибина товарної номенклатури (англ. depth of good’s nomenclature) – кількість пропонованих модифікацій кожного з товарів в аналізованій асортиментній групі.

Глобалізація діяльності фірми (англ. globalization of a firm activity) – є завершальним кроком у напрямі її транснаціоналізації, що включає стратегічне планування, при якому із загальних позицій оптимізується діяльність фірми загалом. У сучасних умовах глобалізація діяльності фірм є запорукою їхнього виживання. Фірм, що обмежують свою діяльність національними рамками стає дедалі менше. Прагнення до глобалізації відзначається як у великих (більш як 100 млн дол. річного продажу), так і в середніх (25-100 млн дол. річного продажу) і невеликих (5-25 млн дол. річного продажу) фірм. Процес глобалізації вимагає тривалої підготовки і розробки відповідних стратегічних планів. За результатами опитування радіоелектронних фірм США, 45 % фірм

зайняті наразі реалізацією таких планів, 32 % ведуть їхню розробку, 13 % збираються зайнятися розробкою таких планів і тільки 10 % не бачать необхідності в розробці (серед великих фірм таких немає, зпоміж середніх – 5 %, серед невеликих – 13 %). Головною причиною активізації закордонної діяльності фірми називають необхідність прискорення постачання продукції (послуг) замовнику. Дешевизна робочої сили за кордоном, що раніше домінувала у подібних опитуваннях, сьогодні посідає лише дев'яте місце серед десяти найважливіших мотивів розгортання закордонної діяльності.

Гнучке робоче місце (англ. flexible work place) – форма гнучкого режиму праці, що дозволяє службовцю самому вибирати місце виконання виробничого завдання: вдома чи в організації. З багатьох мільйонів власників домашніх ЕОМ у США 39% бере виробничу роботу додому, 21 % виконує свої службові обов'язки не виходячи з будинку. Цьому сприяють поява могутніх персональних ЕОМ зі швидкістю більш як 1 млн операцій за секунду, оперативною пам'яттю понад 1 Мбайт і великі графічні можливості. На базі таких персональних комп'ютерів інженери можуть організувати у себе вдома автоматизоване робоче місце.

Гнучкий режим роботи (англ. flexible office hours) – надає співробітникам можливість одночасно використовувати змінний графік, скорочений робочий тиждень, поділ обов'язків однієї штатної одиниці між двома співробітниками, волю вибору місця виконання своїх обов'язків: у офісі чи вдома та ін. На багатьох американських фірмах, де на практиці застосовується правило платити за виконану роботу, а не за проведені на робочому місці години, вже давно застосовуються гнучкі режими роботи. В даний час форми і види таких режимів стали набагато різноманітніші. Фірми вишукують можливості їхнього надання не тільки рядовим співробітникам, а й керівникам різних рівнів. Найпоширенішими формами гнучкого режиму роботи є гнучкий робочий день, що передбачає замість точно фіксованого початку і кінця роботи визначені проміжки часу, протягом яких може починатися і закінчуватися робота, а також точно фіксований період, коли співробітник повинен знаходитись на своєму робочому місці. У США робота в режимі гнучкого робочого дня отримує дедалі більше поширення з початку 70х рр. Питома вага компаній, що використовують цей режим праці, з 1977 по 1987 р. подвоївся і досяг близько 30% компаній.

Гнучкий робочий час (англ. flexible work time) – дає змогу маніпулювати тривалістю робочого дня, робочого тижня, року, усього періоду трудової активності працівника і використовується для підвищення гнучкості ринку праці в капіталістичних країнах. У Бельгії, наприклад, за наявності закону про 38-годинний робочий тиждень (1979 р.) одночасно проголошений принцип 5:3:3, що дає право підприємцям скорочувати

робочий час на 5% при одночасному скороченні заробітної плати на 3 % і обов'язковому збільшенні зайнятості (тобто чисельності працюючих) на 3 %. Підприємці, що не збільшили прийом на роботу, зобов'язані перерахувати економію від скорочення заробітної плати в міністерство зайнятості і праці. З 1976 р. чоловіки і жінки певного віку в Бельгії можуть достроково виходити на пенсію, одержуючи при цьому щомісяця 80 % останнього заробітку. З 1976 по 1983 р. достроково пішли на пенсію 113,5 тис.чол. З 1985 р. робочий день на підприємствах може бути збільшений чи зменшений на 2 години.

Гнучкий штатний розклад (англ. flexible staff schedule) – система набору кадрів, відповідно до якої весь колектив співробітників поділяється на штатних працівників (ядро) і позаштатних, тимчасових співробітників (оболонка). У період підйому фірма може взяти на роботу позаштатника. Якщо згодом ділова активність падає, то неминуче відбувається те, що фірма може провести скорочення штатів за рахунок тимчасових співробітників, залишивши основний колектив незмінним. Гнучкий штатний розклад реалізується на деяких фірмах через певні агентства по найму тимчасової робочої сили. При цьому таке агентство обслуговує всі підрозділи фірми, але керівникам дозволяється застосовувати для виконання не більш як 10% робіт із того чи іншого проекту. Заробітна плата в постійних і тимчасових співробітників приблизно однакова, однак, на останніх не поширюються пільги з медичного страхування, пенсійного обслуговування тощо.

Гнучкість (економічна) (англ. economic flexibility) – широко трактоване поняття, що характеризує процеси як макро, так і мікрорівня, наприклад, гнучкість ринку праці, ринку капіталу, гнучкість режиму роботи, роботи устаткування. На мікрорівні поняття гнучкості може розглядатися у двох аспектах – кількісно і якісно. Кількісний аспект припускає забезпечення відповідності використовуваних форм організації праці (повна і неповна зайнятість, змінна, понаднормова робота і т.п.), фонду робочого часу, розрахованого на основі виробничої програми підприємства. Якісний аспект характеризує гнучкість усієї виробничої системи, тобто її здатність адаптуватися до мінливих характеристик попиту, варіювати номенклатурою й асортиментом продукції, змінювати завантаження устаткування тощо. Гнучкість виробничої системи забезпечується завдяки використанню спеціальних принципів організації управління. Наприклад, збільшення кількості відділень усередині фірм при зменшенні їхнього розміру – один із таких принципів, що дістав поширення з 80х років. Фірма "Вестінгауз електрик" використовувала як обмеження розміру своїх відділень показник обсягу продажу (зазвичай не вище 50-100 млн дол.), а фірма "Моторола" – показник чисельності зайнятих (не більш 1500 чоловік). При цьому оргструктура великих компаній стає ніби "гранульованою" і поєднує у

собі стійкість і адаптивність. Перше забезпечується стабільною базовою формою оргструктури, основою якої є невеликі (з чисельністю від 500 до 1500 осіб), самостійні в господарському відношенні вузькоспеціалізовані відділення. Адаптивність же досягається за рахунок характерних для малих підприємств (відділень) властивостей, зокрема, інноватівність, управління (у тому числі ефективний контроль за персоналом), наявність підприємницького духу. На макроекономічному рівні гнучкість тотожна поняттю "мобільність", що характеризує можливість перерозподілу трудових і матеріальних ресурсів між галузями і сферами суспільного виробництва. Крім галузевого, мобільність може розглядатися також у просторовому і тимчасовому аспектах. Ступінь гнучкості на макрорівні характеризується розмаїтістю форм зайнятості і норм тривалості праці, динамікою кваліфікаційної структури працівників, ступенем міжгалузевої і міжрегіональної рухливості робочої сили. Наразі у промислово розвинутих країнах підвищення гнучкості розглядається як завдання економічної політики).

Гонорар (англ. royalties) – винагорода, яка сплачується авторові або його спадкоємцям за використання (видання, публічне виконання та ін.) творів науки, літератури, мистецтва.

Гомеостаз (англ. homestasis) – стан динамічної рівноваги.

Горизонтальна інтеграція (англ. hori zontal integration) – збільшення питомої ваги великих фірм усередині галузі. горизонтальні зв'язки (англ. lateral brace, Lateral strut) – комунікативні зв'язки між різними підрозділами одного рівня чи людьми в організації, які незалежні одне від одного.

Господарський механізм (англ. economic mechanism) – це сукупність організаційних форм і методів ведення господарства, тобто система планування, економічні важелі і стимули, структуризація апарату управління, стиль роботи, різні форми участі працівників в управлінні виробництвом.

Господарський розрахунок (англ. economic payment) – необхідна економічна категорія, зумовлена наявністю у нашому суспільстві товарногрошових відносин і дією закону вартості. За допомогою господарського розрахунку реалізуються вимоги економічних законів і закону вартості; розширеного відтворення; неухильного зростання продуктивності праці; розподілу за кількістю та якістю праці тощо.

Готівка (англ. cash) – форма існування грошей. Використовується як засіб обігу та в деяких випадках як засіб платежу (наявні гроші).

Готівкові розрахунки (англ. раутепт in cash) – здійснюються між підприємствами і населенням, між окремими громадянами, а також на незначні суми між підприємствами, організаціями, установами. До готівкових розрахунків належать виплати підприємствами грошових

доходів населенню у вигляді заробітної плати, стипендій і грошового забезпечення військовослужбовцям проводяться банками у строки, встановлені колективними угодами, рішеннями уряду, Національного банку. Готівка видається з рахунків підприємств за допомогою чеків, на звороті яких вказується цільове призначення грошей.

Гофмаклер (англ. goffmakler) – старший маклер на товарній або фондовій біржі; обирається на певний термін із числа біржових маклерів, входить до складу біржового комітету.

Грабіжницьке встановлення цін (англ. predatory pricing) – продаж продукції за цінами, що нижчі від собівартості, з метою виживання конкурентів із ринку.

Граничний дохід (англ. predator pricing) – приріст валового доходу, який одержало б підприємство внаслідок продажу додаткової одиниці продукту. В умовах досконалої конкуренції граничний дохід дорівнює ціні, а за недосконалої конкуренції він менший, ніж ціна, бо щоб продати додаткову одиницю, ціна повинна зменшитися на всі попередньо продані одиниці продукції.

Граничний продукт (англ. marginal product) – фактори виробництва – додатковий випуск товару, пов’язаний зі збільшенням факторів виробництва на одиницю при незмінності обсягу інших використовуваних факторів виробництва. Граничний продукт визначається як приріст випуску товару, що припадає на одиницю приросту даного фактора.

Граничні витрати (англ. marginal costs) – приріст в сукупних витратах, необхідних, щоб виробити додаткову одиницю продукції або щоб досягти зменшення в сукупних витратах, коли потрібно виробляти на одну одиницю менше.

Грантеквівалент (англ. grant equivalent) – показник пільговості «офіційної допомоги розвитку». Процентні платежі з кредиту, що надається на пільгових умовах, можна прирівняти до прибутків із кредиту, меншого за розміром, але який надається на комерційних умовах.

Грантелемент (англ. grant element) – показник, що використовується у міжнародній статистиці для зіставлення умов надання різних кредитів (Credit) і позик (Loan). Умови кожного кредиту (позики) характеризуються трьома параметрами: терміном надання, пільговим періодом і ставкою процента. Грантелемент – інтегральний показник, що враховує відмінності у кожному параметрі, показує, яку частину платежів у рахунок погашення боргу не одержує кредитор внаслідок надання кредиту (позики) на пільгових умовах, тобто коли щорічний прибуток на сукупний капітал умовно вважається 10 %.

Гратифікація (англ. gratification) – грошова винагорода, заохочення. У торговельному обігу стимулювання ефективного виконання брокерами, агентами чи іншими учасниками торговельного обігу покладених на них зобов'язань.

«Грешема закон» (англ. the Grashem low) – економічний закон, який проголошує, що "гіршими грошима витісняються з обігу кращі"; сформулював у XVI ст. англійський фінансист Т.Грешем.

Гривня (англ. grivna) – 1. Грошова і вагова одиниця Київської Русі. Походить від назви обруча з золота чи срібла, який носили на шиї як прикрасу. Для зручності обручі рубали на частини, які самостійно вступали в обіг і послужили основою для нової грошової одиниці – рубля. 2. Грошова одиниця періоду Української Народної Республіки, яка у 1918 р. випускала кредитні білети Державного банку УНР.

Гриф (англ. signature, stamp) – 1. Печатка, штемпель із зразком підпису чи будьяким іншим текстом, а також відбиток такої печатки або штемпеля на документі. 2. Напис на документі або виданні, який визначає порядок користування ним.

Грос (англ. gross) – міра підрахунків, яка дорівнює дванадцяти дюжинам (144 штуки); застосовувалась при підрахунках олівців, ґудзиків.

Гросбух (англ. ledger) – головна книга в бухгалтерії, в якій подаються зведення всіх рахунків і прибуткових даткових операцій.

Гроші (англ. money) – економічна категорія, що означає специфічний товар, який виконує у суспільстві роль загального еквівалента. Обслуговують всі сфери економічних відносин і виконують при цьому п'ять функцій: міри вартості, засобу обігу, засобу платежу, засобу нагромадження, світових грошей. У кожній з цих функцій гроші мають свою специфічну форму вияву. Тому в господарській практиці назву грошей можуть носити явища, які зовні дуже відмінні одне від одного: одиниці рахунку, в яких визначені ціни на товари; національні грошові знаки; іноземна валюта; записи на банківських рахунках, кошти, витрачені на придбання цінних паперів; боргові зобов'язання, які використовуються для платежів. Гроші виникли у зв'язку з розвитком товарного виробництва, є складовим елементом товарного господарства і відіграють важливу роль у забезпеченні нормального обміну між виробниками результатами своєї праці.

Гроші «гарячі» (англ. "hot" топеу) – короткострокове переміщення капіталу, викликане спекулятивними операціями, які обумовлюються очікуванням серйозних змін в обмінних курсах валют або намаганням одержати за рахунок різниці між рівнями процентних ставок.

Грошова одиниця (англ. monetary unit) – встановлений у законодавчому порядку грошовий знак. Це один із елементів національної грошової системи. Служить для вимірювання та відображення цін усіх товарів. Діляться на дрібні пропорційні частини. У більшості країн існує десятинна система ділення 1:10:100.

Грошова політика (англ. monetary policy) – це політика, що запобігає небажаним коливанням сукупного попиту через зміну резервів комерційних банків або їхніх резервних нормативів, що плануються.

Грошове державне мито (англ. fee) – грошова сума, яку стягують спеціально уповноважені установи (суд, державний арбітраж, нотаріальна контора, міліція, загси, органи фінансової системи, виконавчі комітети) за здійснення дій в інтересах підприємств, організацій, установ та окремих громадян і видачу документів, що мають юридичне значення (касаційні скарги, заповіти, доручення, підтвердження договорів).

Грошовий обіг (англ. money turnover)– рух грошей у готівковій та безготівковій формі, чим обслуговується кругообіг товарів та послуг у процесі розширеного відтворення. Зараз гроші надходять в обіг через механізм банківського кредитування економічних суб'єктів. Обслуговуючи різноманітні акти купівліпродажу товарів та інші платежі, гроші постійно віддаляються від того місця, де вони вступили в сферу обігу, переходять від одного економічного суб'єкта до іншого. Вилучаються з обігу гроші при погашенні банківських позичок.

Грошовий ринок (англ. monetary market) – сектор чи частина ринку позичкових капіталів, де здійснюються короткострокові депозитнопозичкові операції (на строк до одного року). Цей ринок обслуговує рух обігових коштів підприємств та організацій, короткострокових коштів банків, установ, громадських організацій, держави та населення. Об'єктом купівлі-продажу на грошовому ринку є тимчасово вільні грошові кошти. Основними суб'єктами виступають комерційні банки, бро(керські контори, дисконтні компанії й фінансово-кредитні інститути, які мобілізують і перерозподіляють грошові кошти підприємств, банків, населення, установ. Інструментами служать скарбницькі та комерційні векселі, депозитні сертифікати, банківські акцепти. Ціною "товару", що продається і купується на ринку, є позичковий процент. Рівень процента на г. р. є базовим для визначення процента на всьому ринку позичкових капіталів, і регулювання його виступає важливим елементом всієї грошовокредитної системи держави.

Грошові знаки (англ. banknotes) – знаки вартості, що замінюють в обігу визначену кількість дійсних грошей. Не маючи власної вартості, вони лише представляють в обігу золоті й срібні гроші. У їх вигляді виступають неповноцінні монети (з міді, нікелю), казначейські та банківські білети.

Грошові кошти (англ. monetary assets) – доходи і надходження, що акумулюються в грошовій формі на рахунках підприємств, організацій, установ і домашніх господарств у банках і використовують для забезпечення їх власних потреб або розміщення у вигляді ресурсів банків. За правом розпорядження кошти діляють на кошти підприємств і господарських організацій; бюджету і бюджетних організацій; кредитних і фінансових установ; профспілкових і громадських організацій; домашніх господарств.

Грошові нагромадження (англ. mone tary savements) – частка прибутку, що використовується на фінансування, створення нових, розширене відтворення діючих основних виробничих і невиробничих фондів, збільшення власних обігових коштів підприємств.

Грошові системи (англ. monetary systems) – встановлені державою форми організації грошового обігу країни. Держава визначає грошову одиницю, масштаб цін, види грошових знаків в обігу та порядок їх емісії, характер забезпечення грошей, форми безготівкового платіжного обігу, курс національної валюти стосовно іноземної.

Грошові фонди (англ. monetary funds)– відокремлена частина грошових коштів за їх цільовим призначенням. Розрізняють грошові фонди централізовані (формуються на рівні держави) та децентралізовані (формуються на рівні підприємств, об'єднань, організацій, установ). Централізовані грошові фонди – державний бюджет, пенсійний фонд, фонд соціального страхування, соціального захисту населення, фонд зайнятості населення. Благодійні фонди створюються та використовуються відповідно до прийнятих законодавчих і нормативних документів.

Централізовані грошові фонди можуть формуватись постійно та тимчасово (позабюджетний стабілізаційний фонд, фонди ліквідації наслідків аварії). Децентралізовані грошові фонди формуються для забезпечення господарської діяльності підприємств: фонд обігових коштів, зокрема власних; амортизаційний фонд, ремонтний фонд, фонд оплати праці, фонд нагромадження, фонд споживання, резервний фонд. Децентралізовані грошові фонди використовуються шляхом їх авансування (обігові кошти) або проведення витрат.

Грошова-кредитна політика (англ. monetary policy) – сукупність заходів у сфері грошового обігу та кредитних відносин, яких вживає держава з метою регулювання економічного зростання, стимулювання інфляції, забезпечення зайнятості й збалансування платіжного балансу. Основні напрями грошово-кредитної політики визначаються найвищими законодавчими організаціями країни, а реалізуються урядами, центральними банками разом з міністерством фінансів. Основними напрямами грошово-кредитної політики є: політика грошовок-редитної рестрикції

(політика «дорогих грошей»); політика грошово-кредитної експансії (політика «дешевих грошей»). Основними методами проведення грошово-кредитної політики в обох її напрямах можуть бути дисконтна політика – операції на відкритому ринку, зміна норм обов'язкових резервів, котрі повинні тримати комерційні банки в центральному банку, державне регулювання окремих видів кредитів та кредитування окремих суб'єктів.

Група (англ. group) – двоє чи більше людей, котрі взаємодіють одне з одним таким чином, що кожен із них одночасно і впливає на іншого, і зазнає його впливу.

Група референта (англ. directing group) – група, що має прямий або опосередкований вплив на взаємини або поведінку людини.

Групи, типологія (англ. groups typology) – різні ситуації, в яких працюють лідери зі своїми групами. У книжці «Теорія ефективного лідерства» Фідлер виділяє три ситуації: 1) відносини між лідером і відомою групою визначаються службовим становищем лідера. Так, армійський генерал, що володіє владою через службове становище, вправі очікувати від підлеглих виконання своїх розпоряджень; 2) завдання в організаціях можуть бути структуровані (наприклад, в оператора преса на лінії збирання) і неструктуровані (наприклад, у хірургакардіолога). Лідери в першому випадку перебувають у більш вигідній ситуації, і їм рідше доводиться використовувати свої службові повноваження, тому що робочі завдання тут докладно викладені в письмових інструкціях; 3) взаємини лідерів і їхніх підлеглих багато в чому визначають ступінь впливу лідерів. Якщо лідери мають авторитет, то вони не потребують формального підтвердження своїх прав для того щоб спонукати підлеглих краще працювати.

Гудвіл (англ. goodwill) – умовна вартість ділових зв'язків фірми, «ціна» нематеріальних активів (престиж торгових марок, репутація, досвід ділових зв'язків, постійна клієнтура); грошова оцінка передбачуваного майбутнього підвищення прибутку даної фірми порівняно із середнім прибутком аналогічних фірм; невідчутні активи (різниця між ціною підприємства загалом і його реальним основним капіталом).

Гуманізм (англ. humanism) – сукупність поглядів, що виражають пошану до гідності і прав людини, визнання його цінності як особистості, турботу про людей, їхній всебічний вільний розвиток, створення сприятливих для людини умов суспільного життя.

Д

Дайджест (англ. digest) – періодичне видання, що передруковує (часто скорочено) матеріали з інших видань.

Дамніфікація (англ. demnification) – процес, коли фірма зазнає збитків, втрачає майно.

Даунсайзинг (англ. downsizing) – діяльність по скороченню розмірів організації, що нею свідомо спрямовується. За цієї стратегії скорочується персонал, змінюється його організаційна структура і структура організаційного процесу, причому визначається спад виробництва, доходів і зменшення частки на ринку. Але це призводить до перевантаження «білих комірців», іноді – до конфліктів і падіння загального морального духу.

Дві категорії потреби Маслоу (англ. maslow's two categories of needs) – на відміну від своєї більш докладної класифікації потреб, А. Маслоу запропонував лише дві головні категорії потреб: дефіцитні (першочергові) потреби і потреби росту (самореалізації). Потреби першої категорії задовольняються за рахунок факторів навколишнього середовища (їжа, друзі, екологія). Потреби росту мають внутрішню природу.

Дві першочергові цілі людського суспільства (англ. two primary goals of all societies) – Е. Майо виділяє дві першочергові цілі, що стоять перед будьяким людським співтовариством. Перша – забезпечити матеріальне й економічне виживання кожного члена співтовариства. Друга – підтримувати "спонтанне співробітництво" у рамках усієї суспільної структури. Є безліч шляхів досягнення цих цілей, що умовно можна поділити на дві основні групи: дія "невидимої руки" (за Сміттом), якої недостатньо для добровільного співробітництва, і дія "видимої руки" (менеджменту) – єдиної реальної сили, здатної забезпечити економічне виживання і співробітництво. дебентура (англ. debenture) – 1. Боргове зобов'язання, підкріплене загальним кредитом компанії і, як правило, не забезпечене заставою або правом утримання щодо визначеного власника. 2. Митне свідоцтво на повернення мита.

Дебет (англ. debit) – ліва сторона рахунка бухгалтерського обліку, яку використовують для відображення господарських операцій. Запис кожної суми на д. певного рахунка повторюють у кредиті інших рахунків, що зумовлено методом подвійного запису. Д. активних рахунків показує збільшення сум, що обліковуються, а д. пасивних рахунків – зменшення їх. В активно-пасивних рахунках д. може вказувати як на збільшення, так і на зменшення коштів.

Дебіткартка (англ. debit card) – пластмасова пластина, яка за зовнішнім виглядом нагадує кредитну картку. Покупець може використовувати її для здійснення готівкових розрахунків за допомогою терміналів.

Дебітнота (англ. debit note) – документ у міжнародних розрахунках, що висилається покупцю постачальником у разі недоплати проти фактичної суми рахунку.

Дебітор (англ. debtor) – юридична або фізична особа, що має грошову, майнову заборгованість підприємству, організації чи установі. Д. може бути, наприклад, покупець, який не оплатив вартості проданих йому товарів, працівник, що одержав аванс на відрядження або інші витрати.

Дебіторська заборгованість (англ. debtoral liability) – сума боргів, не сплачених підприємству, організації, установі. Д. з. виникає в процесі господарської діяльності підприємств, організацій, установ, свідчить про вилучення коштів з їх обігу і використання дебіторами.

Девальвація (англ. devaluation) – зниження курсу національної або міжнародної (регіональної) грошової одиниці відносно валют інших країн.

Девіза (англ. foreign bill) – боргове зобов'язання або обов'язки, виражені у валюті. За допомогою д. здійснюють міжнародні розрахунки. До д. належать: перекази, чек на акредитив, виставлення на іноземний банк, платіжне доручення, платіжні вимоги, вексель, що підлягає сплаті за кордоном, а також іноземні банківські банкноти та монети.

Дедвейт (англ. deadweight) – повна вантажопідйомність судна, включаючи вагу всіх необхідних для плавання запасів, а також інших вантажів і людей.

Декларант (англ. declaratory) – організація, що заповнює та подає митну декларацію на товари в митній установі. Д. зобов'язаний виділити конкретних осіб, які мають право на здійснення декларування від його імені, та офіційно наділити їх відповідними повноваженнями.

Декларація митна (англ. declaration) – 1. Офіційна заява розпорядника вантажу, що представлена ним митниці для виконання митних процедур при імпорті чи експорті товарів. 2. Заява розпорядника вантажу, представлена ним митниці для виконання митних формальностей при імпорті чи експорті товарів. Декларація надається митниці у встановлений законодавством термін і містить такі дані: номер вантажного документа, за яким товар прийнятий на митницю, код товару, що відповідає гармонізованій системі кодування товарів, кількість, ціна партії товару, номер контракту, основні пункти призначення, перелік доданих документів, зокрема: рахунок, відвантажувальна специфікація, сертифікат якості. Декларація митна має кілька форм залежно від того, обкладається товар митом чи ні.

Декларування цін (англ. declaration of prizes) – засіб контролю цін на продукцію, що реалізується підприємствамимонополістами з метою запобігання їх невиправданому підвищенню. Підприємства, включені у державний реєстр підприємств-монополістів на випадок підвищення застосовуваних вільних цін на свою продукцію, зобов'язані подати про це декларацію у відповідний орган ціноутворення.

Декорт (англ. discount) – зниження ціни товару за дострокову його оплату або за невідповідність якості, передбаченої угодою про постачання.

Декретування (англ. decree) – проголошення постанов (законів), які доводяться до безпосередніх виконавців з метою їх безумовного використання. декувер (англ. decuver) –різниця між сумою оцінки майна та страховою сумою, що лишається на ризик страхувальника.

Делегування (англ. delegating) – передача підлеглим частини власних повноважень, можливість як приймати рішення, так і діяти.

Делегування влади (англ. delegation of power) – передача керівником частини повноважень своїм підлеглим, що дає чималий виграш: керівники вищої ланки мають внаслідок цього більше вільного часу і встигають бути присутніми «одночасно в багатьох місцях»; співробітники, які таким чином одержали більше влади, матимуть мотив до більш продуктивної праці; співробітники зможуть скористатися шансом для розвитку своїх управлінських навичок.

Делегування повноважень (англ. authority delegating) – передача частини прав однієї юридичної особи іншій, як правило, від вищої інстанції до нижчої. На практиці вища посадова особа делегує своїм підлеглим переважно відповідальність за поточні питання діяльності підприємства чи організації, вивільняючи для себе час на розв'язання найважливіших питань. Делегування повноважень повинно здійснюватися в індивідуальному порядку, з урахуванням того, кому передаються. У кожному окремому випадку керівник повинен бути впевнений, що підлеглий в змозі виконати ті завдання, які йому доручаються.

Делівері (англ. delivery) – письмове розпорядження про видачу товару.

Делікт (лат. delictum) – 1. Правопорушення чи збиток. 2. Обов'язок відшкодування заподіяних збитків.

Делімітація (англ. de limit) – визначення державного кордону з описом проходження й нанесення на карту відповідно до укладеного договору.

Демаркетинг (англ. demarketing) – вид маркетингу, в завдання якого входить зниження надмірного попиту на товар або послугу шляхом підвищення цін, припинення рекламних заходів щодо стимулювання продажу та ін.

Демередж (англ. demerrage) – штраф, який сплачує порт судновласникові за позанормативний простій судна в порту під час завантаження чи розвантаження.

Демографія (англ. demography) – вивчення населення і пов'язаної з ним статистики (такої як вік, стать, прибуток, освіта тощо).

Демократія (англ. democracy) – це форма політичного ладу, що ґрунтується на визнанні принципів народовладдя, свободи громадян.

Демонетизація (англ. demonetariza tion) – акт державної влади щодо позбавлення монети її сили як законного платіжного засобу обігу. Монета при цьому зберігає свою вартість лише відповідно до вартості вміщеного в ній металу (за його вагою).

Демонополізація (англ. denationali zation) – сукупність заходів, спрямованих на усунення монопольного стану підприємств різних галузей економіки, а також усунення монополії органів управління, планування, матеріальнотехнічного забезпечення, торгівлі, капітального будівництва, банківської справи.

Демонстрація (англ.demonstration) – показ того, як щось працює; пояснення того, що працює; w'e went to a de monstration of ne telex equipment — ми пішли на демонстрацію нового телексного обладнання.

Демпінг (англ. dumping) – продаж товарів на зовнішньому ринку за викупними цінами, тобто за цінами, нижчими від ціни виробництва, а іноді й собівартості відповідних товарів у країні, що їх експортує. До демпінгу іноді вдаються великі монополії з метою витіснення конкурентів та захоплення зовнішніх ринків. Збитки від демпінгової політики покриваються за рахунок прибутку від реалізації інших товарів або від встановлення монопольно високих цін на внутрішньому ринку. Різновидом є валютний демпінг, який полягає в експорті товарів за зниженими цінами з країн із знеціненою (девальвованою) валютою до країн із стабільною валютою.

Демпінг валютний (англ. currency dumping) – експорт товарів за цінами, нижчими від світових, здійснюваний шляхом застосування спеціальних знижених валютних курсів, які відбивають зовнішнє знецінення грошей на внутрішньому ринку країни, що експортує. Країни, котрі страждають від демпінгу валютного, застосовують для боротьби з ним такі методи, як

введення спеціальних антидемпінгових ввізних зборів, валютних обмежень, ліцензування імпорту.

Денаціоналізація (англ. denationa lization) – повернення державою націоналізованих підприємств або майна колишнім власникам (інша назва – реприватизація).

Деномінація (англ. denominations) – збільшення ціни грошової одиниці країни (без її перейменування) та відповідні зміни масштабу цін із метою спрощення і полегшення платіжного обігу, звіту і розрахунків, а також надання більшої повноцінності національній валюті.

Денонсація (англ. denunciation) – повідомлення однієї держави іншій про припинення дії укладеної між ними угоди.

День розрахунковий (англ. account day) – дата завершення розрахунків на біржі після укладення угод.

Деповекселі (англ.depo bill) – векселі, що надсилаються банку чи окремій особі на зберігання, як забезпечення суми, що перевищує або може перевищити відкритий цій особі кредит.

Департаментизація (англ. departmenti zation) – процес організаційного відокремлення, групування спеціалізованих робіт в організації.

Депозит (англ. deposit) – грошові кошти або цінні папери (акції, облігації), що вносяться до кредитних установ (банків); грошова сума або цінні папери, передані боржником у судові установи для виплати кредитору.

Депозит гарантійний (англ. guarantee deposit) – сума грошей, яка являє собою обумовлену частину від загальної вартості ф'ючерсного контракту або тверду суму, що повинна бути виплачена біржі, розрахунковій палаті, брокеру, коли реєструється контракт.

Депозитарій (англ. depositor) – 1. Фізична або юридична особа, якій ввірені депозити. 2. Держава чи міжнародна організація, яка зберігає оригінал тексту певного міжнародного договору, документи про його ратифікацію, щодо входження до договору інших держав.

Депозитний сертифікат (англ. deposit certificate) – письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів, що засвідчує право вкладника на одержання депозиту (внеску). Розрізняють депозитні сертифікати до запитання та строкові. Перші надають право власнику одержати певну суму грошей за пред'явленням депозитного сертифікату. На других вказується строк вилучення внеску і розмір належного відсотка. У деяких країнах, зокрема в США, випускаються строкові депозитні

сертифікати, які обертаються і можуть бути продані вкладникам банку або дилерам із втратою відсотка, або передані однією особою іншій за допомогою передатного напису. Депозитні сертифікати обігові випускають на великі суми.

Депозитні банки (англ. deposit banks) – вид банків, які є характерними для країн із розвинутою ринковою економікою. Депозитні банки здійснюють кредитнорозрахункові операції переважно за рахунок залучення коштів клієнтів (депозитів). Вони займаються зазвичай короткостроковими депозитнопозичковими операціями. У широкому розумінні депозитні банки називають комерційні банки, що мають право приймати внески від населення, у вузькому – групу банків у Великобританії і Франції відповідно до їхньої національної банківської класифікації.

Депозитні операції (англ. deposit operations) – операції комерційних банків для залучення грошових коштів у внески та їх вкладення. Розрізняють пасивні й активні депозитні операції. Пасивні – це залучення коштів підприємств, банків і населення у строкові внески і до запитання. Активні депозитні операції – це вкладення тимчасово вільних ресурсів одних банків в інших кредитних установах, зокрема, в центральному банку. Внесення депозитів комерційними банками у центральний банк у межах обов’язкових резервів є одним із засобів регулювання сукупного грошового обігу країни.

Депозитор (англ. investor) – особа, якій нараховується обумовлена грошова сума.

Депонент (англ. depositor) – фізична чи юридична особа, що внесла матеріальні цінності в депозит державної або комерційної установи.

Депонування коштів (англ. deposit) – внесення грошових сум, цінних паперів та інших цінностей на зберігання в кредитні установи. Найчастіше депонування коштів застосовується для одержання банківської гарантії своєчасності платежу, наприклад, при безготівкових розрахунках акцептованими платіжними дорученнями, а також за допомогою акредитивів, чеків із лімітованих чекових книжок, інколи – при видачі банком листів-гарантій своїм клієнтам про забезпечення оплати товарів, які вони купують.

Депорт (англ. deport) – біржова угода на певний термін, що укладається на фондовій біржі спекулянтами, які грають на зниженні курсу цінних паперів з метою одержання курсової різниці.

Депресія (англ. depression) – фаза промислового циклу, яка починається безпосередньо після економічної кризи. Характеризується

припиненням спаду і застоєм у виробництві, незавантаженням підприємств, більш або менш масовим безробіттям, млявою торгівлею.

Девератив (англ. derivative) – стандартний документ, що засвідчує право та (або) зобов'язання придбати або продати цінні папери, матеріальні чи нематеріальні активи, а також кошти на визначених ним умовах у майбутньому. Стандартна (типова) форма деревативів та порядок їх випуску і обліку встановлюється законодавством.

Дереватив валютний (англ. foreign currency derivative) – стандартний документ, що засвідчує право продажу та (або) купівлі валютних цінностей на обумовлених умовах у майбутньому. Правила випуску та обігу окремих деревативів установлюється Національним банком України.

Дереватив товарний (англ. соttodity derivative) – стандартний документ, що засвідчує право продати та (або) купити біржовий товар (крім цінних паперів) на обумовлених стандартних умовах у майбутньому. Правила випуску та обігу товарних деревативів встановлюються строком, на який покладаються функції регулювання товарно-біржового ринку.

Дереватив фондовий (англ. exchange derivative) – стандартний документ, що засвідчує право продати та (або) купити цінний папір на обумовлених умовах в майбутньому. Правила випуску та обігу фондових деревативів встановлюються державним органом, на який покладаються функції регулювання ринку цінних паперів.

Дерегулювання (англ. deregulation) – процес зняття або скорочення встановлених державою адміністративноправових норм щодо економічної діяльності.

Державна податкова інспекція (англ. state texation inspection) – служба, яка має право перевірки діяльності підприємства, його бухгалтерських документів, службових приміщень, особистих помешкань платників податків, фактів одержання прибутків та інше.

Державна реєстрація (англ. state registration) – облік фінансовими органами державних, кооперативних, приватних підприємств і громадських організацій з метою контролю за відповідністю закону при їх утворенні, реорганізації чи припиненні діяльності.

Державна система стандартизації (англ. stall standard system) – комплекс взаємопов'язаних правил і положень, що визначають основну мету і завдання стандартизації; організацію, методику проведення і порядок планування робіт із стандартизації; порядок розробки, впровадження стандартів.

Державна фіскальна монополія (англ. stall fiscal monopoly) – джерело державних доходів, пов'язаних з монополією держави на виробництво та реалізацію товарів масового споживання (тютюн, сірники, сіль). Запроваджується з метою збільшення доходів державної казни.

Державне замовлення (англ. state order) – договір між державою та інституціональними одиницями про постачання певної кількості продукції або виконання робіт і надання послуг у конкретні строки для задоволення першочергових суспільних потреб країни.

Державне регулювання (англ. state regulation) – форма цілеспрямованого впливу держави через систему економічних, правових і адміністративних методів з метою забезпечення або підтримки економічних процесів, створення сприятливих умов для розвитку усіх інституціональних одиниць.

Детаксація експортна (англ. export detaxation) – зниження або повна відміна непрямого оподаткування продукції, призначеної для вивезення на зовнішній ринок.

Детермінаційний аналіз (англ. determinable analysis) – метод статистичного аналізу таблиць спряження ознак. Орієнтований на вивчення зв'язку між окремими значеннями ознак.

Дефіцит (англ. deficit) – 1. перевищення видатків над доходами, пасиву балансу над його активом. Розрізняють касовий д. (нестача касової готівки для покриття поточних платежів), фінансовий (комерційний) і державний (бюджетний). 2. нестача матеріальних цінностей відповідно до потреби в них.

Дефлятор (англ. deflator) – показник середнього рівня цін на всю сукупність товарів і послуг. Індекс Д. використовується для визначення зміни цін на продукцію у звітному році по відношенню до базового року. Розраховується Д. ВНП і ВВП, який називається дефлятор цін ВНП і ВВП і визначається: номінальний ВНП Д. ВНП = реальний ВНП

Дефляція (англ. deflation) – процес стримування розвитку народного господарства, скорочення грошової емісії і грошової маси в обігу. За своїм змістом і наслідками – протилежність інфляції. Зазвичай проводиться напередодні грошових реформ, є складовою антиінфляційних програм. Використовує фінансові та грошовокредитні важелі: підвищення податків, скорочення бюджетних витрат, заморожування заробітної плати, підвищення ставок дисконтного відсотка та норм обов'язкових резервів комерційних банків, посилення продажу цінних паперів.

Децентралізація управління (англ. decentralization of management) – передача права, функцій і відповідальності з верхніх рівнів управління на нижчі.

«Дешеві гроші» (англ. cheap топеу) – термін, що характеризує політику, протилежну дефляційній. Наслідком політики «д. г.» в остаточному підсумку є інфляція. За такої політики гроші стають легкодоступними для економічних суб'єктів внаслідок кредитної експансії банків шляхом зниження ставок дисконтних відсотків та норм обов'язкових резервів банків, скуповування центральним банком державних цінних паперів у комерційних банків та інше.

Джей Лорш і Пол Лоренс (J. Lorsch, P. Lawrence) – написали у співавторстві книжку "Організація і навколишнє середовище", в якій висвітлюється питання про те, який вплив робить навколишнє середовище на внутрішню структуру організації. На матеріалі емпіричних даних автори показали, що компанії, які оперують у різних умовах навколишнього середовища, розробляють відповідні цим умовам структури, мають різний ступінь диференціації своїх підрозділів і органи інтеграції їх у функціональне ціле. Будучи прихильниками теорії обставин, автори не шукали "єдино правильного шляху", як це мало місце в ранньому менеджменті, а розглядали, насамперед, вплив факторів зовнішнього середовища, здатність організації до діагностики своїх відносин із середовищем і адаптації до мінливих обставин. Звертають особливу увагу на тенденцію розподілу організацій на окремі функціональні підрозділи і пояснюють це явище тим, що поділ праці і спеціалізація економічно себе виправдовують.

«Джентльменська угода» (англ. gen tlemen's agreement) – у господарській практиці угода між підприємствами (в усній формі), за якою сторони дотримуються умов угоди через взаємні інтереси.

Джобер (англ. jobber) – дрібна фірмапосередник, що здійснює збут товарів шляхом оптових закупок у великих фірм (виробників готової продукції).

Диверсифікація (англ. diversification) – 1. Різнобічний розвиток. Диверсифікація виробництва – одночасний розвиток багатьох, не пов'язаних між собою видів виробництва, розширення асортименту продукції, яка виробляється. 2. Вид стратегії маркетингу з метою розширення сфери діяльності фірми на ринках нових товарів, не пов'язаних з її основним виробництвом.

Диверсифікація горизонтальна (англ. Horizontal diversification) – поповнення асортименту фірми новими виробами, які не пов'язані з

асортиментом товарів, що випускаються, але можуть викликати інтерес в існуючої клієнтури.

Диверсифікація конгломеративна (англ. conglomerate diversification) – поповнення асортименту виробами, які не мають ніякого відношення ні до застосовуваної фірмою технології, ні до її товарів на ринках.

Диверсифікація концентрична (англ. concentrated diversification) – поповнення асортименту новими виробами, які з технічного та маркетингового погляду схожі на товари, які випускає фірма.

Диверсифікованість виробництва (англ. diversitication of aprodaction) – проникнення великих фірм в інші галузі, що не мають видимого виробничого зв'язку з основною галуззю.

Дивідент (англ. dividend) – частина прибутку, який щорічно розподіляється між акціонерами відповідно до кількості акцій.

Дивідендна політика (англ. dividend policy) – сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються власниками підприємства для нарахування та виплати собі доходу за рахунок чистого прибутку. Відповідно метою дивідендної політики є оптимізація пропорцій щодо розподілу чистого прибутку між поточними виплатами дивідендів (споживання прибутку власниками) і реінвестуванням у господарську діяльність (виробничим споживанням прибутку з метою зростання активів, балансової та ринкової вартості акцій).

Дидактика (англ. didactics) – один із розділів педагогіки, що вивчає закономірності засвоєння знань, умін(ня і навичок, формування переконань, визначає обсяг і структуру змісту освіти, вдосконалює методи та організаційні форми навчання, впливу навчального процесу на учня.

Дизажіо (англ. disaggio) – 1. Відхилення від біржового курсу акцій у бік зниження їхньої номінальної вартості. 2. Відрахування з номінального курсу акцій при укладанні на них біржових угод.

Дизайн (англ. design) – творча проектно-конструкторська діяльність, спрямована на вдосконалення предметного середовища, що оточує людину; створюється засобами промислового виробництва. У прямому розумінні – художнє конструювання.

Дилер (англ. dealer) – юридична чи фізична особа, що здійснює посередницькі торгові операції від свого імені і за свій рахунок. У системах збуту товарів д. у своїй діяльності максимально наближений до кінцевих покупців продукції.

Дилери (англ. dealers) – члени фондової біржі (окремі особи та фірми) і банки, що займаються купівлею-продажем цінних паперів, валют, коштовних металів, що діють від свого імені та за власний рахунок. Д. можуть укладати угоди між собою, з брокерами, а також безпосередньо з клієнтами.

Дилерський кредит (англ. dealer credit) – одноденний кредит, наданий дилеру під заставу.

Динаміка циклів пропозицій (англ. suplly cycles) – оформлення віконних та інших вітрин, викладення товарів, зміна асортименту з урахуванням сезону, свят.

Директива (англ. instructions) – розпорядження, керівна вказівка, настанова, що дають вищі органи нижчим, керівник – підлеглим.

Директмейл (англ.direct mail) – один із елементів маркетингу, що являє собою пряму рекламу товарів і послуг шляхом поштової пересилки товарів або рекламних листівок (повідомлень) про товари і послуги. Д. м. найпоширеніший спосіб виходу на ринок з незначними витратами. За кількістю одержаних відповідей можна визначити ринкову нішу товару чи послуги, кількість потенційних споживачів.

Директор (англ. director) – особа, призначена власником акцій для допомоги в управлінні компанією; managing director – директор, який очолює всю компанію; chairman and managing director – генеральний директор, який є головою ради директорів; board of directors – усі директори компанії; directors report – щорічний звіт ради директорів.

Дисконт (англ. discount) – 1. Придбання банками векселів до закінчення терміну відрахування відсотків. 2. Зниження ціни на товар. 3. різниця між реальними і номінальними курсами акцій.

Дисконтна політика (англ. discount policy) – одна із форм грошово-кредитної політики центральних (національних) банків, спрямована на регулювання економічних процесів шляхом підвищення чи зниження процентних (дисконтних) ставок з метою впливу на попит та пропозицію позичкового капіталу, темп інфляції, а також на стан платіжного балансу і валютний курс. Підвищення офіційної процентної ставки, спрямоване на скорочення видачі центральним банком кредитів комерційним банкам (кредитна рестрикція), а відтак – на скорочення грошової маси в обігу, стимулювання притоку іноземних капіталів для поліпшення платіжного балансу країни, збереження валютних резервів та підтримки курсу валюти. Зниження офіційної процентної ставки заохочує видачу кредитів (кредитну експансію). Це призводить до розширення обсягів виробництва та відтоку іноземного капіталу з країни, збільшує грошову масу в обігу і

призводить до переповнення нею каналів грошового обігу і може викликати інфляційні процеси.

Дисконтна ставка (англ. discount Rate) – ставка процента, що встановлюється Національним банком на позики, які він надає комерційним банкам.

Дисконтний дім (англ. discount house) – кредитна установа, що займається короткостроковими кредитними операціями, пов'язаними з дисконтом векселів. Д. д. – посередник між комбанками та центральним (національним) банком. Ресурсами кредитування для дисконтного дому є позички до запитання, котрі вкладаються у короткотермінові активи (комерційні і скарбницькі векселі, короткотермінові облігації уряду та місцевих органів управління, депозитні сертифікати). Дисконтний дім відіграє важливу роль у розміщенні скарбницьких векселів, що випускає уряд для фінансування видатків бюджету. Він дисконтує векселі, а потім передисконтовує їх у депозитних банках.

Дисконтування (англ. discounting) – процедура, за допомогою якої обчислюється нинішній аналог суми, оплачуваної через певний строк за діючої норми відсотка.

Дискримінація обернена (англ. reveres discrimination) – ненадання роботи "білому" кандидату, щоб набрати менш кваліфікованих працівників із числа меншин.

Дисонанс когнітивний (англ. cognitive dissonance) – психологічна неврівноваженість (почуття невдоволення), яку відчуває особа стосовно прийнятого рішення, яке вона вже реалізувала. Наприклад, після здійснення купівлі якогось продукту: а чи не краще було б купити інший?.

Диспач (англ. dispatch) – премія, що сплачується судновласником фрахтівнику за швидке розвантаження чи навантаження судна порівняно з нормами, передбаченими у зовнішньоторговельному контракті.

Диспаша (англ. claims adjustment) – спеціальний документ, що фіксує факт загальної аварії; на його основі ведеться розрахунок розподілу збитків між власниками врятованого майна (судно, вантаж, фрахт).

Диспонент (англ. deponent) – 1. Особа, яка має в наявності вільні суми на рахунках у комісіонерів або кореспондентів банку. 2. Уповноважений у справах фірми, керуючий.

Дистриб'ютор (англ. distributor) – 1. Особа (юридична чи фізична), якій надаються виключні або переважні права на купівлю і перепродаж

певних товарів або послуг у межах обумовленої території чи ринку. У функції дистриб'ютора входять усі обов'язки посередника, що здійснює заходи, пов'язані з маркетингом. Діяльність дистриб'ютора і його взаємини за контрактом із постачальниками будуються як відносини між принципалами і грунтуються на одержанні прибутку внаслідок різниці між цінами купівлі і продажу товарів. 2. Незалежний оптовий посередник, що здійснює діяльність по закупівлі продукції з метою її продажу для кінцевого споживання. Відносини між дистриб'юторами і його замовником будуються на договірній основі. Відповідно до договору на дистриб'юторське обслуговування обговорюються розміри націнок і знижок, що варіюються залежно від конкретних умов виконання договору: термінів виконання замовлення, величини партій постачання товарів, форми розрахунку і порядку доставки вантажів. 3. Компанія, яка продає товари за іншу компанію, котра виготовляє їх; sole distributor – роздрібний торговець, який єдиний у районі отримав дозвіл виробника продавати певний продукт; a network of distributors – дистриб'ютори, розташовані по країні; distributor's brand – товари, спеціально упаковані для магазину, з видрукуваною на упаковці назвою магазину.

Дистриб'ютор «з неповним (обмеженим) набором послуг» (англ. distributor «with limited advantages») – це найчисленніша група дистриб'юторів, що є представниками малої і середньої посередницької ланки, націлена в основному лише на придбання товарів від постійних виробників і швидку їх реалізацію без надання будьяких послуг.

Дистриб'ютор «з повним набором послуг» (англ. distributor «with complete mete of service») – це незалежний дистриб'ютор, що здійснює повною мірою комерційну діяльність у сфері придбання товару, його складування, зберігання, а також підготовки товару до кінцевого споживання.

Дисципліна (англ. discipline) – обов'язкове дотримання в процесі діяльності кожним працівником і кожною організацією встановлених норм, правил і порядку. Дисципліна буває трудова, виробнича, фінансова, договірна.

Диферент (англ. difference) – різниця в ціні на товар при його замовленні й одержанні.

Диференціація (англ. difference) – 1. Спеціалізація по функціях у рамках організації, що утворює разом з її протилежністю – інтеграцією єдину структуру. Як правило, чим вище ступінь д., тим більша потреба в інтеграції. Чітка формальна диференціація організаційних одиниць, заснована на характері робочих завдань чи розходженнях з навколишнім середовищем, сприяє росту продуктивності організації загалом. Це дає змогу припустити, що спеціалізація і поділ праці залишаються дотепер

виправданими з погляду економіки і управління, їх варто зберігати по можливості в “чистому” вигляді, тому що довільне об’єднання несхожих функцій в організації, наприклад НДР і збуту, НДР і виробництва, може створити проблеми, які важко вирішуються. 2. Поділ, розчленування цілого на окремі якісні частини.

Диференційна рента (англ. differential rent) – рента, одержана за рахунок використання одиниць ресурсів більш високих порядків у ситуації, коли ресурси ранжуються за їх продуктивністю.

Дихотомія Мак Грегора (англ. dichotomy of McGregor, its conse quences) – принципи, висновки з теорії X і теорії Y Макгрегора. У першому випадку, передбачається, що управління і контроль здійснюються шляхом застосування формальної влади і владних повноважень зверху. Навпаки, відповідно до теорії Y управління здійснюється за принципом інтеграції, коли кожному співробітнику надається можливість досягати своїх власних цілей, роблячи при цьому свій індивідуальний внесок у вирішення завдання організації. Це принцип взаємного підкріплення.

Діловитість (англ. business like) – 1. Елемент організаційної культури, найважливіша інтегральна ознака певного індивідуального стилю діяльності, чітко орієнтованого на інтереси справи. 2. Риса характеру, особиста якість працівника, здібність підходити до своїх професійних обов’язків поділовому, вміння раціонально здійснювати власну трудову діяльність і організовувати діяльність підлеглих.

Ділові цикли (англ. business cycle) – коливання у сукупному національному обсязі виробництва, доходів і зайнятості. Як правило, цикл триває 2–10 років і характеризується одночасним розширенням або звуженням їх у багатьох галузях економіки. Вважається, що ділові цикли мають місце, коли фактичний ВНП зростає або падає відносно потенційного ВНП.

Діловодство (англ. clerical work) – вид управлінської праці, пов’язаний з документами та організацією роботи з документами в процесі реалізації функцій управління. Інша назва – справочинство. дій (у самоменеджменті) (англ. ac tion) – набір внутрішніх і зовнішніх імпульсів людини, що забезпечують її рух до заданої мети.

Діяльність управлінська (англ. activities, managerial) – висхідний за А. Файолем функціональний погляд на роботу менеджерів, у якому варто розрізняти шість видів діяльності: 1) технічну, зокрема, переробку і виробництво; 2) комерційну, наприклад, закупівля, продаж та обмін; 3) фінансову, зокрема, пошуки оптимальних джерел капіталу; 4) функції безпеки з метою захисту від пожеж, крадіжок, повеней і соціальних

негараздів; 5) ведення обліку, зокрема, збір даних, надання фінансових і статистичних звітів; 6) власне управлінську діяльність, під якою розуміють прогнозування, організаційні завдання, керівництво і контроль.

Добровільне безробіття (англ. une mployment voluntary) – вид безробіття, коли індивід залишає роботу, оскільки вважає, що величина заробітної плати менша, ніж вигода від альтернативних способів проведення часу.

Довгостроковий платіж (англ. long term payment) – оплата розрахункових документів, строкових зобов'язань за позичками банків до настання встановлених раніше чи визначених відповідними положеннями строків платежу. У всіх випадках д. п. здійснює підприємство, організація чи установа за допомогою платіжного доручення, якщо є вільні кошти на розрахунковому рахунку в банку.

Довгострокові конкурентні переваги (англ. long term competitor's advantages) – те, чим володіє фірма і що неможливо відняти за короткий проміжок часу (імідж, система розподілу, доступ до сировини та ін.), довгострокові конкурентні переваги – це результат досягнення головних цілей організації.

Договір (англ. agreement) – угода двох чи кількох осіб щодо встановлення, зміни або припинення прав і обов'язків. Під д. розуміють також і самдокумент, в якому у письмовій формі викладено досягнуту угоду про складання договору.

Договір закупівлі-продажу (англ. agreement of purchasing – selling) – договір між сторонами, відповідно до якого одна сторона (продавець) зобов'язується продати продукцію (товар) у власність іншій стороні (покупцю), а покупець зобов'язується прийняти цей товар і сплатити за нього визначену грошову суму (ціну).

Договір постачання (англ. agreement of delivery) – договір, відповідно до якого постачальникпродавець, що здійснює комерційну діяльність, зобов'язується передати в обумовлений термін вироблені або закуплені товари покупцю для використання в підприємницькій діяльності чи інших цілях, не пов'язаних із особистим, сімейним, домашнім чи подібним використанням. Договір постачання здійснюється в письмовій формі. У ньому встановлюються за згодою сторін кількість переданих товарів, асортимент і якість товарів, комплектність і ціна товарів, відповідальність сторін, порядок і терміни постачання товарів та інші обов'язкові дані, встановлені законом або іншими правовими актами.

Додана вартість (англ. added value) – вартість, створювана працею найманих робітників понад вартість їхньої робочої сили. Визначається, як різниця між вартістю вироблених товарів і вартістю матеріалів та сировини, що використані для їх виробництва. Додана вартість складається із заробітної плати, відсотка та прибутку, що додаються до продукту підприємством чи галуззю.

Додаткові витрати обертання (англ. excess spending of turnover) – витрати, пов'язані з продовженням процесу виробництва у сфері обертання, що ведуть до збільшення кінцевої вартості, а саме витрати по транспортуванню, упакуванню, збереженню і підготовці продукції до кінцевого споживання (доукомплектування, розфасовка, розкрій, нарізка).

Доктрина (англ. doctrine) – визначає кінцеву мету організації, її кредо і філософію, у кінцевому підсумку синонімічна з поняттям «призначення організації». Істотною передумовою наявності д. повинні бути її бажаність і легітимність. Так, прагнення компанії мати прибуток шляхом продажу своїх послуг прийнятне для її персоналу і виправдане в соціальному значенні, що дає змогу менеджерам ефективно координувати зусилля окремих працівників, керуючись доктриною як нормою управлінської діяльності. Подібний вид координації підводить нас до ідеї робочої групи, відповідно до якої загальновизнана мета через організаційну єдність неминуче приводить до ефективного результату.

Документація (англ. credit agreement) – обґрунтування управлінських рішень за допомогою документів, невід'ємний елемент управління, що полягає у зборі, передачі та обробці фіксованої інформації – документів.

Документообіг (англ. documentary turnover) – рух (переміщення) документів між підприємствами, організаціями й установами з часу їх виписування або реєстрації (для тих, що надходять ззовні) до повернення в архів.

Доля (англ. fate) – одна з альтернатив вибору, перед якою стоїть керівник організації стосовно її майбутнього: чи може він оптимально формувати майбутнє, чи він є його жертвою. Історичний досвід показує, що, як правило, енергія менеджера спрямована на вирішення критичних ситуацій у щоденній практиці і йому не залишається часу на бачення перспективи. Його прагнення вирішувати нагальні проблеми цілком природне, але він повинен думати, формулювати і говорити про призначення організації у формі заявленої місії чи декларації. Наприклад, якість продукції не може бути віддадана на розсуд мінливої долі, тому що, якщо вона не запланована, то не з'явиться сама собою. Варто не тільки передбачати майбутнє, а й готувати його. Для того щоб вижити,

менеджеру потрібно мати щось більше ніж просто доля, йому потрібні план, мета і раціональне виправдання свого існування.

Доміциль (англ. domicile) – юридично значне місце проживання, місцеперебування будьякої особи або організації (місце платежу за векселем).

Доміцильований вексель (англ. domiciliary promissory note) – вексель, який містить застереження про те, що він підлягає оплаті третьою особою (доміциліатом) у місці проживання платника або в іншому місці. Таке застереження робиться на векселі векселедавцем. Якщо доміциліатв ньому не вказаний, він може бути названий платником при акцепті. Доміцильований вексель пред'являється до оплати доміциліату, який не є відповідальною за векселем особою, а лише своєчасно оплачує вексель за рахунок платника, котрий надав у його розпорядження необхідні кошти. Доміциліатом переважно виступає банк, в якого необхідно попередньо заручитися згодою. Від того, який банк буде зазначений як місце платежу (банк платника чи банк одержувача, залежить строк, протягом якого векселеутримувач отримає сплачені за доміцильований вексель гроші, а також хто буде нести видатки для їх попереднього або наступного переказу.

Донор фінансовий (англ. financial donor) – країнакредитор, що надає іншій країні (зазвичай з числа тих, що розвиваються) так звану офіційну допомогу розвитку, тобто позикові засоби на пільгових умовах або безоплатно.

Допущення і лідерство (англ. assumptions and leadership) – певні припущення лідера про характер своїх підлеглих залежно від того, яку із двох теорій – X чи Y (за Макгрегором) – цей лідер підтримує. Прихильник теорії X (традиційні методи управління і контролю) вважає, що: 1) нормальній людині властива ворожість до праці, якої вона по можливості уникає; 2) з огляду на це, людину варто примушувати, спрямовувати і навіть погрожувати їй покаранням для реалізації поставленої перед організацією мети; 3) нормальна людина воліє, щоб нею керували, вона уникає відповідальності і нечестолюбна. Лідер, що представляє теорію Y (інтеграція індивідуальних і колективних цілей), виходить з інших припущень про своїх підлеглих: 1) для них витрата фізичних та інтелектуальних зусиль така ж природна, як гра чи відпочинок; 2) погроза покарання ізовнішній контроль – це не єдині засоби спонукання до досягнення поставленої перед організацією мети; 3) нормальна людина, поставлена в належні умови, не тільки приймає, а й сама шукає відповідальності; 4) у сучасному індустріальному суспільстві інтелектуальний потенціал середньої людини рідко використовується цілком.

Дорадчий (англ. adviser) – той, який має право лише обговорювати питання, а не вирішувати його.

«Дорогі гроші» (англ. expansive money) – термін, що характеризує політику, спрямовану на зменшення грошової маси в обігу. Протилежна політиці «дешевих грошей». Реалізується через подорожчання кредиту шляхом підвищення центральним банком ставки дисконтного процента, норми обов'язкових резервів комбанків, скупки цінних паперів, а також дефляційними заходами у фінансовій сфері.

Дорожній (туристський) чек (англ. travelling check) – платіжний документ, що використовується, головним чином, як засіб міжнародних розрахунків неторгового характеру, однак у деяких країнах (США, Канада) застосовується і у внутрішніх розрахунках для безготівкової оплати товарів та послуг. Дорожній (туристський) чек являє собою грошове зобов'язання (наказ) сплатити зазначену суму грошей власнику, чий зразок підпису пред'являється на д.ч. у момент його продажу. Пред'являючи чек для оплати, його власник повинен повторно розписатись у ньому, що страхує власника на випадок втрати цього чека. Коли підписи ідентичні, провадиться оплата (купівля) чеку.

Доручення (довіреність) (англ. proxy) – документ, що фіксує повноваження представника здійснювати певні дії від імені доручителя. Д. буває разове, спеціальне (на здійснення одноразових дій), загальне або генеральне (управління майном, виступи в суді, підписання зовнішньоекономічних угод).

Дослідження (англ. investigation/research) – 1. Вид діяльності людини, що дозволяє розкрити суть і зміст явищ, пізнати й оцінити їх, визначити тенденції розвитку, знайти можливості використання отриманих знань у практичній діяльності, зокрема в практиці управління. 2. Заплановані підприємством дослідження, які проводяться ним уперше з метою отримання і розуміння нових наукових і технічних знань.

Дослідження мотиваційні (англ. research of consumer demands) – дослідження спонукальних причин, що лежать в основі поведінки споживача та встановлення зв'язків між вчинками і прихованими бажаннями, емоціями і намірами. Отримані результати використовують для досягнення поставлених цілей маркетингу.

Дослідження операційні (англ. operations research analysis) – прикладний напрям у кібернетиці, який безпосередньо використовується для розв'язання практичних організаційних та економічних завдань. Метод д. о. – це пошук шляхів використання наявних (досить різноманітних) ресурсів для досягнення поставлених цілей.

Дослідження ринку (англ. market research.) – 1. Елемент маркетингового дослідження, до складу якого входять визначення розміру та характеру ринку, розрахунок реальної і потенційної ємності ринку, аналіз факторів, що впливають на розвиток ринку; визначення ступеня насиченості ринку товарами та ін. 2. Сегментація ринку і визначення типу споживачів за основними характеристиками: вік, стать, прибуток, соціальний стан, місце проживання та ін. 3. Вивчення потужності торгово-збутової мережі, яка обслуговує даний ринок: наявність роздрібних і оптових торгових підприємств, забезпеченість торговельними, складськими і допоміжними приміщеннями.

Дострокове стягнення позичок (англ. anticipatory credit return) – погашення ініціативи банку наданих позичок до настання встановленого строку. Дострокове стягнення позичок здійснюється у випадку порушення клієнтом умов кредитного договору, а також стосовно позичальників, які оголошені банком неплатоспроможними.

Довгостроковий платіж (англ. Longterm payment) – оплата розрахункових документів, строкових зобов'язань за позичками банків до настання встановлених раніше чи визначених відповідними положеннями строків платежу. В усіх випадках довгостроковий платіж здійснює підприємство, організація чи установа за допомогою платіжного доручення, якщо є вільні кошти на розрахунковому рахунку в банку.

Досьє (англ. profile) – 1.сукупність документів і матеріалів з якоїсь конкретної справи або питання. 2. папка з цими матеріалами.

Дотація (англ. Subsidy / grant) – особливий вид асигнувань з державного бюджету. Слугує для збалансування доходів і видатків та покриття касових збитків окремих підприємств.

Дохід (англ. income) – кошти в грошовій або натуральній формі, одержані внаслідок підприємницької чи будьякої іншої діяльності.

Дохід за внесками (англ. deposit income) – отримує власник грошових коштів, внесених ним на зберігання в банк або іншу кредитну установу. Д. за в. виплачується у вигляді процентів або виграшів і не підлягає оподаткуванню.

Дохід інвестиційний (англ. investment income) – дохід від володіння акціями чи облігаціями, які придбані за доступною ціною.

Дохід спекулятивний (англ. Specialist income) – дохід від володіння акціями чи облігаціями, ціна на які зростає швидше, ніж очікувалося. Дрор І. (англ. Dror Y.) – автор книжки «Безладний пошук: наука чи інерція?», присвяченої проблемам вирішення і розробки великих

науково-дослідних проектів. На питання про те, чи варто миритися з недостатньо обґрунтованим і нераціональним прийняттям рішень тільки тому, що будь(яке доступне нам знання обмежене, автор відповідає розробкою підходу, що дає змогу одержувати по можливості більше інформації, не маючи абсолютних знань. Процес прийняття рішень у цьому випадку включає такі послідовні кроки, як: 1) чітке визначення специфічних цінностей, завдань і критеріїв прийняття рішень для наближення до поставленої мети. Замість нескінченно повільного наближення менеджер повинен починати пошук із конкретизації елементів, які шукає, що від початку задають напрям, усувають невизначеності й утворюють базу для наступного моніторингу, оцінки і розрахунку необхідних витрат; 2) розробка альтернатив із метою розширення меж пізнаного, відходу від того, що добре знайоме, в рамках стратегічного напряму; 3) складання попередніх проектів і оцінок; 4) оцінка обраних альтернатив і добір можливих рішень; 5) перевірка оптимальної стратегії; якщо доцільно, проведення додаткового пошуку; 6) розширений пошук на основі закінченої теорії, експерименту, раціональної і нераціональної інформації з концентрацією всіх доступних ресурсів, поки не будуть ідентифіковані і обрані оптимальні альтернативи.

Друкер П. (англ. Drucker P.) – професор, лауреат Нобелівської премії, фахівець у галузі менеджменту, автор багатьох робіт, серед яких особливо виділяється «Практика управління». Ім’я Друкера П. пов’язують з більшістю теорій з менеджменту. Зокрема, виникненням цільового управління (ЦУ), в основі якого лежить ідея постановки перед працівниками загальних завдань, аби дозволити їм самим розраховувати свої необхідні витрати і стежити за виконанням, порівнюючи фактичний результат із поставленим завданням. Філософія ЦУ полягає в тому, що планування завдань істотно скорочує час, потрібний для контролю за їхнім виконанням. У цій системі менеджери повинні чітко формулювати мету, а завдяки поліпшеному комунікативному зв’язку істотно підвищується мотивація персоналу, у кращому разі, цілком усуваються оцінка і перевірка результатів. Досвід свідчить лише про частковий успіх ЦУ, що мислиться неадекватним розумінням принципів системи, її непродуманим запровадженням та іншими труднощами реалізації цієї загалом досить здорової і прагматичної ідеї. У книжці автора “Нові тенденції та зміни в менеджменті XXI століття” (Management Challenges for the XXIst Century) сформульована група припущень, що лежить в основі менеджменту як наукової дисципліни: а) менеджмент є професійним, діловим менеджментом; б) існує або повинна бути одна правильна ієрархічна структура; в) існує або повинен бути один правильний шлях управління людьми.

Дублювання (паралелізм) (англ. duplication) – є реалізацією стратегії культивування внутріфірмової конкуренції. Воно може належати до різних технологій, націлених на розв'зання подібних виробничих завдань, до подібної спеціалізації різних відділень, до продуктів, що випускаються різними відділеннями, а також до проектів НІОКР. Так, наприклад, фірма «Діджитал еквіпмент корпорейшен» надає своїм керуючим відділеннями й агентам по збуту право включати в асортимент продукції взаємно конкуруючі в масштабах фірми вироби. Усвідомлено переплачуючи на дублюванні (причому ця переплата піддається виміру), фірма за рахунок розвитку внутрішньої конкуренції отримує доходи значно вищі за середні.

Е

Еволюція влади (англ. evolution of authority) – історичний розвиток уявлень про сутність влади як вищої координуючої сили в класичному менеджменті в напрямі поступового витіснення формальної влади іншими формами управління. Влада дедалі рідше рекомендується як єдиний засіб.

Екзогенні фактори (англ. exogenous Factors) – фактори зовнішнього середовища щодо суб'єкта господарювання (цінова і податкова політика, квоти, митні тарифи).

Еккаунтант (англ. accountant) – кваліфікований бухгалтер; бухгалтер з управлінськими функціями: ревізор, контролер, експерт з аналізу балансів та фінансової звітності.

Економетрія (англ. econometry) – вивчення кількісних характеристик економічних явищ та процесів засобами математичного й статистичного аналізу.

Економіка (англ. ecopotics) – 1. Сукупність суспільних відносин як у виробничій, так і у невиробничій сферах, тобто економічний базис певного суспільного ладу. 2. Народне господарство певної країни або його галузь. 3. Терміном економіка позначають науки, які вивчають специфіку виробничих відносин у певній галузі або сфері суспільного виробництва (економіка транспорту, економіка праці).

Економіка виробничої сфери (англ. ecopotics of productive sphere) – сукупність галузей економіки, що виробляють матеріальні блага; наука, що вивчає економічні закономірності сфери матеріального виробництва, в якій створюється сукупний суспільний продукт, зокрема національний дохід.

Економіка змішана (англ. mixed economy) – економічна система, за якої приватні підприємства функціонують поруч із підприємствами, якими володіє і керує уряд.

Економіка латентна (англ. latent economy) – різновид тіньової економіки, що має яскраво виражений криміногенний характер. Значну частину е. л. складає господарська діяльність, заборонена законом, зокрема пов'язана з порушенням правил щодо валютних операцій, хабарництвом, приписуванням, спекуляцією тощо.

Економіка невиробничої сфери (англ. economy of nonproductive sphere) – сукупність процесів, які характеризують стан і розвиток невиробничої сфери; наука, що вивчає економічні закономірності розвитку невиробничої сфери, методи управління, планування та організації праці на підприємствах.

Економіка ринкова (англ. market economy) – економічна система, в якій координація суспільних процесів здійснюється за допомогою ринку. Основу економіка ринкова становлять вільні економічні відносини між незалежними самостійними підприємцями, виробниками і споживачами, що ґрунтуються на інтересах вигоди та мінімальному втручанні держави.

Економіка тіньова (англ. shadow economy) – прихована економічна діяльність всупереч чинним законодавчим актам і державним нормативам. Сукупність не контрольованих державою, нерегламентованих і протиправних видів економічної діяльності.

Економікс (англ. economics) – 1. Вчення про виробництво, розподіл, продаж і використання товарів і послуг. 2. Вчення про фінансові структури, яке показує, як складається ціна товару чи послуг і який прибуток вони приносять. 3. Економіка (наукова дисципліна). 4. Структура господарського життя.

Економічна експансія (англ. economic expansion) – політика, спрямована на поширення сфери свого впливу на чужі території, ринки, джерела сировини. Здійснюється як економічними методами (вивезення капіталу, демпінг, валютна політика), так і шляхом дипломатичного тиску, збройної агресії, економічного і політичного підкорення.

Економічна ефективність управління виробництвом (англ. production management economic efficiency) – результат діяльності системи управління, який забезпечує досягнення цілей, що стоять пе(ред об'єктом управління, за найменших витрат.

Економічна семіотика (англ. economic semiotics) – наукова дисципліна, що вивчає закономірності побудови й використання форм обміну інформацією в системах економічного управління.

Економічна структура суспільства (англ. Economy structure of society) – сукупність елементів виробничих відносин певного суспільства, що становлять його економічний базис, відносини виробництва, обміну, розподілу, споживання.

Економічний експеримент (англ. economy experiment) – науково поставлений дослід у галузі економічних процесів для перевірки ефективності розроблених господарських заходів. Метою економічного експерименту є доведення правильності певної економічної теорії, висунутої на основі вивчення діючої практики економічного розвитку.

Економічна зона (англ. economic zone) – морський район, що розташовується за межами територіального моря і прилягає до нього, в якому прибережна держава має суверенне право на розвідку, розробку та збереження природних ресурсів, які перебувають на дні, в його надрах, у покривних водах, а також на розпорядження цими ресурсами.

Економічний бойкот (англ. economic boycot) – повна або часткова відмова від економічних зв’язків з окремою приватною особою, фірмою, державою.

Економічний дирижизм (англ. economic conductizm) – одна з економічних доктрин, яка характеризується прагненням до більш значного за масштабами та глибиною втручання держави в економічні процеси.

Економічний дуалізм (англ. economic dualizm) – існування в межах однієї економіки обтяжуючих один одного різних способів виробництва, споживання, ринків трудових ресурсів або навіть різних видів грошового обігу.

Економічний механізм (англ. economic mechanizm) – складовий елемент господарського механізму. Він включає економічні важелі та стимули.

Економія (англ. economy) – 1. ощадливість при витрачанні чого-небудь. 2. заощаджені проти встановленої норми матеріали, сировина, паливо, час, кошти на виробництво одиниці продукції або виконаних робіт.

Економія за рахунок росту виробництва (англ. economies of scale) – ситуація, за якої середня вартість одиниці продукції знижується при збільшенні випуску продукції.

Експансія (англ. expansion) – розширення сфери впливу об'єднань великих держав, яке здійснюється економічними, військовими й дипломатичними методами.

Експеримент (англ. experiment) – 1. Один з основних методів наукового дослідження, в якому вивчення явищ відбувається за допомогою ретельно вибраних або штучно створених умов. 2. Дослід, спроба здійснити щось вперше.

Експертиза (англ. exatination) – дослідження будь-якого питання обізнаною особою (експертом) з метою надання висновку.

Експертиза грошових знаків (англ. exatination of banknotes) – перевірка грошових знаків і розмінної монети на їх справжність і платіжність. Мета експертизи – виявити фальшиві, старі, пошкоджені грошові знаки і монети. Якщо при експертизі пошкоджених знаків буде встановлено їхню справжність і платіжність, банк замінює їх на нові за заявою пред'явника.

Експертиза патентна (англ. patent examination) – 1. Дослідження заявки на винахід з метою встановлення у пропозиції ознак винаходу. За наслідками е.п. розв'язують питання про видачу авторського свідоцтва чи патенту на винахід. 2. З'ясування того, що експонати міжнародних виставок або товари, на які передбачається продаж ліцензій чи передача технічної документації в інші країни, не підлягають дії чинних там патентів. За наслідками такої експертизи складають офіційний документ – патентний формуляр.

Експертна квота (анг. expert quota) – певна величина у загальному обсязі експорту товарів, яку встановлюють картелі для об'єднуваних ними підприємств, або частка окремих монополій, що входять у міжнародні картелі.

Експертних оцінок методи (англ. methods of expert marks) – методи науковотехнічного прогнозування, пов'язані із збиранням і систематизацією певних оцінок (технічних, економічних), які дають компетентні спеціалісти (експерти), які досліджують проблеми, процеси, явища.

Експертні оцінки (англ. expert's appraisals) – розгляд, дослідження якої-небудь справи, якогось питання з метою зробити правильний висновок, дати правильну оцінку відповідному явищу.

Експозе (англ. expose) – 1. Короткий виклад якогось документа, твору. 2. У парламентській практиці – коротке повідомлення представників уряду з питань поточної внутрішньої і зовнішньої політики.

Експорт (англ. export) – 1. Вивезення товару або капіталу за кордон самостійно або із залученням послуг незалежних маркетингових посередників. 2. Товари, які відправляють до іншої країни на продаж.

Експорт капіталу (англ. capital exports) – вивезення капіталу за кордон, який здійснюється у грошовій або товарній формі з метою одержання прибутку, зміцнення економічних і політичних позицій. Запроваджується державами, фірмами, окремими підприємствами у вигляді позичкового капіталу (позики, кредити, вкладення на поточні рахунки іноземних банків) або підприємницького капіталу (прямі, портфельні інвестиції).

Експортна ліцензія (англ. export license) – дозвіл компетентного державного органу на вивезення конкретних товарів установленої вартості протягом певного часу.

Експортна угода (англ. export agreement) – комерційна діяльність, пов’язана з вивезенням і продажем за кордон товарів чи послуг, зроблених у країні-експортері, для передачі у власність іноземному контрагенту.

Експортні дотації (англ. export grant) – кошти, що виділяються з державного бюджету експортерам з метою заохочення вивезення товарів. Експортні дотації йдуть на надання експортерам різних податкових пільг (зниження податкових ставок чи повернення внутрішніх податків із товарів, вивезених за кордон; надання можливості купівлі без податку на внутрішньому та зовнішньому ринках товарів, призначених для виробництва продукції на експорт, звільнення від податку транспортування експортних товарів, їх складування); субсидіювання пільгових процентних ставок за наданими комерційними банками експортних кредитів; поповнення грошових ресурсів спеціалізованих кредитних і страхових інститутів, які здійснюють фінансування та страхування експортних операцій.

Експортні кредити (англ. export credit) – кредити, що надаються іноземним покупцям або їхнім банкам із метою фінансування продажу товарів і послуг; засіб стимулювання експорту. У країнах з розвинутою ринковою економікою залежно від того, хто безпосередньо кредитує іноземного покупця, е. к. поділяються на фірмові (комерційні) і банківські. Фірмові експортні кредити надаються від особи експортера, але, як правило, рефінансуються банками. Більше поширення набули банківські експортні кредити, що надаються іноземним покупцям безпосередньо банками. Банківські експортні кредити надаються приватними банками або їх консорціумами і спеціальними зовнішньоторговельними банками. У деяких випадках характеру експортні кредити набувають урядові кредити або кредити урядових установ. Поширена практика комбінованих (змішаних) кредитів.

Експортні товари (англ. export goods) – товари, призначені для вивезення за кордон з метою реалізації їх на зовнішньому ринку.

Експортна вартість товару (англ. export cost of commodity) – вартість, яка визначається за рахунком, що пред'являється іноземному покупцю без прямих накладних витрат в іноземній валюті, пов'язаних із реалізацією даного товару.

Експортна квота (англ. export quota) – визначений обсяг виробництва й поставок на експорт окремих товарів. експортна субсидія (англ. export sub sidy) – один з методів державного стимулювання експорту за рахунок бюджету.

Експортний лізинг (англ. export lising) – один із видів лізингових операцій, пов'язаних з наданням у довготермінову оренду обладнання лізингодавачем, який перебуває в державі – виробнику цього обладнання, лізингоотримувачу з іншої держави.

"Ексрайт" (англ. exright) – корпорації, що залучають додаткові гроші. Можуть надавати своїм акціонерам право підписки на нові чи додаткові акції за ціною нижче за ринкову.

"Екстра" (англ. extra) – дивіденд у вигляді акцій або готівки як доповнення до постійних і звичайних дивідендів, які виплачує компанія.

Екстраполяція (англ. extrapolation) – метод прогнозування тенденцій, в основі якого лежить впровадження ліній, тенденцій за межами кінцевої точки почасового ряду.

ЕКЮ (англ. Eиropean Currency Unit) – регіональна валютна одиниця, що використовується країнамиучасниками Європейської валютної системи (ЄВС) з 13 березня 1979 р. Створення ЕКЮ мало на меті сприяти розвитку інтеграції у валютній сфері, протидіяти впливу долара США у взаємних розрахунках, забезпечувати передумови для формування єдиного валютного ринку країн Європейського економічного співтовариства (з січня 1992 р. Європейський Союз (ЄС). ЕКЮ має певний валютний курс, який визначається на базі валютного кошика національних валют країн-учасниць ЄС англійського фунта стерлінгів і грецької драхми з урахуванням їхньої питомої ваги у сукупному валовому національному продукті.

Еластичність попиту (англ. elastic supply) – показник, що характеризує, на скільки відсотків може зрости чи знизитися ринковий попит на певний товар залежно від збільшення або зменшення його ціни на один відсоток.

Електронні гроші (англ. electronic money) – умовна назва грошових коштів, які використовуються їхніми власниками на основі електронної системи банківських послуг. По суті, це кредитні гроші, які приводяться в рух не за допомогою паперових носіїв (банківських білетів, чеків, векселів), а завдяки запровадженню в сфері розрахунків найновітніших комп'ютерів і сучасних систем зв'язку.

Електронні гроші є найбільш прогресивним, економічним і зручним носієм грошових функцій. Поява електронних грошей стала можливою завдяки широкому впровадженню в банківську справу, у сферу обслуговування населення комп'ютерної техніки і технології, створенню ефективної системи правового захисту всіх суб'єктів розрахунково-платіжних відносин. Основними компонентами системи забезпечення є банківські автомати-касири, кредитні картки, дебетові картки, електронні системи розрахунків у торговельних пунктах, електронна система обслуговування вдома. Широкого розвитку набули у США, Японії, ФРН та інших країнах з розвинутою електронною індустрією.

Елементи організації (англ. elements of organization) – за Барнардом, це три формальні складові будьякої організаційної структури, необхідні для її нормального функціонування: інформаційний зв'язок, готовність служити одній меті і наявність загальної мети. Хоча ціль організації, її стратегічне призначення відрізняються від мотивів, якими керується кожен співробітник, індивідуальне і загальне повинні підкріплювати одне одного для того, щоб сприяти досягненню позитивних результатів.

Елімінування (англ. elimination) – вилучення з розгляду (розрахунку, аналізу) ознак (змінних факторів), не пов'язаних з явищем, що визначається.

Ембарго (англ. embargo) – 1. заборона державною владою ввезення-вивезен ня товарів чи валютних цінностей, що належать іншій державі. 2. Заборона державного виходу з портів країни суден інших держав своїх чи власних і заходу іноземних суден у порти або затримання їх у територіальних водах. 3. Згідно із статутом ООН колективний репресивний захід стосовно держави, дії якої є небезпечними у міжнародній практиці. 4. Розпорядження уряду, яке припиняє певний вид торгівлі the government has put an embargo on the export of computer equipment – уряд наклав ембарго на експорт комп'ютерного обладнання; to lift an embargo – дозволити торгувати знову.

Емеритальні каси (англ. emerital eqshbox) – різновид пенсійних кас, які охоплюють переважно високооплачувану частину державних службовців, вищих офіцерів і генералів. Виплата пенсій пов'язана з особистими заслугами, стажем роботи.

Емісійний баланс (англ. etissive balance) – розробляється емісійним банком з метою визначення розмірів і структури операцій випуску та вилучення грошових знаків за певний період. Сальдо емісійний баланс характеризує збільшення чи зменшення маси готівки в обігу.

Емісійний прибуток (англ. profit of issue) – прибуток від розміщення цінних паперів, який одержують великі банки, інші кредитно-фінансові установи внаслідок посередництва між емітентами цінних паперів і їх покупцями.

Емісія (англ. etission) – випуск паперових грошей та цінних паперів державними установами та акціонерними товариствами.

Емісія грошей (англ. mopey emission) – випуск в обіг грошей. Сприяє збільшенню грошової маси в обігу. Економічні межі емісії визначаються потребами сфери обігу в грошах як засобу обігу та платежу, а також засобу нагромадження. Якщо емісія здійснюється в цих межах, створюються умови для забезпечення сталості грошей. Емісія грошей приносить емітенту дохід, розмір якого визначається різницею між її сумою й витратами на виготовлення грошових знаків. Оскільки в сучасних умовах емісія грошей закріплена за центральними банками країн, емісійний дохід переходить у їхнє розпорядження і використовується як кредитний ресурс. Якщо розвиток банківського кредитування економічно виважений, розміри емісії тримаються у межах зростання потреб сфери обігу в грошах. Емісійний дохід може використовуватися для покриття бюджетного дефіциту опосередковано чи через кредитування банківською системою держави під її цінні папери. За таких умов, особливо в першому випадку, емісія грошей виходить за межі об’єктивних потреб обігу, що призводить до їх знецінення.

Емісія цінних паперів (англ. stoc emission) – випуск в обіг акцій, облігацій, скарбницьких векселів та інших цінних паперів підприємствами, банками та центральними і місцевими органами держави. Мета – залучення з ринку позикових капіталів додаткових коштів. Підприємства залучають такі кошти для розширення своїх основних і обігових фондів, банки – для збільшення кредитних коштів і розширення кредитування, державні ограни – для покриття дефіциту своїх бюджетів.

Емітент (англ. issuer) – держава, підприємство, установа, організація, що випускають в обіг грошові знаки, цінні папери, платіжно-розрахункові документи.

Емуляція (англ. etиlation) – імітація функціонування всієї або частини однієї системи засобами іншої, яка реалізована переважно шляхом апаратних засобів таким чином, що за посередництвом системи –

імітатора – здійснюється обробка тих самих програм, отримання тих самих результатів, що й у імітованій системі.

Ендогенні фактори (англ. endogenous factors) – фактори внутрішнього походження, викликані головним чином внутрішніми причинами: надійна національна валюта, перехід до принципово нової технології на основі НТП, забезпеченість паливноенергетичними ресурсами.

Енергетика (англ. energoties) – галузь економіки, пов'язана з вивченням енергетичних ресурсів, виробленням (генеруванням), перетворенням, розподілом і споживанням різних видів палива та енергії.

Енергетичний баланс (англ. energetic balance) – система показників, які характеризують ресурси, виробництво та використання всіх видів палива й енергії.

Ергономіка (англ. egronomic) – наукова дисципліна, що вивчає взаємини людини і машини в конкретних умовах виробничої діяльності з метою раціоналізації виробництва і зростання продуктивності праці. Людина, машина і середовище розглядаються в ергономіці як складне ціле, в якому провідна роль відводиться людині. До завдань ергономіки входить розробка методів системного аналізу, оцінки і проектування найдоцільніших варіантів людської діяльності.

Етика ділова (англ. business ethics) – вчення і практика поведінки людини відповідно до понять добра і зла, призначення людини в суспільстві, сенсу життя й діяльності. Ділова етика включає в себе систему ідеалів, на які спирається ділова людина, і грунтується на моральних принципах, певних правилах поведінки, а також на правових критеріях, які встановлюються законодавчими актами держави.

Етичні норми корпоративної відпові дальності (англ. ethical standards in the corporate responsibility) – соціальна спрямованість менеджменту і її вираження в діяльності менеджерів.

Ефект діяльності (англ. howthorne effect) – тенденція людей виконувати краще роботу, щоб, виконавши її, відчувати себе корисним і важливим.

Ефективність і сфера послуг (англ. efficiency and service oriented occupations) – зростаюче значення заходів для підвищення і виміру ефективності в невиробничих галузях, у міру того, як економіка дедалі більше орієнтується на надання послуг. Наразі велика частина американської робочої сили зайнята вже не на сталеливарних чи автомобільних заводах, а працює інженерами, перукарями, вчителями, лікарями, охоронцями. Водночас ми ще мало знаємо про можливості

підвищення ефективності праці фахівців у сфері послуг, де в майбутньому буде зайнята основна маса робочої сили США. У цьому зв'язку менеджмент повинен бути готовий до розв'язання унікальних проблем підвищення ефективності, що рано чи пізно дадуть про себе знати в цій сфері діяльності, яка швидко розвивається.

Ефективність та інновації (англ. efficiency and innovations) – ідея про те, що новаторство в менеджменті може бути об'єктом вивчення практики, і керівникам варто цілеспрямовано шукати джерела інновацій, використовуючи доступні засоби (Друкер). Як приклад новаторського підприємництва називають Рея Крока – керівника компанії "Macdonald's". Сам Крок не винайшов нічого, він просто стандартизував продукцію і способи виробництва, організував навчання персоналу на основі аналізу робочих операцій, розробив нормативи, покликані забезпечити успіх. Інакше кажучи, передові управлінські ідеї і прийоми він застосував для того щоб створити прийнятну для споживача систему цінностей, тож продукція компанії користується широким попитом в усьому світі, а золоті арки – емблема «Macdonald's» – однаково добре відомі в Чикаго, Парижі, Х'юстоні, Мюнхені, Женеві, РіодеЖанейро.

Ефективність технічна (технологічна) (англ. technical efficiency) – максимально можливий обсяг виробництва, досягнутий внаслідок використання наявних ресурсів.

Ефективність товарно-операційна (англ. trade efficient) – можливість здійснення обміну в заданому обсязі через посередництво найменшої кількості осіб.

Є

Євровалюта (англ. eurocurrency) – валютні кошти, депоновані на рахунках в європейських банках за межами відповідних країн. Рахунки в є. почали застосовувати в умовах конвертованості валют і «доларового перенасичення», що виник внаслідок хронічного дефіциту платіжного балансу США. Це обумовило розвиток ринку євровалюти, тобто міжнародного ринку короткострокових капіталів. Маючи є. (долари, марки, франки, фунти стерлінгів та ін.), банки користуються зручним інструментом для проведення кредитних угод на різні терміни.

Євродолари (англ. eurodollars) – тимчасово вільні кошти в доларах США, розміщені в банках Європи. Використовуються для покриття дефіциту платіжного балансу, поповнення національних грошових ринків.

Єврокредити (англ. eurocredits) – міжнародні позики, що надаються великими комерційними банками за рахунок ресурсів євровалютного ринку. Як правило, такі позики організовують консорціуми банків на строк

від 2 до 10 років із плаваючими відсотковими ставками. Сума є. залежить від репутації позичальника і коливається в межах від 20–30 млн дол. до 1–2 млрд дол. Кредитні угоди по є. відрізняються рядом специфічних умов, що визначають права і обов'язки кредитора і позичальника. Так, операції банків у Європі не підлягають юрисдикції країни банку-кредитора; на них не поширюються грошово-кредитні норми та обмеження, що діють у цій країні. Передбачається порядок фіксації відсоткових ставок, мож-ливість припинення зобов'язань за угодою у разі неможливості залучення банками депозитів євроринку, використання альтернативних валют та інші умови.

Єврооблігації (англ. eurocertifica) – боргові зобов'язання, що є одним із видів цінних паперів, які випускаються позичальниками при отриманні довготермінових кредитів на євроринку. Є. мають всі ознаки (реквізити) облігацій, а також деякі особливості. Зокрема, вони розміщуються одночасно на ринках кількох країн, а не однієї країни, як традиційні іноземні облігації, що випускаються нерезидентами.

Європейська валютна одиниця (ЕКЮ) (англ. European currency unit) – умовна міжнародна рахункова одиниця країн членів ЄЕС. Створена в 1979 р. із метою протиставити свою колективну валюту американському долару та запобігти його проникнення на європейський ринок. Величина ЕКЮ розрахована на базі «кошика» національних валют країнчленів ЄЕС. Слугує грошовою одиницею європейської валютної системи. Випускається у вигляді записів на рахунках центральних банків (членів ЄЕС у Європейському фонді валютного співробітництва. Використовується як міра вартості для визначення валютних паритетів.

Європейська валютна система (англ. European currency system) – форма організації валютних відносин країнчленів ЄЕС з метою сприяння їхнім зовнішньоекономічним відносинам шляхом стабілізації валютних курсів. Включає три основні елементи: зобов'язання країнучасниць системи підтримувати коливання валютного курсу своїх національних валют у межах встановленого діапазону; створення спеціальної європейської валютної одиниці (ЕКЮ); надання кредитної і фінансової допомоги урядам країнчленів ЄЕС, коли вони не мають фінансових можливостей підтримувати курс своєї національної валюти на узгодженому рівні. Надання такої допомоги може здійснюватись на двосторонній і багатосторонній основі. Для цього створений спеціальний фонд – Європейський фонд валютного співробітництва, а також можуть формуватись інші цільові фонди за рахунок внесків країн членів ЄЕС. Створена 13 березня 1979 року.

Європейська розрахункова одиниця (англ. European pay unit) – прирівнюється до 0,888671 грама чистого золота, а з 1975 р. – до "копійки валют".

Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) (англ. european bank of reconstruction and development) – міжнародна кредитна організація, основною метою якої є сприяння реформам у країнах Центральної і Східної Європи, спрямованих на перехід до ринкової економіки. Створений у травні 1990 р. Засновники: США, Канада, Мексика, Венесуела, Марокко, Єгипет, Ізраїль, Японія, Південна Корея, Австралія і Нова Зеландія, усі європейські країни (крім Албанії), а також дві міжнародні організації – Європейське співтовариство та Європейський інвестиційний банк.

Європейський інвестиційний банк ЄІБ (англ. European investment bank.) – спеціалізована фінансово кредитна організація ЄС, створена в 1958 р. Членами ЄІБ є всі країни учасниці ЄС. Банк надає кредити на спорудження та реконструкцію об'єктів, які становлять інтерес для країнчленів ЄС та асоційованих членів.

Європейський фонд регіонального розвитку (ЄФРР), (англ. European fond of region development) – складова частина бюджету Європейського економічного співтовариства (ЄЕС). Створений в 1975 р. із метою фінансування заходів щодо подолання існуючих регіональних диспропорцій у країнах ЄЕС. Кошти фонду виділяються країнам, як правило, для депресивних районів, де рівень безробіття вищий, ніж в середньому по країні. Пояснюється це тим, що вирішення регіональних проблем є дуже важливою передумовою створення економічного союзу.

Європейський фонд розвитку (ЄФР) (англ. European fund of region development) – інститут багатостороннього пільгового кредитування асоційованих в ЄЕС країн, що розвиваються, при Комісії європейських співтовариств (КЄС). ЄФР не є юридичною особою, ним управляє Генеральний директорат КЄС з питань співробітництва і розвитку.

Європейські співтовариства (ЄС) (англ. European unions) – інтеграційне угруповання західноєвропейських країн, яке виникло в 1967 р. шляхом злиття керівних органів Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) та двох інтеграційних угруповань галузевого характеру – Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС) та Європейського співтовариства з атомної енергії (Євроатом).

Євроринок (англ. Euromarket) – міжнародний ринок позичкових капіталів, на якому операції здійснюються в євровалютах.

Єврочеки (англ. Eurocheks) – чеки, що приймаються до оплати у будь якій країні учасниці європейської банківської системи “Єврочек”, створеної у 1968 році.

Єдина державна система діловодства (ЄДСД) (англ. Cotton national system of clerical work) – науковопорядкований комплекс правил, нормативів і рекомендацій, що визначають і регламентують процеси діловодства (справочинства) в установах, організаціях та підприємствах. Положення ЄДСД, правила їх застосування в умовах діяльності різних установ видаються міністерствами в інструкціях з діловодства.

Єдина номенклатура посад службовців (ЄНПС) (англ. cotton nomenclature of posts and employees) – затверджений у певному порядку перелік усіх категорій службовців, зайнятих у галузях народного господарства і державного управління, включаючи керівних працівників, яких призначають вищі організації або обирають у визначеному порядку. В ЄНПС не враховані посадові найменування плинного і пільгово(підйомного складу, а також масових професій зв’язку, торгівлі.

Єдиний платіжний документ (англ. cotton paydocument) – спільний документ по платежах за житлову площу, комунальні послуги, газ, електроенергію та телефон, запроваджений для поліпшення обслуговування населення та вдосконалення порядку розрахунків. Бланки брошуруються в єдину розрахункову книжку, що видається безкоштовно квартиронаймачам.

Єдність диференціації й інтеграції (англ. unity of differentiation and integration), у менеджменті положення про те, що із розвитком і поширенням нових технологій і підвищенням уваги до навколишнього середовища буде тривати процес диференціації підрозділів у рамках однієї організації. Найважливішим завданням теоретичного і практичного менеджменту в цих умовах стає розробка проблем інтеграції диференційованих, функціональних одиниць у єдине ціле.

Єдиноначальність (англ. unity of command) – у класичному менеджменті (Файоль) ідея про те, що в організації співробітник не може водночас мати більше одного керівника, перед яким він відповідає за доручену роботу. В противному разі виникає ризик втрати ефективності координації. Порушення принципу є. може мати місце, наприклад, коли керівник не може чітко делегувати достатній обсяг повноважень своєму підлеглому, внаслідок чого останній має більше ніж одного боса. Це призводить до плутанини і порушує злагодженість роботи підлеглих.

Ємність ринку (англ. market size) – 1. сукупний ринковий попит. 2. показник, що характеризує можливий щорічний (найчастіше) обсяг

продажу певного товару. Є. р. залежить від економічної і політичної ситуації в країні, рівня доходів населення, величини витрат на споживання, ступеня освоєння ринку конкурентами, рівня цін тощо.

Ж

Женевські конвенції (вексельні та чекові) (англ. geneva's conventions (bills and cheks) – багатосторонні міжнародні договори, укладені на конференціях 1930 - 1931 рр. у Женеві, які регламентують порядок застосування у платіжному обігу векселів та чеків. Основною метою ж.к. є уніфікація вексельних та чекових законів й усунення труднощів у міжнародному обігу векселів та чеків, викликаних розмаїттям правових норм, встановлених у різних державах.

Жирант (англ. endorser) – особа, яка здійснює на письмовому борговому зобов'язанні передавальний напис.

Жират (англ. endorsee) – особа, на яку переводиться вексель або чек. жиро (англ. banc givo) 1. система безготівкових розрахунків. 2. передавальний напис на звороті векселя, чека або на інших кредитних засобах.

Жирочеки (англ. banc givo cheks) – чеки, які містять наказ чекодавця банкові про перерахування з його жирорахунку на рахунок чекоотримувача певної суми грошей. Ж. використовуються тільки в безготівкових розрахунках у межах одного банку, де знаходяться жирорахунки одержувача та платника за чеком. Вони не можуть передаватись написом.

Життевий цикл гуртків якості (англ. life cycle of qualitystudy groups) – містить у собі такі стадії: 1) формування гуртка якості; 2) аналіз членами гуртка якості існуючих проблем у галузі підвищення якості продукції і зростання ефективності виробництва, розробка пропозицій з їхнього вирішення. Ця система перенесена й у закордонні філії. У більшості випадків вищі керівники філій формують комітет з управління, що збирається раз на один чи два тижні і приймає рішення як єдиний орган. Наприклад, у філії фірми «Маад сита» у Малайзії два японських і чотири місцеві керуючі, кожен з яких несе відповідальність за якийсь відділ, збираються двічі на місяць. Філія «Мацу сіті» у Великобританії є повною власністю материнської компанії. У ній комітет з управління, що складається з чотирьох японців і трьох англійців, збирається один раз на тиждень.

Життєвий цикл фірми (ЖЦФ) (англ. life cycle of firm) – етапи розвитку комерційного підприємства від зародження до занепаду. Один з варіантів ЖЦФ пропонує економіст А. Юданов, асоціюючи кожен етап

ЖЦФ із тваринами: ластівка – інноваційна фірма, мишка – дрібна фірма без вираженої спеціалізації, лисиця – вузько спеціалізоване комерційне підприємство, лев – могутня фірма масового виробництва продукції, слон – диверсифікований бізнес, бегемот – етап зниження повороткості великої корпорації.

Жорсткі елементи управління (англ. hard elements of a management) – відбивають формальний бік організації, що матеріалізується через різні документи кожної конкретної компанії. Найважливішими з жорстких елементів управління є організаційні структури, стратегії і системи управління. При цьому організаційні структури є собою способом групування робіт і проведення ліній підпорядкування, що об'єднують роботи. Стратегії визначають курс на розподіл обмежених ресурсів для досягнення намічених цілей. Системи описують процеси й встановлення процедури управління (наприклад, системи планування, системи управління якістю).

З

Забезпечення грошей (англ. garantee of money) – сукупність матеріальних та інших благ, які перебувають у сфері обігу і служать матеріальною основою обігу нерозмінних грошових знаків. В умовах обігу дійсних (золотих) грошей та розмінних на золото грошових знаків їхня кількість в обігу автоматично підтримувалась на об'єктивному рівні, і проблема забезпечення таких грошей зводилась до нагромадження золотого запасу. При обігу нерозмінних грошових знаків проблеми забезпечення їх звелись до постійного розширення товарного поповнення сфери обігу, з одного боку, і підтримання грошової маси в обігу на об'єктивно необхідному рівні – з іншого.

Забезпечення кредиту (англ. garantee of credit) – спосіб страхування банком неповернення клієнтом позички. Комерційні банки застосовують такі форми забезпечення кредиту: гарантії або доручення третьої сторони; перепоступка контрактів; перепоступка дебіторської заборгованості; товарні запаси; шляхові документи; рухоме та нерухоме майно; цінні папери; дорогоцінні метали. При наданні позичок індивідуальним позичальникам як з. к. приймаються поліси страхування життя, свідоцтва про ощадні внески, вимоги на виплату заробітної плати; при кредитуванні підприємств видобувних галузей – корисні копалини або контракти на постачання сировинних ресурсів, при кредитуванні фермерів – урожай (зібраний або на корені, за умови його застрахування).

Заборгованість зовнішня (англ. external debt) – заборгованість, що поділяється на довгострокову, короткострокову, державну й гарантовану державою, а також приватну, не гарантовану державою.

Заборгованість прострочена (англ. stiched debts) – 1. заборгованість державних і кооперативних підприємств та організацій, а також окремих громадян установам банку по кредитах, строк сплати яких настав або минув; 2. заборгованість юридичних осіб та громадян бюджету, державним і кооперативним підприємствам, організаціям, установам, постачальникам, підрядникам тощо, за податковими платежами, відрахуваннями від прибутку за товари, надані послуги або виконані роботи, строк сплати яких настав або минув.

Завдання (англ. task) – ціль, поставлена перед організацією або робочою групою, що слугує критерієм ефективності її роботи. 3. не формулюється випадково або суто теоретично. Зміст з. випливає з копіткого процесу обробки отриманих даних, їхнього узагальнення, аналізу і синтезу. **З**авдання аналізу (англ. task of an ana lysis) – визначення тенденцій та показників, які характеризують стан та динаміку об'єкта, що вивчається, та його складових елементів; порівняння чисельних значень показників із значеннями іншого періоду, іншого об'єкта, з нормативним рівнем; формулювання висновків, які є основою для прийняття ефективних управлінських рішень.

Завдання і лідерство (англ. task and leadership) – зв'язок між характером робітника, з. і лідерством. 3. в організації бувають структурованими і неструктурованими. У першому випадку з. сформульоване послідовно, крок за кроком, воно передбачуване і попередньо запрограмоване. Прикладом гранично структурованого завдання є, наприклад, робота оператора преса на лінії збирання. Неструктуровані з. неможливо запрограмувати, як, наприклад, у хірурга кардіолога. Лідери в групах зі структурованими з. перебувають у кращому становищі, вони не мають потреби в особливих повноваженнях, тому що їхня влада значною мірою запропонована інструкціями.

Завдання прогнозування (англ. task of prognosis) – аналіз і виявлення головних тенденцій розвитку в певній галузі, вибір показників, які суттєво впливають на величину, що досліджується; вибір методу та періоду прогнозування; прогнозування показників якості об'єкта; прогноз параметрів організаційно-технічного рівня виробництва та інших елементів зовнішнього середовища, які мають вплив на показники, що прогнозуються.

Завдання, його класичне тлумачення (англ. task, its classical meanings) – виробнича мета, поставлена на робочому місці перед підрозділом або організацією загалом. Виконання з. можливе, якщо: 1) є стандартні умови праці і необхідний інструмент; 2) запропоновані способи виконання; 3) нормований час, необхідний для виконання З.; 4) береться до уваги втома працівника; 5) передбачені нормативи якості продукції, що випускається.

Завдаток (англ. advance) – грошова сума, що видається однією із сторін договору іншій у рахунок належних платежів; є доказом укладення договору й засобом забезпечення його виконання. завдаток,

Забезпечення (англ. collateral) – майно чи інші цінності, які слугують забезпеченням позички (іноді на умовах, які визначають центральні банки).

Загальний еквівалент (англ. general equivalent) – товар за допомогою якого вимірюють вартість усіх інших товарів.

Загальна система преференцій (англ. general system of preferences) – система митних пільг, що надаються розвинутим країнам. Суть цих пільг зводиться до зниження або повної відміни мита на готові вироби з країн, що розвиваються.

Загальна угода про торгівлю та тарифи (ГАТТ) (англ. general agreement on tariffs and trade) – організація заснована в 1948 р. у Женеві як законодавчий і дорадчий орган, який займається питаннями міжнародних торгових відносин.

Зайнятість за бажанням (англ. employment at will) – доктрина, за якою роботодавець міг би призупинити роботу найманої особи у будь який час, за будь яких причин і обставин.

Зайнятості рівна можливість (англ. equal employment opportunity) – політика, яка не допускає дискримінації у наймі, оплаті, призначенні на роботу і сприянні розвитку.

Закладна (англ. mortgage) – юридичний документ, що підтверджує згоду підприємства закласти під свій борг землю, будівлі та інше належне йому майно.

Закладні листи (англ. mortgage sheets) – один із видів довготермінових цінних паперів, що випускаються іпотечними банками під заставу земельних ділянок, будинків та іншого нерухомого майна, що приносять дохід у вигляді відсотків.

Заключні обороти (англ. final closing turnover) – обороти за окремими рахунками, які проводяться у поточному році, але підлягають обліку як обороти минулого року. В банках з.о. застосовуються для зосередження на балансі залишків на 1 січня керівної організації по централізованих рахунках: коштів ощадного банку, доходів та видатків державного бюджету.

Закон (англ. low) – нормативний акт, прийнятий вищим органом державної влади у встановленому конституцією порядку. Має вищу юридичну силу стосовно інших нормативних актів (указів, постанов).

Закон грошового обігу (англ. low of money turnover) – економічний закон, який вимагає, щоб в обігу в кожний даний момент перебувала лише певна об'єктивно зумовлена кількість грошей. З. г. о. виражає зв'язок таких показників: грошової маси, суми цін товарів та послуг, взаємно сплачуваних платежів, швидкості обігу грошей.

Закон Оукена (англ. Oiken's Law) – емпіричний зв'язок, відкритий Оукеном, між циклічними змінами у ВНП і безробіттям. Закон стверджує, що коли реальний ВНП скорочується на 2 % відносно потенційного рівня, то показник безробіття збільшується на 1 %.

Закон попиту і пропозиції (англ. the Low of supply and demand) – принцип, відповідно до якого ціни мають тенденцію до зростання при існуванні дефіциту і зниження – при надлишку.

Закон синього неба (англ. bluesky law) – будьякий із державних законів, який ставить за мету боротьбу з шахрайством.

Закон ситуації (англ. law of situation) – ідея Фоллет про те, що для лідера, який стоїть перед вибором рішення, ситуація заздалегідь задана, і йому залишається тільки реагувати на неї тим чи іншим способом.

Закон спадаючої віддачі (англ. Law of diminishing recoil) – відповідно до якого при досягненні певного обсягу виробництва товарів або послуг настає момент, коли витрати виробництва починають збільшуватися внаслідок двох можливих причин, одна з яких пов'язана з відновленням витраченої енергії.

Закон спадаючої граничної корисності (англ. law of diminishing marginal utility) – відповідно до якого корисність кожної нової одиниці спожитого товару чи послуги зменшується внаслідок насичення потреб. Даний закон (зазвичай досліджуваний у рамках мікроекономіки) – один з перших, що доводить існування наукового самоменеджменту.

Закон спадаючої граничної продуктивності (англ. low of diminishing returns) – закон, що демонструє залежність обсягів виробництва від приросту одного ресурсу при фіксованості інших.

Закони антитрастові (англ. antitrust laws) – перелік законів про заборону об'єднання у монополію шляхом злиття конкуруючих фірм або іншими способами.

Законодавство (англ. legislation) – 1. діяльність уповноважених органів державної влади з видання законів. 2. сукупність усіх правових норм, що діють у даній державі або регулюють окремі сторони суспільних відносин.

Законодавство антидемпінгове (англ. anti dumping law) – правові акти та положення, спрямовані проти викидного або втратного експорту (демпінг, тобто коли здійснюється продаж товарів на зовнішньому ринку за цінами нижчими, ніж на внутрішньому.

Закрита система (англ. closed system) – 1. характеристика взаємин організаційної структури і навколишнього середовища, що описав Дж. Томпсон у своїй книжці «Організації в дії». На відміну від відкритої системи, що прагне до стану самостабілізації у взаємодії з зовнішніми факторами, закрита система прагне до визначеності й інтегрує ззовні лише ті елементи, що у неї асоціюються з досягненням тільки їй властивих цілей. Служить скоріше досягненню раціональних, орієнтованих на вирішення конкретного завдання цілей у короткостроковій перспективі, тоді як відкриті системи, наприклад, динамічно розвиваються у галузях економіки, мають справу з невизначеностями і нестійкістю навколишнього середовища. 2. Система з непроникними межами. Вона не має входів і виходів для обміну речовини з навколишнім середовищем. Виснаження внутрішньої енергії закритої системи неминуче призводить до росту ентропії, що виражає рух системи до дезорганізації, тобто до знищення себе як даної цілісності.

Закриття бюджетних кредитів (англ. closing of budget credits) – припинення права розпорядників кредитів витрачати бюджетні асигнування, передбачені кошторисом поточного року. Термін дії бюджетних кредитів завершується 31 грудня, після чого установи банків закривають усі залишки невикористаних бюджетних коштів. Невикористані бюджетні кошти із збалансованих рахунків розпорядників списуються на основні рахунки відповідних бюджетів. чи договорами). У міжнародних розрахунках називається клірингом.

Залучені кошти (англ. atracted funds) – обігові кошти, одержані підприємствами і організаціями у тимчасове користування.

Замовлення (англ. order) – комерційний документ, в якому покупецьім портер детально вказує всі необхідні умови для виготовлення чи підготовки замовленого товару, всі суттєві елементи, потрібні для укладення експортної угоди.

Заморожування іноземних активів (англ. freezing of foreign assets) – позбавлення іноземного власника банківського рахунка, права вільно

розпоряджатися коштами. Здійснюється за рішенням органів державної влади і зумовлюється політичними (наприклад, війна) та економічними причинами.

Запаси (англ. stocks, rezerves) – наявність матеріальних ресурсів (засобів виробництва і предметів споживання) для забезпечення безперервності розширеного відтворення, обслуговування невиробничої сфери та задоволення потреб населення.

Запаси спекулятивні (англ. floating supply) – товари та цінні папери, що вилучаються з нормальних каналів споживання та інвестування виключно з метою перепродажу.

Запаси товарні (англ. goods in stock) – запаси готової продукції у виробників (збутові запаси) і торгових організацій, що забезпечують безперервність процесу реалізації продукції, виконання прийнятих договірних зобов'язань. У ринкових умовах величина і роль з. т. зростає за рахунок розвитку сервісних форм організації постачання і обслуговування покупців, фірмової торгівлі і використання лізингу. Витрати – найважливіший економічний показник роботи підприємства, компанії, фірми, що характеризує суму витрат, яких зазнало воно у процесі господарської діяльності. Від величини витрат прямо залежить величина прибутку, рентабельності. Економія витрат є ключовим напрямом ефективної діяльності фірми. Загальні витрати включають, насамперед, матеріальні витрати на придбання сировини, матеріалів, палива, електроенергії, що комплектують вироби, а також витрати на амортизаційні відрахування, оплату праці, страхові платежі і відсотки за кредити.

Запит (англ. requirement) – 1. Вимога надання інформації. 2. Завдання на пошук певних даних. 3. Потреба підкріплена купівельною спроможністю. Запитаний (англ. asked) – ціна, за якою цінний папір, товар пропонуються продавцем; відсоткова ставка кредиту; ціна продавця.

Заповіт (духівниця) (англ. will) – письмове розпорядження громадянина своїм майном на випадок смерті, виконане у встановленому порядку. Відповідно до закону кожен громадянин має право залишити в з. все своє майно або його частину одній або кільком особам, незалежно від того, належать вони чи ні до числа спадкоємців за законом, а також державі або окремим державним, кооперативним і громадським організаціям.

Запродаж (англ. sale) – дія, що забезпечує збут товару. Об'єктом з. може бути товар (послуга), який є у наявності чи буде вироблений до встановленого терміну. У зовнішній торгівлі такий товар підлягає вивезенню за кордон для передачі у власність іноземному покупцю з оплатою у грошовій формі або в обмін на іноземний товар.

Зарахування (англ. in payment) – один із засобів взаємних розрахунків за платіжними зобов'язаннями. Полягає у скороченні заборгованості однієї сторони з одночасним зменшенням належних їй сум з іншої.

Зарахування зустрічної вимоги (англ. setting of claims) – погашення в межах різних сум взаємних платіжних зобов'язань двох або кількох юридичних і фізичних осіб. Мета заліку – скорочення взаємної заборгованості, прискорення розрахунків і досягнення економії платіжних засобів. Застосовується фінансовими та кредитними організаціями у грошових відносинах з підприємствами. Банк, видаючи позичку, може отримувати з неї заборгованість позичальника за тими позичками, які представлені щодо інших об'єктів і терміни повернення яких вже настали.

Заробітна плата (англ. salary, wages) – 1. частина доданої вартості у грошовій формі, яка внаслідок його розподілу надходить працівникам залежно від кількості і якості затраченої ними праці. 2. це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому вираженні, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Засвідчення (англ. witnessing) – підтвердження правильності конкретних дій, процесів, подій або їх результатів.

Засоби виробництва (англ. means of production) – сукупність засобів і предметів праці, що використовуються у процесі виробництва матеріальних благ, складова продуктивних сил.

Засоби праці (англ. means of labor) – сукупність засобів, за допомогою яких люди впливають на предмети праці, видозмінюючи їх відповідно до своїх потреб. До з. п. відносять виробничі будівлі, землю, на якій їх розміщено, інструменти, машини, засоби сполучення і зв'язку тощо, а також предмети, призначені для зберігання продуктів праці (контейнери, цистерни та ін.). Загальним для з. п. є земля.

Засоби поширення інформації (англ. information channels) – канали комунікації, за якими інформація передається відправником тому, хто її одержує.

Застава (англ. collateral) – у цивільному праві спосіб забезпечення виконання зобов'язань, який полягає в передачі боржником кредитору грошей або іншої власної цінності, із вартості якої кредитор має переважне право задовольнити свої потреби При невиконанні боржником зобов'язань застосовується санкція прокурора; власність, яка є гарантією сплати боргу.

Застава нерухомості (англ. mortage) – довгострокова позика, забезпечена землею або будівлею.

Заставне зобов'язання (англ. mortagage obligation) – документ, виданий позичальником кредиту на підтвердження його права у разі невиконання забезпеченого заставою зобов'язання одержати переважне задоволення претензії з вартості заставного майна.

Заставне право (англ. mortagage right) – право, за яким кредитор у разі невиконання боржником забезпеченого заставою зобов'язання має пріоритетну можливість на задоволення претензій щодо вартості заставного майна. Банк має право контролювати збереження позичальником застави. Якщо банк встановлює, що заставне майно не зберігається належним чином, він має право на дострокове стягнення позички, наданої під відповідну заставу із застосуванням заставного права.

Заставні операції (англ. mortage ope rations) – операції банків щодо надання позичок під заставу майна (див. забезпечення кредиту). Їх виконують також ломбарди, які видають позички населенню. заходи аналізу управлінського рішення, захід зведення і групування абсолютних та відносних величин, середніх величин, динамічних рядків, суцільних та вибіркових спостережень, деталізації та узагальнення.

Заява зобов'язання (англ. statement obligation) – документ, що використовується при кредитуванні банками підприємств та організацій як за простими, так і спеціальними позичковими рахунками.

Збереження властивостей якості товару (англ. conservation of beneviours good anality) – характеризує частку зниження найважливіших показників призначення, надійності, екологічності, ергономічності, естетичності та ін. У міру використання товару до показників збереження товару належить, наприклад, частка зниження якого небудь показника якості конкретного виду товару у визначений термін.

Зберігальна розписка (англ. saving receipt) – форма гарантії експортера на випадок неплатоспроможності покупця. Виражає взаємини двох осіб: одна сторона (довірча) передає іншій (довіреній) товари або інші цінності, залишаючи за собою право власності.

Збитки (англ. Losses) – перевищення витрат над доходами (прибутками) госпрозрахункових підприємств, об'єднань чи організацій.

Збут готової продукції (англ. sale of prepared production) – один із аспектів діяльності підприємств, змістом якого є реалізація зробленої продукції з метою перетворення товарів на гроші і задоволення запитів споживачів.

Звичай торговельний (англ. usage/customs in trade) – загальноприйняте положення, що застосовується в діловій практиці у випадку, якщо виникають питання, не передбачені угодою. Знання існуючих у зарубіжних країнах з.т. є необхідною умовою в той час, коли розширюються зовнішньоторговельні зв'язки.

Здатність (англ. ability) – уміння керівника впливати на своїх підлеглих із метою отримання бажаного результату їхньої діяльності. У контексті практичного менеджменту розрізняють владу – право, дане з огляду на службове становище, і авторитет – не залежну від службового становища здатність домагатися результатів через особистий вплив. Ефективне комплектування персоналу і робочих місць припускає знання і дотримання чотирьох основних понять менеджменту – права, здібностей, підзвітності і відповідальності. Права менеджера повинні цілком відповідати його здібностям.

Здольшина (англ. share croppers) – вид оренди землі, за якої плата за землю вноситься не грошима, а частиною врожаю.

Злиття вертикальне (англ. vertical mer ger) – об'єднання фірм, які перебувають у споживчо(постачальницьких відносинах.

Злиття горизонтальне (англ. horizontal merger) – об'єднання фірм, що конкурують на одному і тому ж ринку.

Злиття компаній (англ. amalgamating of companics) – може бути реалізоване шляхом поглинання або шляхом утворення нової компанії. Злиття шляхом поглинання відбувається у випадку, коли одна чи кілька компаній припиняють своє існування, але не ліквідуються, а передають усі свої активи і пасиви іншій (поглинаючій) компанії в обмін на її акції. Злиття шляхом утворення нової компанії відбувається в тому випадку, коли кілька компаній припиняють своє існування без ліквідації і передають усі свої активи і пасиви створюваній ними новій компанії в обмін на її акції. В обох випадках адміністративні органи компаній, що зливаються, зобов'язані розробити і представити в письмовому вигляді попередній план злиття. У плані повинні бути наведені назви компаній, що зливаються, співвідношення, за яким будуть обмінюватися акції, дані про розподіл акцій і права акціонерів нової компанії. Проект злиття підлягає публікації. Крім попереднього плану, адміністративні чи керівні органи компаній, що зливаються, мають скласти в письмовому вигляді докладну доповідь, в якій роз'яснювалися б попередні умови злиття і його правове та економічне обґрунтування. Незалежні експерти, що діють від імені кожної з компаній, повинні також скласти письмову доповідь, що стосується попередніх умов злиття, і представити її

акціонерам. Рішення про злиття має бути схвалене загальними зборами акціонерів кожної з компаній, що зливаються.

Злиття конгломеративне (англ. congl omerate merder) – об'єднання фірм, напрям економічної діяльності яких між собою не пов'язаний.

Зменшувана економія від масштабу (англ. diseconomies of scale) – негативні наслідки господарювання, пов'язані зі збільшенням масштабів виробництва. Зменшувана економія від масштабу – це приклад ситуації, коли підприємства стають такими громіздкими і складними, що ними вже неможливо ефективно керувати. Єдиним рішенням стають децентралізація і розукрупнення заради ефективності доти, доки не буде досягнутий оптимальний розмір нового підприємства. Особливого значення набуває відмова від "бюрократизації" великих підприємств, більше делегування повноважень на лінійні ділянки, при цьому мова може йти про збереження чисельності персоналу без змін самих масштабів операцій.

Зміни і ефективність (англ. change and efficiency) – удавана суперечність між поняттям «ефективність у науковому менеджменті», що припускає стійкий порядок, спеціалізацію, стандартизацію і структуру, і необхідністю змін, що означає гнучкість, адаптивність і, можливо, творчість. Мова при цьому не може йти про виключення однієї з альтернатив за рахунок іншої, навпаки, у сучасній реальності ефективність зберігає своє неминуче значення, але ми повинні бути також у стані адаптації до змін, що відбуваються навколо нас. У конкуруючих економіках фірми повинні залишатися досить ефективними для того щоб вижити, але для підвищення ефективності необхідно стабілізувати структуру, підсилити контроль і твердість організації, тоді як для творчості потрібно щось протилежне.

Змінний капітал (англ. variable capital) – частина капіталу, яка витрачається на купівлю робочої сили (тобто на заробітну плату робітників); змінюється у процесі виробництва.

Змінні витрати (англ. variable inputs) – витрати, які нормуються на одиницю продукції і безпосередньо пов'язані з обсягом виробництва (витрати сировини, основних і допоміжних матеріалів, технологічного палива, заробітної плати).

"Золоті парашути" (англ. golden parachutes) – явище в діловому світі США на початку 80 (х років XX в., на яке звернули увагу профспілки й економісти. Переконуючи робітничі профспілки бути поступливішими у своїх вимогах про підвищення заробітної плати в інтересах збереження робочих місць, менеджери стали встановлювати собі надзвичайно високі "сукупні оклади" і готувати для себе "Золоті парашути" (компенсаційні

пакети, які вони одержують при звільнені з роботи), що забезпечують їхній майбутній добробут. Про масштаби скандалу свідчать суми, отримані провідними бізнесменами США: В.Познер одержав у 1985 р. «Золоті парашути» на суму більш як 12 млн дол., Лі Якокка – 12 млн , а в 1986 р. – 20 млн дол., М.Бержерак – 35 млн дол. Удавана невідповідність цих сум внеску кожного з менеджерів у процвітання їхньої корпорації чи суспільства загалом дало Друкеру привід говорити про ефект жадібності, властивий американським підприємцям.

Знак марочний (емблема) (англ. symbol) – предмет, зображення, що умовно або символічно відображає певне поняття, ідею.

Знак товарний (англ. trademark) – марка або її частина, яка забезпечена правовим захистом. Знак товарний має виключні права продавця на використання марочної назви або марочного знака.

Знецінення грошей (англ. mопеу depreciation) – зниження купівельної спроможності грошової одиниці стосовно товарів та послуг (внутрішнє знецінення) чи стосовно іноземної валюти (зовнішнє знецінення). Проявляється у зростанні рівня цін, зростанні товарного дефіциту, падінні валютного курсу.

Знижка (англ. discount) – величина, на яку одна ціна нижча за іншу. Звідси комерційний термін товару «зі знижкою», що означає його реалізацію за більш низькою ціною. Знижки встановлюються за сортність, за оптові партії постачання, за попередню оплату одержуваних вантажів та ін.

Знижка за платежі готівкою (англ. cash discount) – зменшення ціни на товар для покупців, які оперативно розраховуються за нього.

Знижка збутова (англ. quantity discount) – зниження оптової ціни, що надається підприємством (постачальником збутовій організації за виконання функцій по збуту продукції. З.з. визначається у відсотках до оптової ціни промисловості і є джерелом відшкодування витрат обігу та утворення прибутку збутових організацій.

Знижка на кількість товару, що закуповується (англ. volume discount) – зниження ціни на товар для покупців, які купують велику кількість товару. Знижка функціональна (англ. functio nal discount) – знижка, яку пропонують виробники службам руху товарів, котрі виконують окремі функції: продаж товару, його зберігання та ведення обліку. знижка цінова (англ. discount/rebate) – зниження ціни з урахуванням вимог ринку та умов контракту. Ціни, що спочатку оголошуються постачальниками у прейскурантах, мають довідковий характер і підлягають коригуванню у

процесі переговорів із покупцями за рахунок цінових знижок. Найбільш поширені бонусні, строкові, дилерські закриті знижки та інші.

Зобов'язання (англ. obligation) – громадсько-правові відносини між сторонами (особами), які оформлені договором або випливають з дійсного законодавства, у зв'язку з чим одна сторона зобов'язана здійснити на користь іншої сторони певні дії.

Зобов'язання гарантійне (англ. gua ranteed obligation) – документ, який підтверджує, що доставлений товар відповідає умовам певного контракту. Може гарантувати постачальника стосовно його безпосередньої роботи лише за дотримання покупцем правил експлуатації.

Зобов'язання держави казначейськи (англ. government obligations) – вид цінних паперів на пред'явника, які розповсюджуються серед населення виключно на добровільних засадах, засвідчують внесення їх власниками грошових коштів і дають право на одержання фінансового доходу. З. д. к. бувають довгострокові (5-10 років), середньострокові (1-5 років) та короткострокові (до 1 року).

Зобов'язання перед суспільством (англ. social obligations) – відповідальність бізнесу перед суспільством, як його уявляв Гантт у період раннього менеджменту. Будучи свідком економічних і соціальних потрясінь у Європі, він вважав, що всі промислово розвинені країни повинні мати системи справедливого розподілу доходів серед усіх факторів виробництва, особливо це стосується фактора "праця". Він був заклопотаний очевидним прагненням підприємців ставити прибуток вище інтересів суспільства. Він попереджав, що суспільству в остаточному підсумку не залишиться нічого іншого, як перекласти підприємницькі функції на себе і виконувати їх у власних інтересах.

Зовнішньоекономічна діяльність (англ. foreign economic activity) – сукупність експортно-імпортних операцій міністерств, відомств, підприємств, державних, кооперативних та інших організацій. Економічний механізм грунтується на принципі валютної самоокупності та самофінансування, коли потреба задовольняється за рахунок виробленої продукції.

Зовнішнє середовище організації непрямого впливу (англ. outside environment unstraight influence of an organization) – фактори, що, як правило, не справляють прямого негайного впливу на управлінські операції: політичні і соціокультурні фактори, стан економіки, міжнародні події, науково-технічний прогрес.

Зовнішнє середовище організації прямого впливу (англ. outside environment straight influence of an organization) – фактори, що безпосередньо впливають на управлінські операції і випробовують на собі прямий вплив операцій організації: постачальники, трудові ресурси, закони й установи державного регулювання, споживачі і конкуренти.

Золоте забезпечення (англ. golden quarantee) – використання емісійними банками золотого запасу як засобу забезпечення банківських білетів, що їх використовують в обігу. З. з. – надійна основа стійкості грошового обігу.

Золоте рукостискання (англ. golden handeshake) – звільнення одного з керівників компанії з виплатою йому значної фінансової компенсації (щоб уникнути привселюдного скандалу); винагорода при виході на пенсію до завершення домовленого строку.

Золотий вміст грошової одиниці (англ. golden content of monetary unit) – вагова кількість чистого золота, яка законодавчо визнана за грошову одиницю. Має реальне значення в умовах обігу дійсних (золотих) грошей та розмінних на золото грошових знаків, оскільки на його основі визначалась ціна золота та курс національної валюти. У сучасних умовах, коли в обігу перебувають нерозмінні грошові знаки, золотий вміст грошової одиниці втратив своє значення, і держави перестали його законодавчо встановлювати.

Золотий запас (англ. golden stock) – офіційний запас золота в злитках чи монетах, що зберігається у Національному банку та фінансових органах держави чи у міжнародних валютних фінансових установах. Його призначення – мобілізація при необхідності міжнародних платіжних засобів шляхом обміну на іноземну валюту та використання як застави для отримання іноземних кредитів. Разом із валютним запасом золото становить валютний резерв країни.

Золотий монометалізм, або золотий стандарт (англ. golden stundsrd) – форма організації грошової системи на основі золота як єдиного грошового товару. Існувало три види: золотомонетний, золотозлитковий та золотодевізний. При золотомонетному стандарті в обігу перебували золоті монети і вільно розмінні на золото банкноти. Це найбільш повний вид золотого монометалізму. У Росії існував з 1896 р. по 1914 р. При інших видах золотого стандарту в обігу не було золотих монет, проте банкнота розмінювалась на золото в злитках чи на іноземну валюту, а через неї – на золото. З відмовою США в 1971 р. від будьякого розміну доларів на золото, золотий монометалізм остаточно перестав існувати.

Золотий паритет (англ. golden parity) – співвідношення грошових одиниць двох країн за їх офіційним золотим вмістом. За умов золотого стандарту був основою визначення валютних курсів. З переходом до обігу нерозмінних грошових знаків втратив своє значення і офіційно не визнається.

Золоті аукціони (англ. golden auctions) – продаж золота шляхом публічного торгу. Через золоті аукціони продають золото найчастіше держави чи міжнародні валютно-фінансові організації зі своїх запасів.

Золоті точки (англ. golden points) – головний елемент механізму ринкового регулювання валютних курсів в умовах дії міжнародної системи золотого стандарту; граничні обмінні курси даної валюти; вихід за ці межі – відповідно верхню чи нижню – призводить або до ввезення, або до вивезення золота як платіжного засобу.

Золоті ціни (англ. golden prices) – ціни товарів, виражені в золотих грошових одиницях.

Золото (англ. gold) – дорогоцінний метал, економічне значення якого полягає в тому, що протягом багатьох віків він виконував роль грошового товару. Нині через об’єктивні причини золото перестало виконувати основні функції грошей через його демонетизацію.

Золото-доларовий стандарт (англ. gold and dollar standart) – один з різновидів золотого монометалізму в його останньому – золотовалютному вигляді. Зв’язок національних валют із золотом забезпечувався через вільний обмін їх на долари, які, в свою чергу, уряд США гарантував обмінювати за фіксованою ціною – 35 дол. за 1 трійську унцію золота для центральних банків інших країн. Був введений після Другої світової війни і проіснував до 1976 р.

Зона байдужності (англ. zone of indifference) – діапазон сприйняття, у межах якого розпорядження зверху сприймаються персоналом без осмислення їхнього змісту, при цьому підлеглі виконують розпорядження тільки з огляду на більш високе службове становище керівника або загальновизнаний авторитет лідера, його незаперечно переважаючих знань, здібностей.

Зона спільного (вільного) підприємництва (англ. free economic zone) – відносно відокремлена територія держави, в якій створені особливі умови господарювання, дозволена діяльність підприємств різних країн.

Зона сприйняття (англ. Zone of acceptance) – поняття, що уперше ввів Саймон для опису поведінки в організації підлеглих стосовно керівників. Зона сприйняття – це той діапазон командних повноважень

менеджера, у межах якого підлеглий готовий погодитися з рішенням, прийнятим менеджером. Воно може змінюватися в за обсягом, але його існування визначається ступенем легітимності, що підлеглий визнає за отриманим зверху розпорядженням.

Зондаж (англ. overtures) – попереднє з'ясування, розвідка позицій співрозмовника.

Зразок (англ. ample/model) – еталон для визначення якості товару за висновком контракту купівлі продажу, а також еталон товару аналога для розрахунку конкурентноздатності товару. Одержуваний вантаж товарів часто порівнюють із прикладеним зразком. Зразок товару також використовується у випадку ринкових іспитів, необхідних для серійного запуску нових видів виробів. При розробці на фірмі концепції нового товару у виробництво, як правило, запускається виготовлення головного зразка, що є основою ринкових досліджень і масового виготовлення партій нових видів товару.

Зручність місця (англ. plase option) – розміщення товару в місцях, доступних до клієнтів.

Зручність процедури придбання товару (англ. transfer of goods option) – забезпечення оперативного надходження товарів до споживачів на випадок, коли у них з'явиться бажання придбати їх.

Зручність часу (англ. tiте optioп) – експонування та забезпечення наявності товару в той час, коли споживачі бажають його придбати.

Зустрічна торгівля (англ. coиntertrade) – зовнішньоторговельні операції, умови яких передбачають зустрічні зобов'язання експортерів закупити в імпортерів товари на частину або повну вартість експортованих товарів.

І

Ідеальна бюрократія (англ. ideal bureaucracy) – "вибіркова реконструкція" реального світу, що розкриває ідеї М. Вебера про нові можливості організації праці. Не існує в реальності, це лише теоретична модель того, як варто планувати працю у великих організаціях. Тут підбір кадрів і перебування на посаді визначаються компетентністю, тим, що людина знає, а не тим, кого вона знає, рішення приймаються на основі апробованих правил і процедур, а влада в організації розподіляється відповідно до становища, а не за божественним правом чи традицією. Бюрократія Вебера відрізняється від усіх інших відомих структур об'єктивністю добору інформації для вищих керівників експертами внизу, що не зацікавлені в її «просіванні».

Ієрархічна структура (англ. tall structure) – організаційна структура, що характеризується багаторівневим управлінням та порівняно незначним обсягом управління на кожному рівні.

Ієрархія (англ. hierarchy) – 1. Розташування частин або елементів цілого в порядку від вищого до нижчого рівня. 2. Розташування посад у порядку їхнього підпорядкування. 3. послідовне розміщення посад, чинів. від найнижчих до найвищих у порядку їх підлеглості. Сукупність людей, об'єднаних у такий спосіб службовою чи іншою діяльністю. Родинні стосунки. 4. Тип структурних відносин у складних багатоступеневих системах, що характеризуються впорядкованістю, організованістю взаємодії між окремими рівнями по вертикалі.

Ієрархія впливів (англ. hierarchy of effects) – модель, на якій показані етапи впливу реклами на споживача (споживач довідується про товар, який стає йому знайомим, потім товар йому подобається, потім споживач впевнений, що хоче його купити, і, нарешті, купує його).

Ієрархія потреб (англ. hierarchy of needs) – у моделі мотивації Маслоу виділяють п'ять потреб, що спрямовують поведінку людини в суспільстві: 1) фізіологічні (їжа, питво, одяг, житло); 2) потреби у безпеці і соціальні гарантії (стосовно віку, хвороб, невизначеного майбутнього); 3) соціальні (соціальне визнання, взаємодія, прихильність і підтримка); 4) у повазі, необхідній для самооцінки, визнання, повага з боку оточуючих); 5) у самореалізації (реалізації потенціалів, здібностей і талантів). Тоді як всі інші потреби здебільшого задовольняються, лише деякі "нормальні" люди самореалізуються, тобто постійно перебувають у пошуку нових цілей, оскільки завжди щось залишається незробленим, щось треба виправити, якась можливість ще не використана.

Ієрархія, її рівні і технології (англ. hierarchy its, stages and technology) – взаємозв'язок рівнів, обумовлений характером використовуваних в організації технологій. Дослідження показали, що середня кількість рівнів у і. збільшується в міру того, як відбувається перехід від дрібносерійного виробництва до масового і беззупинного виробництва. При цьому особливо підкреслюється, що із збільшенням кількості рівнів і. при запровадженні складних технологій норма управління виявляє протилежну тенденцію.

Імідж (англ. itage) – 1. Престиж, репутація фірми або конкретної особи, їх товарів чи послуг. Може бути позитивним чи негативним. В основі і. закладені якість і переваги одного товару (послуги) стосовно іншого. Створення позитивного і. здійснюється за допомогою рекламної компанії, підтримується засобами інформації. 2. Уявлення покупців і замовників про престиж фірми, конкурентоздатності її щодо інших фірм, якості товарів, що виготовляються нею, і послуг, що виконуються.

Стабільний, високий імідж фірми слугує заставою її комерційного успіху, стійкого фінансового становища на ринку і зміцнення зв'язків із громадськістю.

Імідж організації (англ. image of an organization) – її образ, який складається у клієнтів, партнерів, громадськості. Його основу створюють існуючий стиль внутрішніх та зовнішніх ділових та міжособових стосунків персоналу, офіційна атрибутика – назва, емблема, товарний знак.

Імідж продукту (англ. image of a product) – поширене і достатньо стійке уявлення про відмінні або виключні характеристики продукту, які надають йому своєрідності та вирізняють з ряду аналогічних продуктів. **І**мідж товару (англ. cood's image) – стійкий образ товару, що може створюватися на основі самого товару або здійснення його післяпродажного обслуговування.

Імітація (англ. modelling) – процес розробки моделі реальної ситуації та виконання експериментів із метою зрозуміти, як буде реально розгортатися ситуація.

Імобілізація обігових коштів (англ. immobilization of circulating means) – вилучення обігових коштів з обороту підприємства на витрати, не передбачені бізнес-планом, або на витрати, які не мають встановлених джерел покриття. Має місце внаслідок нагромадження наднормативних непрокредитованих запасів товарноматеріальних цінностей, відвантажених товарів, розрахункових документів, які передані до банку на інкасо з порушенням строку, визначеного правилами розрахунків, товарів під відповідальність зберігання у покупців; при виникненні нестач та втрат понад норми звичайного збитку, дебіторської заборгованості; при внеску в банк надмірних сум амортизаційних відрахувань.

Імпічмент (англ. ітreachment) – особливий порядок притягнення до відповідальності та судового розгляду справ про злочинність вищих посадових осіб у деяких державах (США, Великобританія, Японія та ін.).

Імпорт (англ. ітport) – 1. Ввезення у країну товарів іноземного виробництва. 2. Завезення з за кордону на комерційній основі товарів, призначених для споживання, капіталів, а також операцій (послуг) матеріального характеру, що здійснюються іноземними виробничими організаціями.

Імпортозаміщення (англ. ітports substitution) – заміщення імпорту вітчизняною продукцією. Запроваджуючи обмеження на імпорт, країна може почати виробництво для місцевого споживання тих товарів, які вона раніше імпортувала.

Імпортна ліцензія (англ. admittance) – дозвіл компетентного органу ввезти визначену (чи необмежену) кількість товару протягом установленого часу на певних умовах.

Імпортна угода (англ. import agreement) – комерційна діяльність, пов'язана і закупівлею і ввезеням іноземних товарів або послуг із наступною їхньою реалізацією на внутрішньому ринку. При цьому ввезений імпортний товар може бути готовою продукцією або перероблятися на вітчизняних підприємствах, якщо як товар була завезена сировина чи напівфабрикати.

Імпресаріо (англ. impresario, manager) – приватний підприємець, агент професіонал, що організує і, як правило, фінансує концерти, гастролі артистів або театральних колективів.

Інаудіт (англ. accoupting firm) – акціонерна госпрозрахункова організація для надання допомоги і консультації вітчизняним та іноземним партнерам, спільним підприємствам, учасникам підприємницької діяльності в галузі фінансів.

Інвентаризація (англ. inventorisation) – періодична перевірка наявності цінностей, які перебувають на балансі об'єднання, підприємства, організації, установи, їх схоронності та правильності зберігання, зобов'язань та прав на одержання засобів, а також ведення складського господарства та реальності даних звіту. Вона сприяє здійсненню контролю за зберіганням матеріальних цінностей, виявленню та усуненню можливих помилок в обліку та роботі матеріально відповідальних осіб, визначенню величини спаду та уточненню облікових даних про залишки матеріальних та інших цінностей. Інвентаризації підлягають основні фонди (засоби), товарно-матеріальні цінності, витрати в незавершеному виробництві, грошові кошти, розрахунки з постачальниками, замовниками та інші статті балансу.

Інвентаризація в установах банків (англ. inventerisation in banks) – облік і перевірка наявності цінностей, розрахунково-грошових документів і коштів та контроль за правильністю розрахунків щодо них. Розрізняють і. повну і часткову. Порядок і строки проведення і. визначаються чинним законодавством.

Інвентаризація майна (англ. property inventorisation) – облік майна з виявленням його належності, описом його основних ознак та визначенням технічного стану, а також оцінка його майна.

Інвентаризація трудових навичок (англ. inventorisation of profecional skills) – письмовий облік навичок робітників та службовців із зазначенням кількості осіб, які володіють ними.

Інвентарна картка (англ. iinventory card) – картка, яка відривається одночасно з визначенням інвентарного номера об'єкта, на основі даних приймального акта та технічного паспорта. Знаходяться та зберігаються карточки в картотеці бухгалтерії організації. В інвентарній картці наводиться коротка характеристика об'єкта, його початкова вартість, дата надходження, норма амортизації та плата за фонди і т.д.

Інвентарний метод (англ. inventory method) – найпростіший для визначення фактичних витрат матеріалів. Фактичні витрати матеріалів визначаються на основі їх інвентаризації на початок та кінець калькуляційного періоду і даних надходження матеріалів на виробництво.

Інвентарний номер (англ. iпventory number) – це номер для ведення аналітичного обліку, організації контролю за правильним використанням основних фондів, кожному інвентарному об'єкту присвоюється відповідний інвентарний номер, який закріплюється за об'єктом на весь час його експлуатації.

Інвентор (англ. iпventor) – 1. сукупність різних предметів господарського вжитку та виробничого призначення. 2. точний і докладний опис таких предметів.

Інвестиційне рішення (англ. invest decision) – вибір одного з кількох варіантів використання дорогих ресурсів будь-якого суб'єкта (людини, фірми чи навіть держави) для досягнення цілей цього суб'єкта. Найкраще інвестиційне рішення, оцінка якого здійснюється за допомогою альтернативних витрат, забезпечує більш ефективне досягнення поставленої мети цього суб'єкта порівняно з іншими можливими варіантами.

Інвестиції (англ. iпvestment) – 1. довгострокові вкладення капіталу в будьяке підприємство з метою одержання прибутку. Інвестиції поділяються на державні та приватні, прямі та портфельні; на послуги, житлове будівництво; реальні (прямі), інтелектуальні, фінансові та інвестиції для заміни зношених основних фондів. 2. довгострокове вкладення капіталу (коштів) у різні галузі економіки переважно за межами країни, а також майнові й інтелектуальні цінності, які вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, внаслідок чого утворюється прибуток чи досягається соціальний ефект.

Інвестиції в людину (англ. iпvesting in human) – витрати на освіту, підготовку кадрів.

Інвестиції іноземні (англ. Foreign investments) – довгострокові вкладення капіталу зарубіжними власниками у промисловість, сільське

господарство, транспорт та інші галузі економіки; реалізація вивезення підприємницького капіталу в країні реципієнті.

Інвестиції інтелектуальні (англ. intellectual investments) – вкладання коштів у підготовку спеціалістів на курсах, передачу досвіду, ліцензії та ноухау, спільні наукові розробки і т.д.

Інвестиції портфельні (англ. portfolio investments) – вкладання коштів у довгострокові цінні папери. Різновидом і. п. є вкладання коштів в облігаційні позики.

Інвестиційна діяльність (англ. investment activity) – 1. вкладання інвестицій, або інвестування та сукупність практичних дій із реалізації інвестицій. 2. придбання і продаж довгострокових активів, а також інших інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів.

Інвестиційна компанія (англ. investment company) – організація, яка займається переважно інвестуванням та операціями з іншими паперами. До інвестиційних компаній належать: компанії, які випускають сертифікати на номінальну суму; компанії з управління портфелем цінних паперів клієнтів.

Інвестиційна політика (англ. investment policy) – складова ланка економічної політики, система заходів, що визначає обсяг, структуру та напрям капітальних вкладень, зростання основних фондів та їх поновлення на основі досягнень науки і техніки.

Інвестиційна привабливість галузей (англ. investment attractiveness of branches) – інтегрована характеристика окремих галузей економіки з позицій перспективності розвитку, прибутковості інвестицій та рівня інвестиційних ризиків.

Інвестиційна стратегія (англ. investment strategy) – формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності компанії та вибір найефективніших шляхів їх досягнення.

Інвестиційна податкова знижка (англ. investment tax rebate) – надається компаніям, які здійснюють капітальні вкладення. І. п. з. – це податкова пільга, за допомогою якої заохочується інвестиційна діяльність підприємств та компаній. Зокрема, більшість країн з розвинутою ринковою економікою звільняють від податків інвестиційні, науководослідні та дослідноконструкторські роботи.

Інвестиційний клімат країни (англ. investment climate of a country) – система правових, економічних та соціальних умов інвестиційної

діяльності в країні, що істотно впливають на прибутковість інвестицій та рівень інвестиційних ризиків.

Інвестиційний портфель банків (англ. banks Investment portfolio) – сукупність цінних паперів, придбаних банком шляхом активних операцій. І.п.б. включає, як правило, акції промислових підприємств, компаній, облігації, боргові зобов'язання, переважно довгострокового характеру центральних та місцевих органів влади, державних підприємств. Для підвищення доходів, скорочення втрат через зниження курсу цінних паперів у сучасних умовах банки використовують так звану ступінчасту структуру строків погашення цінних паперів, коли кошти від реалізації погашення цінних паперів реінвестуються у придбання нових цінних паперів з максимальним строком.

Інвестиційний фонд (англ. investment fund) – юридична особа, що заснована у формі акціонерного товариства, здійснює виключно діяльність у сфері спільного інвестування.

Інвестиційні компанії (англ. investment company) – різновид кредитно-фінансових інститутів, які акумулюють грошові кошти приватних інвесторів шляхом емісії власних паперів (зобов'язань) і вкладають їх в акції та облігації підприємств у своїй країні і за кордоном. І.к. купують, тримають і продають цінні папери з метою одержання прибутку на вкладений капітал. На відміну від холдинг компаній, вони не здійснюють контроль за діяльністю корпорацій.

Інвестиційні цінні папери (англ. investment stocks) – це зобов'язання, які обертаються на ринку у вигляді векселів, облігацій і акцій. Цінні папери можуть бути об'єктом банківських інвестицій за двох умов: вони мають обертатися на ринку і служити борговими зобов'язаннями.

Інвестор (англ. investor) – юридична або фізична особа, що купує цінні папери від свого імені та за власний рахунок. І. ділять на дві групи залежно від походження капіталу, що інвестується: індивідуальні та інституціональні. Індивідуальні інвестори (кінцеві кредитори) використовують на купівлю цінних паперів власний капітал. Інституціональні для інвестицій у цінні папери використовують не так власний капітал, як залучений, тобто мобілізовані ними капітали кінцевих кредиторів.

Інвестування пряме за кордоном (англ. direct foreign investment) – залучення до діяльності на закордонному ринку з метою створення власних сервісних та виробничих підприємств.

Індекс (англ. index) – список, покажчик, перелік будь чого; відносний показник, що виражає відношення значень якогось економічного явища. За його допомогою дають кількісно-якісну оцінку результатів виміру

відповідних явищ у часі, просторі та порівняно з планом; статистичний показник, виражений у процентах до базисного року або кількох років; сукупність показників (ключів), за допомогою яких можна знайти запис у файлі даних.

Індекс вартості життя (англ. cost of living index) – показник, що характеризує зміну цін на товари і тарифів (цін) на послуги, якими користується населення. Застосовується для визначення динаміки реальної заробітної плати. І. в. ж. обчислюють виходячи з суцільного обліку продажу товарів та реалізації послуг за формулою: ∑ = ∑ 1 0 1 1 q p q p I вж , де q1 – кількість одиниць товару або кількість послуг певного типу, одержаних населенням за звітний період; p1 – ціна одиниці товару чи послуг за звітний період; p0 – ціна за минулий (базовий) період.

Індекс Доу Джонса (англ. Dow Johns index) – середній показник курсів акцій найбільших компаній США, на які припадає приблизно одна третина біржового обігу. Береться курс акцій 30 промислових компаній і на основі одержаної суми визначається вільний індекс. Його розрахунок періодично коригується відповідно до реального стану справ. Таким чином, і. Д Д. характеризує динаміку курсів акцій багатьох компаній, що зареєстровані на Нью Йоркській фондовій біржі. Розраховується два рази на день.

Індекс заробітної плати (англ. salary index) – відносний показник динаміки середньої (середньомісячної) заробітної плати одного працівника за певний період. Розрізняють індекс номінальної та індекс реальної з. п. Перший індекс обчислюється за формулою: 0 1 V V I v = , де V1 і V0 – середньомісячна заробітна плата відповідно за звітний та базовий період. Індекс реальної заробітної плати – показник, що відображає зміну доходів працівників. Обчислюється шляхом ділення індексу номінальної заробітної плати на індекс цін товарів народного споживання і платних послуг.

Індекс промислових конкурентоспроможних компаній (англ. industrial price index) – показник відносної конкурентоспроможності виробів промисловості, які відправляються на експорт.

Індекс роздрібних цін (англ. retail price index) – щомісячний показник зміни середнього рівня цін на роздрібному ринку. Ціни на предмети розкоші, як правило, до уваги не беруться.

Індекс споживчих цін (англ. consumer price index) – кількісне вираження зміни (підвищення, зниження) рівня цін на товари та послуги за принципом споживчого кошика, тобто необхідного для прожиття набору товарів. Ураховуються, насамперед, роздрібні ціни, ціни на

колгоспних ринках, вартість послуг. І.с.ц. дає змогу сформувати набір споживчого кошика – мінімальний та раціональний набір товарів для всіх груп населення з урахуванням працездатності та інших факторів, що впливають на рівень життя.

Індексація (англ. indexation) – спосіб збереження реальної величини грошових вимог та різних доходів в умовах інфляції.

Індексація доходів населення (англ. income Indexation) – встановлений законодавчими актами механізм підвищення грошових доходів громадян, що дає можливість частково або повністю відшкодувати їм подорожчання споживчих товарів та послуг.

Індекси у статистиці (англ. index in statistic) – відносні показники, що характеризують зміну рівня певного явища порівняно з іншим рівнем того самого явища, прийнятого за базу порівняння.

Індемнітет (англ. indemnity) – у міжнародному праві – відшкодування втрат.

Індент (англ. indent) – разове комісійне доручення імпортера однієї країни комісіонеру іншої країни на придбання певної партії товару; дане замовлення комісіонер передає виробнику своєї країни.

Ідентифікація (англ. identification) – визнання тотожності об’єктів, що вивчаються, в психології та соціології – інтелектуальна та емоційна спільність особи з іншою людиною або образом для наслідування.

Індивідуальне споживання (англ. individual consumption) – показник проекту міжнародних зіставлень ООН, який кількісно характеризує обсяг споживання матеріальних благ та послуг як домашніми господарствами, так і державними установами, що обслуговують населення.

Індивідуальний пенсійний рахунок (англ. individual social security) – форма зберігання й використання індивідуальних пенсійних коштів у вигляді спеціальної програми з вигодою для власника рахунку, що забезпечується системою податків. Зберігання коштів на цьому рахунку дає змогу використати їх як інвестиції через таких посередників, як взаємні фонди, страхові компанії, банки, або вкладати їх безпосередньо в акції та інші цінні папери через біржових маклерів.

Індосамент (англ. indoorsement) – форма передачі простих та переказних векселів. Формою є також: передавальний напис на звороті векселя. І. має подвійне значення: а) засвідчує передачу права за векселем іншій особі; б) встановлює відповідальність індосанта за платіж за векселем перед усіма наступними власниками.

Індосант (англ. indoorsee) – особа, на користь якої передається вексель, чек тощо за передавальним написом.

Індосування (англ. indoorsement) – підпис на документі, котрий його індосує.

Індукція (англ.induction) – створення гіпотези, представлення на основі аналізу та зіставлення фактів, один з основних методів логічної побудови умовиводів.

Інжиніринг (англ. engineering) – 1. надання фірмою послуг консультаційного характеру, а також пов'язаних із розробкою проектів будівництва; складанням схем; вибором оптимальних варіантів будівництва об'єктів; з постачанням машин, устаткування і матеріалів, проведенням дослідноконструкторських і дослідницьких робіт. Інжинірингові послуги здійснюються інженерно-консультаційними й інжиніринговими фірмами, замовниками яких, як правило, є підприємства таких галузей, як електроніка, нафтохімія, машинобудування, будівництво тощо. 2. одна із форм міжнародних комерційних зв'язків у сфері науки і техніки, основне призначення якої полягає в наданні послуг щодо доведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок до стадії виробництва. Сучасний і. – складний комплекс робіт, що передбачає проведення попередніх техніко-економічних досліджень, належних лабораторних розробок технології, детальне проектування виробів та об'єктів, а також консультації в процесі освоєння нового виробництва та ряд інших операцій.

Інжиніринг фінансовий (англ. financial engineering) – новий термін, що виник в останні роки внаслідок творчої розробки міжнародними банками нових фінансових інструментів (виробничих операцій), призначених для страхування (хеджування) активів, які перебувають в обігу. Прикладами виробничих операцій можуть бути форвардні та ф'ючерсні контракти, опціони та більш складні, конкретизовані, створювані спеціально для унікальних умов, в яких знаходяться фірми клієнти.

Інжинірингові послуги (англ. enginee ring services) – один із видів науково-технічної продукції, що реалізується за договірними цінами. Ціна таких послуг може бути одноразовою, вказаною в договорі, чи прогресивно змінюваною залежно від величини економічного ефекту, одержаного від запровадження рекомендації на виріб у виробництво. За кордоном і.п. надають спеціальні фірми, що обслуговують підприємства найбільш прогресивних галузей, де процес впровадження є найбільш трудомістким, а життєвий цикл продукції нетривалим.

Інкасо (англ. collection) – вид банківської розрахункової операції, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта та на підставі розрахункових документів одержує грошові кошти, що йому належать, від платника за відвантажені на його адресу товарно-матеріальні цінності та надані послуги і зараховує ці кошти на рахунок клієнта.

Інкасове доручення (англ. collection commission) – розрахунковий документ, що складають банки, фінансові органи, підприємства і організації у випадку, коли їм надається право безперечного стягнення коштів. І. д. складають на бланку платіжної вимоги, в якому замість найменування “платіжна вимога” вказується «розпорядження» або “інкасове доручення”. Разом з і. д. до банку здаються оригінали документів на стягнення коштів або їхніх копій із дотриманням строків давності позову.

Інкотермс (англ. incoterms) – міжнародні правила тлумачення торговельних термінів, видані Міжнародною торговою палатою на основі узагальнення світової комерційної практики.

Інновація (англ. іnnovation) – 1. нововведення, новинка. Виділяють конструкторське нововведення (англ. design innovation); нововведення, що заощаджує витрати на працю або капітал (англ. factor saving innovation); нововведення, що зберігає живу працю, підвищує її продуктивність (англ. labor saving innovation); стимулює новий вид виробництва (англ. manufacturing innovation). 2. втілення нових форм організації праці й управління, що охоплюють не тільки окреме підприємство, а й їх сукупність, галузь. Найбільш широко інновації використовуються в американському менеджменті.

Інсайдер (англ. insider) – директор, старший службовець корпорацій, а також той, хто має доступ до внутрішньофірмової інформації і володіє більш як 10 % акцій фірми.

Інтеграція (англ. integration) – співробітництво, необхідне для координації роботи відділів однієї організації. Як правило, чим вищий ступінь диференціації, тим актуальніша потреба в і., тож багато організацій мають спеціальні відділи, які відповідають за об’єднання зусиль окремих функціональних одиниць. Так, працівники виробничого відділу, збуту і НДР посвоєму бачать їхню роль у рамках організації, тому важливо навчити їх терпимості до поглядів інших і не допускати персоналізації природно виникаючих розбіжностей. Очікується, що диференціація буде посилюватися, тож зростатиме попит на кваліфікованих фахівців у галузі.

Інтеграція (англ. integration) – погоджений розвиток і взаємне доповнення підприємств, галузей народного господарства, регіонів і держав в інтересах більш ефективного використання ресурсів і більш повного задоволення потреб учасників цього процесу у відповідних товарах та послугах.

Інтеграція економічна (англ. economic integration) – процес інтернаціоналізації господарського життя, зближення економічного життя, зближення економік ряду країн.

Інтеграція прогресивна (англ. progresive integration) – придбання фірмою у володіння або запровадження більш жорсткого контролю над своєю системою розподілу.

Інтеграція регресивна (англ. regresive integration) – придбання фірмою у володіння або запровадження більш жорсткого контролю над системою власного постачання.

Інтенсифікація виробництва (англ. in tensification of production) – особлива форма розвитку та економічного росту суспільного виробництва, що грунтується на використанні науковотехнічних досягнень, застосуванні дедалі ефективніших засобів виробництва та досконаліших форм організації праці.

Інтервалюта (англ. intercurrency) – грошові знаки іноземних держав, а також кредитні і платіжні документи, виражені в іноземних грошових одиницях і застосовані в міжнародних розрахунках.

Інтервенційні операції (англ. intervention operations) – одна із форм втручання центральних банків і скарбниць у кредитно-фінансову та валютну сфери шляхом регулювання попиту та пропозиції на кредит, цінні папери, національну та іноземну валюту. Їх механізм полягає в тому, що центральний (або національний) банк продає на ринку позичкових капіталів цінні папери, зменшуючи таким чином ліквідні ресурси кредитно-фінансових установ. Це робиться з метою стримування інфляції, кредитної експансії і недопущення “перегрівання” економіки. І.о. здійснюють лише обмежений і тимчасовий вплив на стан економіки і рівень валютного курсу, відтак не можуть призвести до ліквідації народногосподарських диспропорцій.

Інтернет (англ. internet) – всесвітня комп’ютерна мережа, що застосовує єдиний інформаційний банк даних і дає змогу отримувати та обмінюватися даними між необмеженою кількістю користувачів інформації.

Інтровертність (англ. introverty) – здатність людини до аналізу свого внутрішнього світу, своїх думок і почуттів.

Інтуіція (англ. intuition) – здатність людини до розумового визначення зв'язків між явищами і конструктивними висновками ("осяяння"), що ґрунтуються на досвіді та певних здібностях інтелекту.

Інфляційний розрив (англ. inflation gap) – перевищення сукупного попиту над сукупною пропозицією.

Інфляційні очікування (англ. inflation expectations) – передбачені темпи інфляції, які закладаються в цінову політику продавців та покупців на ринку.

Інфляція (англ. inflation) – порушення процесу загального відтворення, що проявляється у переповненні сфери обігу грошовими знаками понад реальні потреби та в їх знеціненні. І. знижує рівень життя трудящих, загострює економічні та соціальні суперечності, призводить до загального підвищення цін.

Інфляція галопуюча (англ. galloped inflation) – інфляція, що розвивається швидкими темпами.

Інфляція імпорту (англ. itport inf lation) – інфляція, зумовлена зовнішніми для даної країни факторами: надмірний потік іноземної валюти, підвищення імпортних цін та ін. Нерідко імпортована інфляція накладається на внутрішню і вони доповнюють одна одну.

Інфляція індуційована (англ. induced inflation) – інфляція, обумовлена будьякими економічними факторами.

Інфляція пригнічена (англ. oppressed inflation) – інфляція, що проявляється у товарному дефіциті, погіршенні якості продукції, вимушеному накопиченні грошей, розвитку тіньової економіки, бартерних угод; характерна для економіки з регульованими цінами.

Інформатика (англ. informatic) – система знань, що стосуються виробництва, переробки, зберігання та поширення усіх видів інформації в суспільстві, природі і техніці. У більш вузькому розумінні інформатика являє собою наукову дисципліну, що швидко розвивається і включає відповідні розділи математики, фізики і техніки, а також кібернетики, необхідні для створення комп'ютерів, автоматики керуючих систем і роботів. Інформатика вивчає також організацію і розвиток вторинної наукової інформації і способи її автоматизації: підготовка реферативних, аналітичних та бібліографічних видань, що сприяє підвищенню ефективності наукових досліджень і розробок.

Інформаційна система (англ. informatic system) – це процес збору і переробки інформації для підтримки планування, прийняття рішень, координації та контролю на підприємстві. Інформаційна система включає людей, структуру (побудова, форма), методи, технічні засоби, зняття, перетворення, передачу даних, носії інформації, схеми обробки даних. Основні функції управлінської інформаційної системи: збір, зберігання, накопичення, пошук і передача даних, що використовуються для підтримки прийняття рішень.

Інформаційне сприйняття (англ. news perception) – процес одержання, співвіднесення і засвоєння інформації. Якщо на першому етапі сприйняття інформації особливу роль відіграють фізичні аналізатори (зір, слух та ін.), то в співвіднесенні і засвоєнні інформації більше значення мають пам’ять і розумові процеси. До процесу інформаційного сприйняття за допомогою органів слуху можна застосувати ситуаційний підхід.

Інформація (англ. information) – сукупність відомостей, даних, знань про об’єкт або явище, що вивчаються. У теорії управління і. – сукупність відомостей про зміни, що відбуваються в системі та навколишньому середовищі цієї системи, котра знижує рівень невизначеності знань про перебіг процесу управлін ня; предмет, засіб і продукт управлінської праці.

Інформація для роздумів (англ. information for refection) – інформація, яку можна знайти в старих книжках з управління. Для менеджера буває набагато корисніше міркувати над тим, що давно сказали класики наукової організації праці, ніж поглинати в необмеженій кількості літературу з сучасного управління, що плодиться в геометричній прогресії.

Інформація релевантна (англ. relavent informatic) – дані, що підбираються під конкретне завдання, особу, ціль та період часу.

Інфракція (англ. infraction) – порушення умов договору та контракту.

Інфраструктура (англ. infrastructure) – комплекс галузей, що обслуговують промисловість і сільське господарство, будівництво, енергетичне господарство, залізничний транспорт, зв’язок, водопостачання та каналізацію, загальну та професійну освіту, науку, медицину. Виділяють і. виробничу та соціальну. До виробничої відносять транспорт, лінії електропередачі, зв’язок, матеріально-технічне постачання, галузі, пов’язані з водним забезпеченням, підприємства та організації наукового та інформаційного характеру, підприємства спеціального обслуговування. До соціальної: комплекс закладів народної

освіти, навчальновиробничі комбінати, медичні заклади, служби з охорони праці та техніки безпеки, транспортних засобів, що призначені для обслуговування споживачів, сукупність відповідних галузей народного господарства (наукові, навчальні, спортивні, культурні та інші заклади, житлово комунальне господарство, організації побутового обслуговування).

Інфраструктура ринку (англ. varket infrastructure) – сукупність установ, організацій, державних і комерційних підприємств, ринку капіталів та інших ринків. В інфраструктуру товарного ринку входять, насамперед, оптова та роздрібна торгівля, вся торговельна мережа, підприємства тощо, головне призначення яких забезпечити купівлю продаж товарів; аукціони, ярмарки, комерційні посередницькі центри і товарні біржі, завданням яких переважно є заміна розподільчої мережі органів матеріальнотехнічного постачання і збуту при збереженні та розвитку їхньої матеріальної бази.

Інфраструктура соціальна (англ. social infrastructure) – комплекс закладів (включаючи виробничі будівлі, їхнє обладнання), транспортних засобів та ін., призначених для обслуговування галузей економіки (наукові, навчальні, культурні, спортивні та інші організації, житлово-комунальне господарство, організації побутового обслуговування тощо).

Інцидент (англ. іncident) – випадок, непорозуміння, сутичка.

Іпотека (англ. mortgagee) – 1. застава під нерухоме майно, яка здійснюється без передачі цього майна у володіння заставному кредитору. Предметом іпотеки є нерухомість, що залишається у володінні заставодавача, але це може бути і право на нерухомість. Основний вид іпотеки – зворотна іпотека, тобто видача основного свідоцтва на іпотеку, що полегшує обіг такої іпотеки в комерційному середовищі. Забезпечувальна або книжна іпотека не супроводжується видачею свідоцтва, а заноситься в земельну книгу. 2. закладна – боргове свідоцтво про заставу нерухомості, яке видається банком заставнику.

Іпотечний банк (англ. mortgage bank) – банк, що видає довгострокові кредити під заставу майна.

Іпотечний кредит (англ. mortgage credits) – довгострокові позички, що видаються під заставу нерухомості – землі і будівель виробничого та житлового призначення. І.к. надається переважно спеціалізованими інститутами – іпотечними банками, а в ряді країн – комерційними сільськогосподарськими й іншими банками. Неповернення заборгованості в строк призводить до втрати позичальником нерухомості і передачі її іншому власнику або банку.

Іпотечний ринок (англ. mortgagee obligations) – складова ринку позичкових капіталів, де акумулюються довгострокові грошові накопичення шляхом випуску іпотечних облігацій, що використовуються для надання кредитів під заставу нерухомості. І.р. включає приватні та державні кредитно фінансові інститути, страхові компанії, позичково-ощадні асоціації, іпотечні, комерційні, ощадні банки. Інструментом на і. р. виступають іпотечні облігації.

Іпотечні облігації (англ. mortgage bans) – довгострокові цінні папери, що випускаються під забезпечення нерухомим майном (земля, виробничі та житлові будівлі) і приносять сталий відсоток. Емітентами і.о. є торговельно(промислові корпорації. Завдяки випуску і. о. формується капітал для фінансування великого будівництва.

Істеблішмент (англ. establishment) – еліта, яка впливає на розвиток економіки, формування ідеології та політики держави.

К

Кадастр (англ. cadastre) – 1. систематизоване зведення повідомлень, зібраних періодично або шляхом безперервних спостережень над об’єктами, які підлягають податковому обкладенню. 2. список фізичних осіб, що підлягають оподаткуванню.

Казна (скарбниця) (англ. treasury) – фінансові кошти держави, які формуються і використовуються через спеціальну державну структуру – скарбницю. З передачею касового обслуговування держави центральному банку слово «скарбниця» у цьому розумінні вживається рідко. Вживається також у значенні сховища грошей, дорогоцінностей тощо.

Казначейство, державна скарбниця (англ. treasury) – самостійний чи у складі міністерства фінансів спеціальний орган, який займається збором державних доходів і їх витрачанням відповідно до державного бюджету, а також управлінням державним боргом, емісією скарбницьких білетів та цінних паперів.

Казначейська (скарбницька) емісія (англ. state treasury/fisc) – один із видів грошових знаків. Їх випускає державна скарбниця чи міністерство фінансів для покриття бюджетних витрат. Випускаються переважно в дрібних купюрах. З припиненням розміну грошових знаків на золото зникли економічні відмінності між банківськими та скарбницькими білетами. Нині більшість країн світу випускають тільки банкноти.

Казначейська емісія (англ. treasury emission) – випуск в обіг казначейських білетів і державних цінних паперів, який здійснюється казначейством (державною скарбницею) та іншими державними фінансовими органами з метою покриття бюджетного дефіциту. **Казначейський вексель** (англ. treasury emission) – короткотермінові ринкові цінні папери уряду, що реалізуються з дисконтом.

казначейські білети (англ. treasury bill) – паперові гроші, що випускаються державною скарбницею.

Казначейські зобов'язання (англ. treasury obligation) – вид цінних паперів на пред'явника, що розміщуються виключно на добровільних засадах у населення, засвідчують внесення їх власниками грошових коштів до бюджету і дають право на одержання фінансового доходу. Казначейські зобов'язання бувають довгострокові (від 5 до 10 років), середньострокові (від 1 до 5 років) і короткострокові (до 1 року). **Казначейські облігації** (англ. treasury note) – довгострокові ринкові папери уряду зі строком погашення понад 3 роки.

Казуальні (англ. casual) – випадковий, одиничний, той, що не піддається узагальненню.

Калькуляція (англ. calculation) – обчислення собівартості одиниці продукції або виконаних робіт за елементами витрат.

Калькуляція цін маркірована (англ. mark up pricing) – метод калькуляції, який починається з додавання певного відсоткового відношення до вартості.

Камбіо (англ. catbio) – закладний лист, вексель.

Камбіст (англ. catbist) – спеціаліст із валютних операцій. канал збуту (англ. chanel of a market) – канал просування товарів на ринок.

Канал розподілу (англ. distribution channel) – сукупність фірм або окремих осіб, які беруть на себе відповідальність або допомагають у передачі будь-кому права власності на конкретний товар (послугу) на шляху від виробника до споживача.

Канали зв'язку (англ. transmission channel) – сукупність пристроїв, що призначені для передачі та прийому інформації, одне з основних понять теорії зв'язку та кібернетики.

Канбан (англ. kanban) – система управління підприємством, заснована на принципі нульових виробничих запасів. З практичного погляду вона є дуже складною для реалізації. У рамках цієї системи

продукцію слід виробляти і поставляти саме в той момент, коли вона необхідна споживачу, потрібно виготовляти деталі не про запас, а безпосередньо для подачі на складання і поставляти вихідну сировину саме в той момент, коли вона необхідна для виготовлення деталей. Підприємства, що використовують систему канбан, отримують деталі і вузли щодня чи навіть кілька разів протягом дня. Якщо на типовому американському підприємстві виробничі запаси оновлюються 1020 разів на рік, то на підприємствах, що використовують систему канбан, – 50100 разів на рік. Прагнення до зниження запасів стає методом для виявлення і вирішення виробничих проблем. Виявивши появу непередбаченого запасу, керівництво підприємства змушене почати рішучі дії з виявлення причин його виникнення й усунення. Накопичення запасів, по суті, дає можливість приховувати виробничі проблеми і труднощі, якот часті поломки, низька якість продукції, порушення ритму тощо. Оскільки в умовах мінімізації запасів виробництво може бути зупинене через браковані вузли і деталі, основними вимогами системи канбан стає “нуль дефектів” і “нуль запасів”. Систему канбан практично неможливо реалізувати в повному обсязі без одночасного впровадження комплексної системи управління якістю, що запобігає ви никненню браку в будь-якому технологічному процесі. Застосування системи канбан обов’язково призводить до запровадження систем участі робітників у виробничому процесі (у тому числі в гуртках якості). Система канбан дістала поширення не тільки в Японії, а й у США «Дженерал електрик», «Вестингауз» і ін. і країнах Західної Європи «Сіменс» і ін.

Канікули податкові (англ. tax holiday) – встановлений законом термін, протягом якого підприємство (фірма) в певний момент звільняється від сплати певного податку.

Канцелінг(англ. cапceling) – 1. граничний термін прибуття за фрахтова-ного судна в порт для завантаження. По закінченні терміну фрахтівник має право розірвати договір. 2. акт розірвання такого договору.

Капітал (англ. capital) – термін, який використовується в бізнесі для визначення сукупних ресурсів. К. буває акціонерним, одноособовим, партнерським тощо. У більш загальному розумінні – вартість активів юридичної або фізичної особи (власність, паї та акції, банківський баланс, поточний прибуток з капіталу, що перебуває в обігу, – рента, дивіденди, процент тощо) або чиста вартість активів за мінусом суми зобов’язань.

Капітал акціонерного товариства (англ. capital of a corporation) – сукупність індивідуальних капіталів, об’єднаних шляхом випуску і розміщення акцій та облігацій. Кошти від випуску і розміщення акцій

утворюють к. а. т., який може у подальшому збільшуватися за рахунок капіталізації частини прибутку і шляхом додаткової емісії акцій. Кошти, одержані від розміщення облігацій, становлять позичковий к. а. т., ці кошти через певний час повинні бути повернуті власникам облігацій разом із відсотковими сумами.

Капітал акціонерний (англ. stok capital / shave capital) – основний капітал акціонерного товариства. Створюється за рахунок емісії акцій. Розрізняють: статутний капітал, підписний (мобілізований шляхом підписки), оплачений (внесений у момент підписки). Як правило, засновники, які випускають акції на суму, що значно перевищує вартість активів компанії, здійснюють так зване «розведення» капіталу. Перевищення складає установчий прибуток, який утворює додатковий капітал фірми.

Капітал власний (англ. ownership capital) – різниця між майном і заборгованістю. Його баланс залежить від статуту фірми.

Капіталізм (англ. capitalism) – економічна система, за якої кожна людина має право вкладати кошти, працювати в бізнесі, продавати й купувати без обмежень з боку держави.

Капіталізм загального добробуту (англ. welfare capitalism) – автором реформістських ідей в галузі управління виробництвом був Р. Оуен. Він говорив, що капіталіст завдяки своїй політиці економічного розвитку, повної зайнятості і справедливого розподілу доходів послаблює або зовсім усуває суперечність у суспільстві, прагне до прибутку, але, водночас, заперечує приватну власність. В Оуена держава відіграє активну роль в економічному плануванні, бере на себе виховання дітей, підприємці стежать за зовнішнім виглядом робітників і їхнім здоров’ям, забезпечують усім необхідним, регулюють робочий час, годують безкоштовними обідами, активно залучають у соціальні проекти. Як виявилося пізніше, першопричиною невдачі к. з. д., незважаючи на всі благі наміри, було те, що він був патерналістським і позбавив робітників їхнього людського достоїнства. Як наслідок – необхідність працювати перетворилася на повну залежність, а залежність породила недовіру.
Капітал обіговий (англ. circulating capital) – частина виробничого капіталу (витрати на сировину, матеріали, робочу силу), що переносить свою вартість на новостворений продукт повністю і повертається у грошовій формі наприкінці кожного кругообігу капіталу. К.о. поділяється на три групи: ліквідні активи, рахунки дебіторів та запаси готової продукції.

Капітал основний (англ. fixed capital) – частина виробничого капіталу у формі довгострокового використання засобів праці.

Капітал позиковий (англ. loanable capital) – грошовий капітал, власник якого надає його іншим підприємцям на встановлений строк, на умовах повернення та за певну плату у вигляді відсотка. Позиковий капітал формується із тимчасово вільних грошових коштів, що утворюється в процесі обігу промислового капіталу.

Капітал постійний (англ.capital assets) – частина капіталу, що існує у вигляді засобів виробництва (виробничі будівлі, обладнання, споруди, сировина, паливо, допоміжні матеріали тощо), яка в процесі виробництва, на відміну від змінного капіталу, не змінює своєї вартості. **Капітал резервний** (англ. reserve capital) – частина власних коштів підприємства, що утворюється за рахунок відрахувань від прибутку. Використовується для покриття витрат від виробничо-фінансової діяльності, поповнення основного капіталу та виплат дивідендів у тих випадках, коли поточного прибутку виявляється недостатньо.

Капітал фіктивний (англ. fictitious capital) – капітал, що існує у вигляді цінних паперів (облігацій, акцій), який дає право їхньому власнику одержувати дивіденди (доходи) або відсотки. Виступаючи товаром, що робить обіг на ринку, к. ф. має ціну, яка являє собою дохід від цінних паперів при існуючій нормі позичкового відсотка. Величина к. ф. прямо пропорційна доходу цінних паперів і обернено пропорційна рівню середньої норми відсотка в країні. Різниця між фіктивним і дійсним капіталом складає установчий прибуток.

Капітал фінансовий (англ. financial capital) – складна система взаємозв’язків великих кредитно-банківських інститутів із нефінансовими корпораціями. Для економіки розвинутих країн характерне володіння акціонерним капіталом банків і нефінансовими корпораціями, концентрація акцій у руках холдингових компаній та інших подібних інститутів.

Капітал чистий (англ. working capital) – величина активів фірми, яка перевищує її поточні зобов’язання. К. ч. визначається з документів фірми шляхом додавання усіх активів і віднімання усієї заборгованості та інших пасивів, включаючи виплати за привілейованими цінними паперами. к. ч. активів компанії або цінних паперів слабо пов’язаний з їхньою ринковою вартістю.

Капіталізація (англ. capitalization)– 1. перетворення доданої вартості на капітал, тобто використання її на розширення виробництва. 2. процес утворення фіктивного капіталу у вигляді акцій, облігацій, заставних листів іпотечних банків. 3. перетворення майна на грошовий капітал. **Капітальне фінансування** (англ. capitalization) – здійснюється за

угодою, відповідно до якої фірма одержує інвестиційні кошти в обмін на надання права пайової участі у власності на дану фірму.

Капітальні витрати (англ. capital investments) – грошові витрати, пов'язані із вкладенням в основний капітал і приріст запасів. К. в. включають: капіталовкладення за рахунок коштів центральних та місцевих бюджетів, державних спеціальних фондів, що спрямовуються головним чином у капіталомісткі та неприбуткові галузі виробництва, розвиток економічної та соціальної інфраструктури; інвестиційні субсидії та довгострокові бюджетні кредити приватним корпораціям, місцевим органам влади, націоналізованим підприємствам і галузям; капіталовкладення приватного сектора економіки на розширення виробничого капіталу – в будівлі, споруди, машини, обладнання тощо.

Карго (англ. cargo) – страхування вантажу, що транспортується судном.

Карт-бланш(англ. cart blanche) – 1. чистий бланк, підписаний особою, що надає іншій особі право заповнити цей бланк. 2. необмежені повноваження, повна свобода дій.

Картель (англ. cartel) – угода між виробниками або споживачами однойменної продукції, за якою її учасники, зберігаючи виробничу та комерційну самостійність, домовляються між собою щодо цін, розподілу ринку, обміну інформацією та ін.

Картка кредитна (англ. credit card) – грошовий документ, що пред'являє власник, за яким банки беруть на себе зобов'язання негайної оплати товарів та послуг, які може придбати власник.

Каса (англ. cash/pay desk) – 1. готівка, що є у розпорядженні підприємства. 2. структурний підрозділ підприємства, організацій, установи, що виконує касові операції. 3. рахунок у бухгалтерському обліку, в якому відбувається рух, надходження та видача готівки. 4. приміщення, спеціально обладнане для приймання, зберігання, видачі грошей та інших цінностей.

Касир (англ. cashier) – службова особа, що безпосередньо виконує касові операції. При прийомі на роботу підприємство, організація, установа укладає з ним угоду про повну індивідуальну матеріальну відповідальність. К. не має права делегувати виконання дорученої йому роботи іншим особам.

Касова готівка (англ. cash) – гроші готівкою, що знаходяться в касах підприємств, організацій, установ, банків тощо. В касах к. г. з'являється за рахунок надходжень у вигляді виручки готівкою від реалізації товарів,

включаючи послуги, та інших надходжень (платежі нетоварного характеру, повернення позичок та ін.), а також внаслідок одержання грошей готівкою з кас банків.

Касова дисципліна (англ. cash discipline) – виконання всіма економічними суб'єктами встановлених центральним банком правил здійснення операцій з готівкою: правил їх зберігання, інкасації, витрачання за призначенням тощо.

Касова книга (англ. Cash book) – книга встановленої форми, в якій відображаються операції з готівкою. Кожне підприємство, організація, установа може мати тільки одну к.к., яка має бути пронумерована, прошнурована та завірена певним чином. Записи у к. к. виконуються касиром у двох примірниках під копіювальний папір із кожного прибуткового та видаткового касового ордера чи іншого відповідного документа відразу після одержання або видачі грошей.

Касова робота (англ. Cash work) – робота, що виконується в установах національного та комерційних банків відповідно до правил центрального банку, а на підприємствах, в організаціях та установах відповідно до правил про проведення касових операцій. К. р. спрямована на забезпечення потреб народного господарства та населення в готівці, а також на приймання, зберігання та видачу останньої.

Каталог (англ. cataloque) – складений в певному порядку (систематизований) перелік товарів і послуг.

Категорії економічні (англ. ecopotic categories) – логічні поняття, що висвітлюють найхарактерніше в реальних відносинах економічного життя суспільства; теоретичне вираження економічних, суспільновиробничих відносин.

КАФ (англ. CAF) – вартість і фрахт – умова постачання в міжнародній торгівлі, за якою продавець повинен зафрахтувати судно й завантажити на нього товар у визначений у контракті термін; витрати за розвантаження в порту призначення несе покупець; за умови «каф з розвантаженням» витрати на розвантаження несе продавець.

Квазігроші (англ. quasimoney) – одна із складових грошової маси, що являє собою грошові кошти у безготівковій формі, які містяться на строкових та ощадних вкладах у комерційних банках.

Квазіринок (англ. quasimarket) – ринок, що грунтується на дійсних ринкових законах і стосунках.

Кваліметрія (англ. qualimetry) – галузь науки, яка об'єднує кількісні методи оцінки якості, які використовуються для обгрунтування рішень, що приймаються при управлінні якістю продукції та стандартизації. **Квитанція** (англ. receipt) – письмове підтвердження про одержання грошей, документів або матеріальних цінностей.

Квота (англ. quota) – встановлена частка товарів певних категорій, дозволених для завезення в країну. 1. кількісні обмеження в торгівлі як для товару загалом, так і для окремих фірм-експортерів і країн-постачальників. Квоти бувають імпортні й експортні. 2. має на меті збереження іноземної валюти, захист внутрішнього ринку та забезпечення зайнятості.

Квота експортна (англ.export quota) – вводиться для обмеження пропозиції товару на експорт і запобігає зниженню експортних цін і доходів від експорту. Квотування на експорт здійснюється з метою забезпечення нормального товарообороту на внутрішньому ринку.

Квота імпортна (англ. quota on import) – встановлюється для зменшення попиту імпортних товарів на внутрішньому ринку для того щоб створити сприятливі умови для виробників усередині країни, не допустити падіння цін на внутрішньому ринку.

Квотування (англ. establishment of quota) – різновид заходів, пов'язаних із регулюванням зовнішньоекономічної діяльності, що вводяться державними та міжнародними органами з питань організації виробництва, експорту та імпорту товарів.

Кейрецу (англ. keyrezu) – об'єднання фірм у стійкі промисловофінансові групи, характерні для Японії. Із 100 найбільших японських промислових фірм 70 є членами тієї або іншої кейрецу. Об'єднавшись у кейрецу, кілька десятків різнопрофільних фірм утворять універсальний багатогалузевий концерн (дуже часто з великою питомою вагою підприємств важкої та хімічної промисловості). Для цих підприємств характерні такі особливості: наявність власної системи фінансових заснувань; взаємне володіння акціями; об'єднання фірм усередині групи для реалізації великих або перспективних проектів; організація загальної універсальної торгової фірми; наявність системи регулярних нарад керівників фірм, що входять у кейрецу; взаємний обмін співробітниками, зокрема керівниками різного рівня. Умовно кейрецу розділяють на три основних типи: фінансові, виробничі та торгові. Однак багатопрофільність кейрецу не дає можливості установити жорсткі межі між цими типами.

Керівник підприємливий (англ. entrepreneur/manager) – менеджер, який вишукує можливості і йде на ризик з метою здійснення змін та застосування модифікацій на власному підприємстві.

Кількісний аналіз в економічних дослідженнях (англ. quantitative analysis in economic researches) – аналіз, який застосовують для виявлення та вивчення закономірностей розвитку суспільного виробництва та опрацювання, обгрунтування й реалізації народногосподарських планів. **Кільце технічне** (англ. technical of right) – асоціація працівників сільського господарства в деяких країнах Заходу, які пропонують свої послуги, а також техніку в оренду напрокат або в оренду постачальникам і споживачам одночасно.

Кларк Уоллес (англ. Clark Wallace) – відомий, головним чином, своїм частим перебуванням у Польщі, Англії і Франції, де він активно пропагував принципи американського наукового менеджменту. Будучи прихильником Гантта, К. вважав, що методи останнього можуть виявитися корисними для складання і контролю п’ятирічних планів Росії, і разом з У. Поляковим доклав багато зусиль для того, щоб запровадити деякі ідеї наукового менеджменту в СРСР. Саме в поширенні цих ідей за межами США полягає головна заслуга К., завдяки йому широкі кола населення у світі дістали можливість ознайомитися з американською системою менеджменту. Однією найпрестижніших нагород у галузі менеджменту на сьогодні є премія імені Уоллеса Кларка за заслуги в міжнародному менеджменті.

Класична парадигма цілей (англ. classical goals paradigm) – уявлення про те, що будьяка організаційна структура є, по суті, інструментом, призначеним для вирішення конкретних завдань. Супротивники цієї ідеї стверджують, що подібне визначення має обмежувальний характер, тому що особа, яка приймає рішення, не завжди ставить перед собою чітко сформульовані цілі або цих цілей буває так багато, що досягнення однієї з них не може не відбуватися за рахунок виключення всіх інших.

Класичне обумовлювання (англ. classical conditioning) – утворення умовного зв’язку або поява умовного рефлексу внаслідок впливу стимулу на організм, відомі із знаменитих дослідів І. Павлова з виділенням слини у собак. У менеджменті така схема діє тоді, коли стимул (наприклад, відрядна оплата праці) викликає відповідну реакцію у вигляді зростання продуктивності праці пропорційного підвищення ставки заробітної плати.

Класичні принципи організації (англ. classical principles of organization) – відносно універсальні і тверді положення в класичному

менеджменті, що визначають новедінку керівників і організацію бізнесу. Ці положення дають відчуття визначеності і впевненості, водночас, обмежують наші можливості вирішувати сучасні проблеми, що виникають у постійно мінливій реальності. Для їхнього вирішення необхідно виходити за рамки класичної нормативної теорії.

Кластер (англ. cluster) – група усіх предметів; cluster analysis – метод, за зразком якого групи класифікуються відповідно до певних характеристик; cluster sampling – відбір зразків на основі чітко визначених груп; cluster sampling was used in the survey since there were several very distinct groups in the population under study — у дослідженні застосовувався кластерний відбір проб, оскільки у населення, яке вивчалося, було кілька чітко обмежених груп.

Клаузула (англ. clause) – кожна окрема умова в законі й таких нормативних актах, як статут, договір, інструкція, заповіт тощо; у вужчому розумінні – спеціальна постанова або застереження, що додаються до договору.

Клієнт (англ. cient) – людина, з якою ведеться справа, людина, котра платить за послуги.

Клієнтура (англ. clientele) – всі клієнти фірми; всі покупці магазину. клеймс (англ. claims) – претензії, вимоги покупця до продавця у зв'язку з недоліками, пов'язаними з якістю або станом поставленого товару.

Клінч (англ. cleanch) – безвихідна ситуація.

Кліринг(англ. clearing) – система безготівкових розрахунків, заснована на заліку взаємних вимог та зобов'язань. Широко використовується у внутрішніх та міжнародних розрахунках. К. є дво та тристоронній. Залежно від способів погашення заборгованості сучасний к. можна поділити на дві групи: погашення заборгованості повністю або частково золотом чи валютою; к. з конвертованим (обіговим) сальдо. В інших випадках заборгованість ліквідується товарним постачанням, тобто к. з неконвертованим (необіговим) сальдо.

Кліринг валютний (англ. cirrency clearing) – міжурядова угода про зарахування взаємних вимог і зобов'язань, що виконуються у зовнішньоторговельних та інших взаєминах між країнами, в основі якої лежить вартісна рівність постачання товарів та послуг.

Клірингова плата (англ. clearing house) – біржовий та міжбіржовий орган, який здійснює розрахунки між учасниками біржових угод на основі заліку взаємних вимог.

Клірингові (договірні) угоди (англ. clearing operations) – торговельні угоди між двома країнами на взаємну поставку товарів на підставі заліку взаємних вимог та зобов'язань. Укладаються такі вимоги або угоди, як правило, один раз на п'ять років на підставі договірних цін, що складаються з урахуванням багатьох факторів.

Клуб (англ. club) – група людей, об'єднаних спільним інтересом; book club або wine club – група людей, котрі платять невелику підписну плату (передплату) і регулярно купують книги чи вино шляхом замовлень через пошту.

Ключові фактори успіху (англ. key factors of success) – фактори, що випливають з вимог ринку і можуть мати перевагу перед конкурентами.

Книга трансфертна (англ. transfer book) – книга, де реєструється переведення права власності на акції.

Ковбойський менеджмент (англ.. cowboy management) – популярна серед деяких керівників концепція конструктивного конфлікту, що нібито робить позитивний вплив на результати діяльності організації. Ця концепція перебуває у суперечності з основними положеннями класичного менеджменту через те, що "к. м. робить героїв з гарячих голів, котрі стріляють раніше, ніж побачать ціль". Менеджери ковбої – це індивідуалісти, які надають перевагу конкуренції між відділами організації, які діють без роздумів і уникають заяв про цілі організації, бо заявлена місія обмежує свободу пошуку нових можливостей. Ковбої від управління створюють захоплюючу атмосферу збудження, авантюризму та відчайдушності. Конкуренція та управління за допомогою "конструктивних" конфліктів, як вони тлумачаться в "к. м.", суперечать уявленням про управлінську класику, котра проповідує співробітництво всередині організації та конкуренцію на ринку.

Ковернот (англ. covernat) – документ, який видається агентом(маклером для повідомлення страхувальнику, що його інструкції щодо страхування виконані, або підтвердження здійсненого агентом страхування на користь страхувальника.

Код (англ. code) – сукупність знаків, цифр чи літер із певним значенням; bar code – штрих код – система ліній, надрукованих на товарі, яка під час зчитування комп'ютером вказує номер посилання і ціну.

Код штрих код (англ. bar code) – система смужок, надрукована на товарі, яка при зчитуванні комп'ютером видає посилальний номер або ціну.

Кодекс (англ. code) – 1. єдиний законодавчий акт, в якому систематизовано норми права, що регулюють певну галузь суспільних відносин. 2. сукупність етичних норм, звичок, переконань, правил поведінки, що склалися в певному суспільстві. 3. збірник правил, інструкцій, що регулюють певну галузь діяльності.

Коефіцієнт дисконтування (англ. discount coffcient) – коефіцієнт, за допомогою якого номінальні одноразові витрати або інвестиції в рік їх вкладення за альтернативними варіантами приводяться до єдиного розрахункового року або до року введення об'єкта в експлуатацію. **Коефіцієнт дисконтування** враховує фактор часу в частині «замороження» інвестицій в об'єкт. Якби б вони не були «заморожені», то приносили б щорічно, наприклад, 10 % доходу. Сьогоднішня гривня дорожча завтрашньої, тому минулі витрати повинні збільшуватись на коефіцієнт дисконтування, а майбутні зменшуватись на цей коефіцієнт.

Коефіцієнт керівництва (англ. ratio of managers and supervisors to nonsupervisory personnel) – зіставлення чисельності керівного і контролюючого персоналу до чисельності працівників. Емпіричні дослідження компаній, що використовують найрізноманітніші технології, показують, що завдяки тому, як технології ускладнюються, к. к. збільшується. Це слугує підтвердженням думки, відповідно до якої з ускладненням застосовуваних компанією технологій зростає також потреба в менеджменті і менеджерах.

Коефіцієнт критичної оцінки (англ. acid test ratio) – відношення суми ліквідних активів до суми боргових зобов'язань фірми. Активи складаються з наявних грошових коштів, цінних паперів, які можна реалізувати через дебіторську заборгованість.

Коефіцієнт безробіття (англ. unemp loyment ratio) – частка працездатного населення, яке не може працевлаштуватися.

Коефіцієнт використання грошових коштів (англ. cirrency ratio) – поняття вживається у міжнародній фінансовій статистиці для виявлення відносної величини банкнот, чеків та інших грошових замінників, які використовуються при підписанні фінансових угод.

Коефіцієнт ліквідності (англ. liquid ratio) – показник, що відображає спроможність боржника оплатити короткострокові зобов'язання.

Коефіцієнт ліквідності банків (англ. bапk's liquid ratio) – показник, що характеризує спроможність банку перетворювати свої активи на наявні гроші для задоволення вимог вкладників щодо одержання своїх внесків і потреб клієнтів у позичках. К. л. б. може мати кілька назв (наприклад, норма ліквідності), визначається відповідно до практики, що

склалася в тій чи іншій країні. К. л. б. залежить від спеціалізації і розміру банку, від політики керівництва банку. У багатьох країнах банки повинні підтримувати к. л. на певному рівні. Національний банк України встановлює комерційним банкам показники ліквідності балансу у вигляді нормативного співвідношення між активами та зобов'язаннями банку з урахуванням строку їх погашення, а також можливості реалізації активів.

Коефіцієнт множинної кореляції (англ. multiple colerrlation coefficient) – параметр кореляційно(регресивного аналізу, що характеризує щільність зв'язку водночас між усіма факторами та функцією. Застосовується для вибору моделі рівняння регресії. Для остаточної моделі його значення повинно бути не менш як 0,7.

Коефіцієнт обіговості запасів (англ.coefficient of a supplys reverse) – показує, скільки разів повністю обертаються запаси за одиницю часу (у розрахунок береться 360 днів), і розраховується розподілом кількості днів у розглянутому періоді (року) на обіговість запасів у днях. При визначенні коефіцієнта обіговості товарного запасу використовується показник обсягів реалізованої чи відвантаженої продукції за звітний період у вартісному чи натуральному вираженні.

Коефіцієнт окупності виробничих витрат (англ. coefficient of a production impuls payback) – показує, які витрати несе підприємство, щоб одержати 1 грн валової продукції. К. о. в. в. визначається діленням операційних витрат на валову продукцію.

Коефіцієнт окупності виробничих (змінних) витрат (англ. coefficient of a production impuls (nonconstant) payback) – показує, скільки виробничих (змінних) витрат необхідно підприємству, щоб створити 1 грн валового прибутку. К. о. в. в. розраховується діленням собівартості реалізованої продукції на валовий прибуток (збиток).

Коефіцієнт окупності чистого доходу (англ. coefficient of a netprobit payback) – показує, скільки чистого доходу необхідно підприємству, щоб створити 1 грн валового прибутку. К. о. ч. д. розраховується діленням чистого доходу на валовий прибуток (збиток).

Коефіцієнт освоюваності об'єкта у виробництві (англ. coefficient of industry famifiarisation object) – показник ступеня опанування в умовах серійного або масового виробництва нової конструкції об'єкта, технології його виготовлення, виробничих навичок, операцій та способів, нормативів витрат ресурсів та інших елементів виробничого процесу. Коефіцієнт освоюваності об'єкта у виробництві визначається як відношення собівартості (трудомісткості) даного порядкового номера до

собівартості (трудомісткості) повністю опанованого у виробництві об’єкта.

Коефіцієнт покриття виробничих витрат (англ. coefficient of cost recovery) – показує, скільки валової продукції створюється на підприємстві за рахунок 1 грн операційних витрат. К. п. в. в. розраховується діленням валової продукції на операційні витрати.

Коефіцієнт ефективності загальногосподарського управління (англ. coefficient of administrative management) – показує, скільки валової продукції створює підприємству 1 грн адміністративних витрат. К. е. з. у. розраховується діленням валової продукції на адміністративні витрати.

Коефіцієнт ефективності постійних витрат (англ. coefficient of a fixed charges effectiveness) – показує, скільки валової продукції створює 1 грн постійних витрат. К. е. п. в. розраховується діленням валової продукції на адміністративні витрати плюс витрати на збут.

Колапс імпорту (англ. itport collapse) – криза зовнішньої заборгованості, неможливість розрахуватися з кредиторами.

Колегіальність (англ. collective nature) – принцип управління, за якого керівництво здійснюється не одноособово, а групою осіб, які мають рівні права та обов’язки у розв’язанні питань, віднесених до їхньої компетенції; в широкому розумінні слова – форма прийняття рішень, за якої враховується колективна думка.

Командитне товариство (англ. limited partnership) – вид господарського товариства, в якому поряд з одним чи кількома учасниками, що займаються від імені товариства підприємницькою діяльністю і відповідають за зобов’язання товариства всім своїм майном є один або більше учасників (вкладників), відповідальність яких обмежується вкладом у майно товариства. Якщо у командитному товаристві беруть участь два або більше учасників з повною відповідальністю, то вони несуть солідарну відповідальність за борги товариства. Сукупний розмір часток вкладників не повинен перевищувати 50 % майна товариства. На момент реєстрації командитного товариства кожен із вкладників має внести не менше 25 % всього внеску.

Коментар (англ. соттentary) – 1. допоміжна інформація, яка включена до вихідного тексту програми для більш якісного та зрозумілого її сприйняття людиною і не впливає на хід виконання програми. 2. пояснення до певного тексту. 3. пояснювальні, критичні зауваження до чогось.

Комерсант (англ. businessman) – особа, яка займається приватною підприємницькою діяльністю.

Комерціалізація (англ. commercialize) – один із способів роздержавлення підприємств та організацій, що, як правило, не передбачає зміни форми власності. При к. змінюються умови функціонування підприємств відповідно до вимог ринкової економіки: надається повна господарська самостійність, незалежність щодо прийняття рішень з усіх питань поточної діяльності. К. вимагає ліквідації так званих вищих організацій (главків, торгів тощо), оскільки ніхто не має права давати підприємству накази і команди. Водночас, підприємство не може розраховувати на будь-які пільги, дотації з боку державних органів. Взаємини із партнерами, постачальниками, замовниками комерціалізоване підприємство будує на комерційній основі, воно самостійно визначає ціни на продукцію та послуги, керуючись лише законодавством і нормативними актами. Підприємство також самостійно вирішує питання постачання ресурсів і збуту продукції, встановлення чисельності працюючих, їхню оплату праці, структуру управління, порядок розподілу та використання прибутку.

Комерційна діяльність (англ. соттercial activity) – діяльність, збут, купівля, заготівля тощо, орієнтована на одержання прибутку. Включає систему цілеспрямованих заходів, процедур та видів робіт, що пов'язані із забезпеченням рентабельного функціонування в умовах товарно-грошових відносин.

Комерційна таємниця (англ. commercial secret) – відомості про діяльність фірми, підприємства, поширення яких могло б заподіяти збитків їхнім інтересам. Підприємства і підприємці зберігають в таємниці інформацію про всі сторони своєї діяльності, поширення якої послабило б їхні позиції на ринку і яка має інтерес для конкурентів (техніка, технологія, нові вироби, передбачувані ціни, організація виробництва, кадри та ін.).

Комерційний кредит (англ. соттercial credit) – кредит, що надається у товарній формі продавцями покупцям у вигляді відстрочки платежу за продані товари. Призначення к. к. – прискорення реалізації товарів і одержання прибутку. Відсоток за к. к., що входить до складу ціни товару і суми векселя, зазвичай нижчий, ніж за банківським кредитом. К. к. обмежений строками і сумами, його розміри залежать також від розміру резервних капіталів функціональних кредиторів. У міжнародних економічних відносинах різновидом к. к. є фірмовий кредит, який надається фірмою однієї країни у вигляді поставки товарів із відстрочкою платежу. Оформляється, як правило, переказним векселем (траттою) або відкритим рахунком.

Комерційний ризик (англ. commercial risc) – можлива ситуація, яка завдає матеріальних збитків, втрат. У комерційній діяльності, як правило, здійснюється страхування комерційних ризиків від несумлінних партнерів, форс(мажорних обставин і багатьох інших ситуацій.

Комерційний розрахунок (англ. commercial calculation) – метод господарювання шляхом співвіднесення у грошовій формі витрат і результатів господарської діяльності. Використовується підприємцями та підприємствами з метою одержання максимального прибутку при мінімальних витратах капіталу. К.р. обумовлений всеохоплювальним характером товарного виробництва і стихійною дією закону в умовах конкурентної боротьби на ринку товарів.

Комерція в сфері товарного обігу (англ. commerce in turnover) – сукупність процесів і операцій, спрямованих на здійснення купівлі(продажу товарів із метою задоволення купівельного попиту й отримання прибутку. Комерційна діяльність — складова підприємництва.

Комерційні процеси — це процеси, спрямовані на здійснення актів купівлі (продажу з метою одержання прибутку і пов’язані зі зміною форм вартості.

Комівояжер (англ. travelling salesman) – представник торговельної фірми, який пропонує товари за наявними зразками і каталогами. Здійснює торгове представництво окремих фірм у сфері забезпечення збуту товарів за рахунок формування певного кола покупців. На відміну від агентів, комісіонерів та інших посередників, комівояжер не може бути самостійною юридичною особою, тому що він не підлягає торговій реєстрації.

Комісійний будинок (англ. commission house (business)) – посередницька фірма, що спеціалізується на виконанні доручень для клієнтів на покупку чи продаж товарів. Обслуговує, як правило, дрібні фірми і приватні особи.

Комісійні (англ. commission) – гроші, виплачувані продавцеві чи агенту, звичайно, за відсотки від зроблених продажів. комісійні за акціями (англ. commission) – певний відсоток із курсової вартості (до 1 % у ФРН), що отримує банк, який виступає посередником в угоді.

Комісійні (посередницькі) операції (англ. соттission operations) – операції, що виконуються банками за дорученням клієнтів за певну плату – комісійну винагороду. До них належать інкасові, акредитивні, переказні та торговельно - комісійні операції. Формально банк при виконанні к. о. є агентом клієнта і має у зв’язку з цим можливість глибше вивчати його з метою одержання цінної інформації, потрібної у своїй роботі.

Конкуренція на ринку позичкового капіталу змушує банки запроваджувати дедалі нові види послуг, іноді безкоштовні. Це дає можливість залучати до банку більше клієнтури.

Комісіонер (англ. соттission agent) – 1. особа, яка продає та купує товари від свого імені, але за рахунок і за дорученням товаровиробника або посередника за обумовлену винагороду (комісію). К. діє в межах наданих йому повноважень. У разі невиконання умов угоди товаровиробник може розірвати угоду і відшкодувати з к. збитки. К. зобов'язаний передати всі одержані згідно з угодою товари. Він не несе відповідальності за невиконання угоди третьою особою. 2. юридична чи фізична особа, що виступає в ролі посередника і робить комісійні послуги за дорученням комітента, відповідно до укладеної угоди. Доходом комісіонера є комісійна винагорода (бонус).

Комітент (англ. сотmitent) – 1. товаровиробник або посередник, тобто сторона, що доручає іншій стороні (комісіонеру) погодження комісії однією або кількох угод з товарами, векселями, акціями, облігаціями тощо. Угода укладається від імені комісіонера, але в інтересах і за рахунок комітента. 2. юридична чи фізична особа, що доручає комісіонеру продати, обміняти або закупити товар на ринку в рамках комісійної угоди. Комітент є власником товару, право власності комісіонеру комітент не передає, а тільки виплачує йому комісійну винагороду (бонус) за виконані послуги.

Комітет (англ.committee) – група всередині організації, якій делеговані по(вноваження якого (небудь завдання або комплексу завдань.

Компанія (партнерство)(англ. сатрапу / partnership) – добровільна юридична асоціація двох і більше осіб, мета якої – заняття бізнесом.

Компанія дочірня (англ. subsidiary) – корпорація, яка контролюється материнською компанією і має достатню кількість акцій, щоб призначити вище керівництво к. д.

Компанія материнська (англ. parent company) – компанія, що володіє контрольним пакетом акцій в інших компаніях.

Компенсаційна угода (англ. compensating agreement) – взаємна поставка товарів або взаємне задоволення інтересів контрагентів у будь(якій іншій формі. Компенсаційний договір, що лежить в основі к. у., може передбачати часткове грошове покриття придбаних товарів, що відрізняє к. у. від звичайної товарообмінної (бартерної) угоди.

Компенсаційні кредити (англ. compensating credits) – позички, що надаються Міжнародним валютним фондом (МВФ) країнам(членам цього фонду на строк від 3 до 5 років з метою компенсації скорочення експортної виручки, викликаного тимчасовими і не залежними від країни(позичальника причинами: стихійні лиха, непередбачене падіння світових цін, промисловий занепад у країнах(імпортерах, введення ними протекціоністських заходів тощо. К. к. не повинен перевищувати протягом року 50 % квоти країни у МВФ. Загальна заборгованість по к. к. – 100 % квоти. Для одержання к. к. країна має довести МВФ наявність обґрунтованої причини, що викликала скорочення експортної виручки. Рівень відсоткових ставок за к. к. відповідає ставкам звичайних кредитів МВФ.

Компенсація (англ. compensation) – у трудовому праві відшкодування, винагорода за будьщо (к. збитків, грошова к. тощо); у цивільному праві спосіб припинення зобов'язання, повністю або частково, зарахування зустрічних вимог кредитора і боржника.

Комплекс (англ. complex) – сукупність предметів, явищ, дій, властивостей, що становлять одне ціле.

Комп'ютер (англ. computer) – електронна машина, котра обчислює або зберігає інформацію й автоматично обчислює її; computer bureau – офіс, що пропонує виконання робіт на своїх комп'ютерах компаніям, які не мають власних комп'ютерів; computer department – відділ компанії, що обслуговує комп'ютери компанії; computer error – помилка, зроблена комп'ютером; computer file – частина інформації в комп'ютері (наприклад, платіжна відомість, список адрес, рахунки клієнтів); computer language – система символів, літер і слів, що вживається для складання команд комп'ютеру; computer listing – роздрукування переліку позицій, здобутих із даних, які зберігаються в комп'ютері; computer manager – людина, яка очолює комп'ютерний відділ; computer program – команди комп'ютеру для виконання певної частини роботи; computer programmer – людина, яка пише комп'ютерні програми.

Комунікабельність (англ. communicability) – можливість, здатність до спілкування, налагодження контактів та зв'язків.

Комунізм (англ. commynism) – тип соціалізму, за якого основні економічні рішення здійснюються центральним урядом, який діє від імені народу. комунікації (англ. communication) – 1. спілкування, в процесі якого керівник одержує інформацію, необхідну для прийняття ефективних рішень, і доводить її до підлеглих. 2. процес обміну інформацією, її змістовим значенням між двома і більше людьми.

Комюніке (англ. соттиnique) – офіційне урядове повідомлення про міжнародні переговори і погодження, досягнуті між державами, про внутрішні події країни.

Конвенційні ставки (англ. conventive rates) – ставки митного тарифу, встановленого шляхом підписання спеціальної угоди (конвенції) між державами.

Конвенція (англ. convention) – один із видів багатосторонніх міжнародних договорів зі спеціальних питань економічного, юридичного, технічного та іншого характеру.

Конвергенція (англ. convergence) – зближення у бік злиття, стійкої рівноваги, розвитку. К. попиту – зближення різних сегментів ринку відповідно до характеру попиту.

Конверсійні (валютні) операції (англ. conversive (currency) operations) – обмін (купівля-продаж) валют, що здійснюється банками та іншими кредитно-фінансовими інституціями, торговельно-промисловими корпораціями, приватними особами за допомогою валютного ринку (угоди з клієнтурою і міжбанківські угоди), а також на біржах (див.: ф'ючерсні операції). Підставою для проведення к. о. з клієнтурою є здійснення за її дорученням міжнародних розрахунків у конвертованих валютах. К. о. проводяться на міжнародному міжбанківському ринку за дорученням інших банків і з власної ініціативи банків – для покриття незбалансованих операцій із клієнтами, забезпечення операцій на міжнародних ринках позичкового капіталу та з метою одержання доходу у вигляді арбітражного прибутку або шляхом переміщення короткотермінового капіталу в країни з більш високим рівнем відсоткових ставок. Всі к. о. поділяються на: готівкові валютні операції ("спот" – обмін валют проводиться на другий робочий день, не рахуючи дня укладання угоди по телефаксу чи телефону, а розрахунки проводяться банківськими телеграфними переказами чи за допомогою електронних систем розрахунків); строкові валютні угоди (платежі здійснюються через певний строк, від одного тижня до 5 років за курсом, зафіксованим у момент укладання угоди). Окреме місце посідають серед к.о. інтервенційні операції центральних банків. конверсія (англ. conversion) – 1. обмін акцій або облігацій одного типу на цінні папери іншого типу, що імітовані однією й тією ж компанією. 2. політичний, економічний і технічний процес забезпечення упорядкованого переведення економічних ресурсів, що використовується в даний час у військових цілях, на альтернативні цивільні потреби. Конверсія військового виробництва має місце навіть в умовах росту військових витрат і збільшення обсягу військового виробництва (наприклад, у випадку структурних зрушень). За останні п'ять років 80 тис. американських

компаній припинили виробництво військової продукції або не витримали конкуренції, або переорієнтувались на розробку і виробництво цивільної продукції. Фірми, що переходять на виробництво цивільної продукції, прагнуть використовувати свій досвід, розробляють і виготовляють подібну в призначенні і технології продукцію. Так, наприклад, оглядові радіотелекомунікаційні станції розробляються для систем управління цивільним авіарухом, апаратура розпізнавання образів — для медицини і криміналістики. Компанії – підрядники Міністерства оборони розробляють і виготовляють наземне устаткування для запуску комерційних супутників зв'язку, устаткування для сортування пошти, АСУ продажу авіаційних квитків. конверсія валюти (англ. switching currency) – обмін однієї валюти на іншу за чинним валютним курсом.

Конверсія оборонного виробництва (англ. defense industry conversion) – переведення частини потужностей оборонного комплексу на випуск товарів народного споживання і продукції цивільного призначення.

Конвертовані валюти (англ. convertible currency) – обігові валюти, грошові одиниці країн, які не мають валютних обмежень і можуть вільно обмінюватися на всі інші грошові одиниці.

Конвертовані облігації (англ. convertible bonds) – випускаються під закладений (позичковий) капітал із правом конверсії їх через певний строк за попередньо встановленою ціною в звичайні або привілейовані акції.

Конвертованість внутрішня (англ. internal convertibility) – перехід країни до ринкового розподілу іноземної валюти, що ґрунтується на відносно вільній купівлі-продажу її для юридичних та фізичних осіб. К. в. передбачає відміну системи адміністративного розподілу валюти в народному господарстві. За цих умов вся іноземна валюта вилучається з внутрішнього обігу, її купівля-продаж для здійснення зовнішньоекономічних угод проводиться за вільним курсом, який складається на валютному ринку.

Конвертованість гривні (англ. convertibility of hryvna) – обіговість національної валюти, що означає гарантовану можливість обмінювати її на іноземні валюти та використовувати в міжнародних розрахунках. При повній або частковій конвертованості поширюється практично на усіх власників валюти – національних та зарубіжних, а також на будь-які операції, пов'язані з валютою.

Конгломерат (англ. conglomerate) – 1. одна з фірм багатогалузевого об'єднання, яку утворюють підприємства та фірми всебічної галузевої

орієнтації, не пов'язані між собою технологічно, на умовах широкої автономії економічної діяльності і децентралізованого управління. До к. входять промислові підприємства, установи сфери послуг, фінансові інститути, банки, об'єднані єдиною системою фінансового контролю. 2. тип компанії, обумовлений характером її диверсифікації. Конгломератна диверсифікованість передбачає вихід компанії в сферу діяльності, прямо не пов'язану з основною номенклатурою виробництва. На практиці найважливішим інструментом конгломератної диверсифікованості є злиття і поглинання інших компаній. У західноєвропейських країнах у 1958–1970 рр. частка конгломератних злиттів у загальній їхній кількості ставила близько 20 %. У США в цей період конгломератні злиття переважали і становили 70 % від усіх. Керівництво багатьох фірм процвітало на базі побудови конгломератів, обходячись без взаємозв'язку різних сфер своєї діяльності. Приклад – фірма «ITT» під керівництвом президента Джиніна. Він очолив відому телефонну компанію і за чверть століття зробив з неї широкодиверсифікаційний конгломерат, до складу якого входять такі види діяльності, як телефонний зв'язок, космічний зв'язок, споживчі товари, готельна справа, прокат автомобілів, страхування. Прибутки на акцію були доведені до 15 % річних і утримувалися на цьому рівні близько 15 років. конгломератне злиття (англ. conglomerative merder) – злиття фірм, що оперують на непересічних сегментах ринку.

Кондиція (англ. standard) – 1. умови певного договору. 2. норма, стандарт, якість, сорт, яким згідно з договірними умовами повинен відповідати той чи інший товар.

Конкурент (англ. cotpetitor) – 1. особа (група осіб), фірма чи підприємство, що мають специфічні інтереси в будь(якій сфері діяльності і здійснюють її на загальних підставах з іншими підприємцями. 2. товаровиробник, розширення або збереження обсягів діяльності якого призводить до зменшення ринкової частки іншого товаровиробника.

Конкурентна боротьба (англ. competitve struggle) – способи поведінки конкуруючих фірм на ринку з метою реалізації ними конкурентних переваг.

Конкурентний лист (англ. cotpetitive list) – документ з інформацією про якість, ціни й умови реалізації експортованого та імпортованого товару. Використовується при обґрунтуванні та розрахунку зовнішньоторговельних цін.

Конкурентосроможність компанії (англ. competitiveness of corporation's) – може бути виражена через п'ятирівневу ієрархію факторів. На другому рівні цієї ієрархії конкурентоздатність повинна бути підкріплена

трьома найважливішими факторами – здатністю до розвитку, виробничими і збутовими потужностями. На третьому рівні ієрархії конкурентоздатність визначається вибором стратегії. Стратегія конкурентної боротьби спрямована на поліпшення чи збереження позицій фірми на ринку – частки проданих фірмою товарів, байдуже – давно вироблених чи нових. Наприклад, японські суднобудівники диверсифікували виробництво, запровадивши сфери, що використовують новітню технологію. Це викликало синергетичний ефект і позначилося на посиленні конкурентоздатності в суднобудуванні, а також стабілізувало продаж. На четвертому рівні ієрархії конкурентоздатність визначається вмінням вищого керівництва компанії приймати такі рішення, що реалізують на практиці три перших фактори конкурентоздатності компанії. На п'ятому рівні – результати діяльності компанії в попередньому періоді. Тут особливо важливий прибуток компанії як джерела ресурсів боротьби за ринок. Чим більший прибуток, тим вища конкурентоздатність, і навпаки, чим вище конкурентоздатність, тим більший прибуток.

Конкурентосроможність продукції (англ. produkt competitiveness) – характеристика товару, що відбиває його відмінність від товару-конкурента як за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі, так і за витратами на задоволення. Залежно від ринкової ситуації, фінансового стану компанії і т.д. Як критерії оптимізації рівня конкурентоздатності можуть використовуватися, наприклад, питома вага компанії в загальному обсязі збуту однотипної продукції, виторг від продажу, норма прибутку та ін. Однак кожен із цих критеріїв має право на самостійне існування лише остільки, оскільки в остаточному підсумку він має на увазі забезпечення стійкого високого прибутку. Аналізуючи конкурентоздатність товару, його можна умовно розділити на три складові – призначення, функціональну ефективність (корисний ефект), економічність споживання чи експлуатації. Призначення товару визначає коло робіт, для виконання яких він може бути використаний, а отже, і коло його потенційних покупців, коло можливих виробів(конкурентів, тобто націлює випуск товару на конкретний сегмент ринку. Призначення товару тим самим є вихідним напрямом продуцента на те, за що й на яких умовах він має намір боротися на ринку. Що ж стосується функціональної ефективності й економічності споживання чи експлуатації, то дані аспекти поряд із ціною визначають позиції товару в уже заданих призначеному товару умовах конкуренції. При цьому можливості впливу на складові фактори конкурентоздатності істотно розрізняються між собою. Річ у тому, що і функціональна ефективність, і економічність споживання чи експлуатації, як і якість товарів взагалі, закладаються на стадії проектування і виготовлення і не можуть (на відміну від ціни) бути предметом оперативного впливу в ході збуту. Можливості цінового впливу в компаній дуже обмежені і визначаються

різницею між досягнутим ними рівнем продажних цін і мінімальних цін (цінами нижньої межі), що забезпечують рентабельність виробництва. Визначити силу впливу цінового регулювання на конкурентоздатність товару досить нескладно. Однак оперативне управління конкурентоздатністю за допомогою ціни стає можливим тільки тоді, коли для цього були створені передумови на стадіях розробки і виготовлення виробу, насамперед, у вигляді високих показників якості і низьких витрат на виробництво. Інакше кажучи, можливості цінового впливу, а отже, і сама "ринкова" конкурентоздатність, закладаються у виробництві. Досягнення оптимального співвідношення між якістю виробу і витратами виробництва і становить мету управління конкурентоздатністю. При цьому комплексне управління якістю, на перший погляд, являє собою управління конкурентоздатністю, оскільки спрямоване на об'єднуючу діяльність різних підрозділів організації, що відповідає за розробку параметрів якості, підтримку досягнутого рівня якості і її підвищення при забезпеченні конструювання, виробництва й експлуатації виробу на найвищому економічному рівні, при повному задоволенні потреб споживача. Однак погоджувати ринкові перспективи товарів тільки з якістю і витратами виробництва неправильно. Причиною успіху чи невдачі товару можуть бути й інші (нецінові) фактори, як от: рекламна діяльність постачальника, його престиж, пропонований рівень технічного обслуговування та ін. Деякі з цих факторів мають об'єктивний характер. Наприклад, технічне обслуговування, що є в деяких випадках найважливішим критерієм при ухваленні рішення про покупку. Через сферу технічного сервісу реалізується велика кількість запасних частин і послуг; їхня ціна безпосередньо впливає на експлуатаційні витрати і тому є об'єктом прямого інтересу покупця. Інший характер впливу на ринкові перспективи виробів має рекламна діяльність постачальника, що формує суб'єктивний погляд покупця на товар. Справді, чим ще, крім суб'єктивної думки покупців, можна пояснити, наприклад, неоднакову популярність абсолютно ідентичних виробів, що збуваються під різними товарними знаками. Як відомо, реалізація одного й того самого виробу під різними товарними знаками сьогодні дуже поширена на капіталістичному ринку. Особливо часто нею користуються фірми — продуценти товарів споживчого призначення. Так, у Німеччині абсолютно ідентичні побутові посудомийні машини й інші побутові електроприлади продаються одночасно під товарними марками «БОШ» і «Сименс». Отже, конкурентоздатність товару може бути виражена такою формулою: Конкурентоздатність = Якість + Ціна + Обслуговування товару. Таким чином, управляти конкурентоздатністю товару – значить, забезпечувати оптимальне співвідношення названих складових, спрямовувати основні зусилля на першочергове вирішення найбільш важливого з погляду кінцевого результату завдання (або завдань): підвищення якості, зниження витрат виробництва, підвищення

економічності й оперативності післяпродажного обслуговування. Зрештою, можливість забезпечення необхідного рівня складових конкурентоздатності визначається такими базовими виробничими факторами, як технічний рівень продукції, технічний рівень виробництва, рівень організації виробництва й управління.

Конкурентоспроможність (англ. competitiveness) – можливість здійснювати свою діяльність за умов відкритого ринку і залишатися тривалий час прибутковим. Існує чотири основних фактори, що визначають рівень к.: технологія, наявність капіталів, людських ресурсів, стан зовнішньоекономічної діяльності.

Конкурентоспроможність виробництва (англ. production competitivability) – здатність виробництва як складної відкритої організаційно (економічної системи випускати конкурентоспроможну продукцію, мати комерційний успіх в умовах конкуренції, потрібна для подальшого його розвитку та функціонування. Вимоги до виробництва: використання прогресивних технологій, сучасних методів менеджменту; сучасне оновлення фондів; забезпечення гнучкості виробництва, пропорційності, паралельності, безперервності, точності, ритмічності процесів.

Конкурентоспроможність інформаційної системи (англ. information system competitiveability) – здатність інформаційної системи конкурувати з іншими аналогічними системами у вигляді зберігання, обробки, перетворення, передачі, оновлення інформації, мати системність, комплексність, надійність, адаптивність, доступність.

Конкурентоспроможність держави (англ. state competitive ability) – здатність держави конкурувати з іншими державами. Рівень її комплексного розвитку визначається якістю життя населення, його середньою тривалістю, якістю товарів, що випускаються, та послуг, що виконуються, ефективністю використання ресурсів, ступенем інтегрованості держави у всесвітню співдружність, зрілістю політичної та економічної систем та іншими факторами макросередовища.

Конкурентоспроможність менеджера (англ. manager’s competitive ability) – перевага менеджера над іншим менеджером, яка характеризується вмінням розробити систему забезпечення конкурентоспроможності даного об’єкта, керувати колективом у досягненні цілей системи. Вимоги, що ставляться до менеджера: знання та застосування сучасних методів досліджень та розробок, методів формування колективу, організації та мотивації праці, високим рівнем культури.

Конкурентоспроможність технології (англ. technology competitive ability) – здатність даної технології конкурувати з іншими аналогічними

технологіями, не мати аналогів, мати можливість виготовити за даною технологією якісну та економічну продукцію згідно з конструкторсько-технологічною документацією, не знижуючи якості “входу” системи. Вимоги до технології: мобільність, оптимальність рівня автоматизації процесів, мінімальні втрати ресурсів.

Конкурентоспроможність фірми (англ. firm competitive ability) – здатність фірми випускати конкурентоспроможну продукцію, перевага фірми над іншими фірмами цієї галузі в державі та за її межами. Конкурентоспроможність фірми може бути оцінена тільки в рамках групи фірм, які належать до однієї галузі, або фірм, які випускають аналогічні товари (послуги). Оцінка ступеня конкурентоспроможності фірми полягає, насамперед, у виборі базових об’єктів для порівняння фірми-лідера, яка повинна володіти такими параметрами.

Конкурентоспроможність цінного папера (англ. stock competitive ability) – здатність цінного папера забезпечити комерційний успіх його власнику в умовах конкуренції (дивіденди, відсотки, ліквідність). конкуренція (англ. competition) – 1. конфліктна ситуація, що, на думку одних, може стимулювати інновації і породжувати нові ідеї, чи, як вважають інші, породжувати неефективність, втрату орієнтації й інтересу до продуктивної праці. Класичний менеджмент не дає уроків конкурентної боротьби і дозволу «конструктивних» конфліктів. Замість цього стверджується, що к. – це для конкурентів, а співробітництво – це для наших друзів. У. Демінг, відомий підприємець і знавець Японії, стверджує, що саме принцип співробітництва лежить в основі японського «економічного дива», тоді як конфлікт між керівниками і персоналом, покупцями і постачальниками створює лише озлобленість, неефективність, скорочує орієнтацію в перспективі. Однією з причин того, чому американці як нація втратили здатність успішно конкурувати з іншими, є ослаблення волі до співробітництва. 2. суперництво, боротьба за досягнення кращих результатів у сфері діяльності; суперництво між товаровиробниками за більш вигідні умови виробництва, збуту товару, розширення і завоювання ринків. К. буває несумлінна, недосконала, цінова та чиста.

Конкуренція несумлінна (англ. unfair competition) – методи конкурентної боротьби, пов’язані з порушенням прийнятих на ринку норм і правил конкуренції. До них належать: демпінг, встановлення контролю за діяльністю конкурента з метою припинення цієї діяльності; зловживання панівним середовищем на ринку; встановлення дискримінаційних цін або комерційних умов; залежність постачання конкретних товарів або послуг від прийняття обмежень стосовно виробництва або поширення конкуруючих товарів; введення обмежень в

агентських угодах, таємна змова на торгах, створення таємних картелів тощо.

Конкуренція чиста (англ. fair competition) – поняття, що характеризується великою кількістю фірм(учасниць ринкових відносин, стандартизованим продуктом, відсутністю контролю над ціною, вільним входом і виходом з галузі, відсутністю нецінової конкуренції.

Конкурс (англ. contest) – 1. у західному торговому праві – порядок задоволення претензій кредиторів до неплатоспроможного боржника. Він зводиться до передачі в судовому порядку майна боржника спеціальній комісії, так званому конкурсному управлінню. Останнє займається розглядом вимог кредиторів. Економічна діяльність після конкурсу припиняється, підприємство ліквідується, а ліквідаційна сума рівномірно розподіляється між кредиторами. 2. змагання, метою якого є виділення найкращих з числа його учасників. Наприклад, при укладанні угод на створення науково-технічної продукції визначеної якості замовник, як правило, оголошує к. серед потенційних виконавців, замовлення передається переможцю к.

Конкурсне виробництво (англ. competitive production) – складова процедури примусової або добровільної ліквідації неплатоспроможного підприємства, в процесі якої здійснюється поширення конкурсної маси між кредиторами.

Конкуруючий біржовий маклер (англ. competitive stock broker) – член біржі, який за умови дотримання певних правил у змозі укладати угоди в операційному залі за власний рахунок і на свій ризик.

Коносамент (англ. bill of lading) – 1. документ, поширений у зовнішній торгівлі, що засвідчує умови договору на морське перевезення вантажу. 2. документ, що підтверджує прийняття вантажу до перевезення і зобов’язує перевізника передати вантаж вантажоодержувачу. К. є товаророзподільчим документом і оформляється в кількох примірниках, які обов’язково повинні бути оригіналами.

Коносамент застрахований (англ. Insured bill of lading) – різновид коносаменту, застраховується у випадку перевезення вантажів у контейнерах. У зв’язку з тим, що к. з. являє собою поєднання транспортного документа зі страховим полісом, він слугує доказом прийому вантажу до перевезення і одночасно засвідчує його страхування.

Коносамент ордерний (англ. warrant bill of lading) – коносамент, складений за наказом відправника або одержувача. За к. о. вантаж видається або за наказом відправника (одержувача) вантажу, або за

наказом банку. Якщо в к. о. не вказано, що він складений за наказом одержувача, то він вважається складеним за наказом відправника.

Консалтинг (англ. consulting) – діяльність, пов'язана з консультуванням з широкого кола питань економічної діяльності підприємств, фірм, організацій. Консалтингові фірми надають послуги з дослідження та прогнозування торговельних і політичних умов, із розробок техніко-економічних обґрунтувань різних об'єктів, проведення комплексних маркетингових досліджень, програм, експортної стратегії тощо. **Консерватор** (англ. conservative) – людина консервативних переконань, яка обстоює незмінність будь-чого сталого, віджилого, противник перетворень.

Консервація (англ. temporary closing) – тимчасове призупинення будь-якого процесу, діяльності. Наприклад, консервація будівництва.

Консенсус (англ. consensus) – збіг думок. Принцип К. – одностайне прийняття рішень усіма учасниками нарад, конференцій тощо.

Консигнан (англ. consignent) – власник товару, який продає його через посередника (консигнатора).

Консигнація (англ. consignment) – 1. вид договору на продаж товарів через комісійні склади посередників за умови, що право власності на товар, який надійшов на склад посередника, залишається за постачальником до моменту продажу товару покупцю. 2. доручення однією стороною (консигнантом) іншій стороні (консигнаторові) продати від свого імені, але за рахунок консигнанта товари зі складу, що знаходяться за кордоном.

Консолідація (англ. consolidation) – 1. використання прибутків, одержаних від торгівлі спекулятивними акціями, шляхом вкладання капіталу в більш надійні акції. 2. заміна національної валюти у валютних резервах країни на нові міжнародні грошові активи. 3. метод бухгалтерського обліку, який застосовується при підготовці звіту. 4. злиття або об'єднання двох і більше фірм або компаній.

Консолідація боргів (позик) (англ. credit's consolidation) – об'єднання кількох боргів (позик) в один більш довгостроковий зі зміною позикового відсотка.

Консолідовані рахунки (англ. consolidated accounts) – облікові документи, що являють собою узагальнення рахунків брокерської контори та її філій для оцінки загальної діяльності фінансової групи. Адже брокерська контора може отримувати прибуток у той час, коли її

філії будуть у збитку. Тільки к.р. дають змогу оцінити підсумки фінансової діяльності групи, що складається з брокерської контори та її філій.

Консорціум (англ. consular invoice) – 1. тимчасове об'єднання різних підприємств (виробничих, наукових, торговельних, фінансових та ін.) для вирішення конкретних завдань – реалізації цільових програм та проектів. Після виконання поставленого завдання к. припиняє свою діяльність або переключається на інший вид договірного об'єднання. 2. один з типів комерційних господарських об'єднань у Росії. Це об'єднання підприємств на договірній основі для реалізації великомасштабних проектів, необхідність забезпечення яких вимагає об'єднання фінансових, технічних і організаційних зусиль. Консорціум може бути створений в одній з існуючих у Росії організаційно-правових форм.

Консорціуми дослідницькі (англ. research consotium) – організаційна форма співробітництва промислових фірм та інших організацій, що використовується при проведенні великомасштабних НДДКР. Дослідницькі консорціуми формуються на практиці двох видів: у виді координаційного центру (секретаріату) і міжфірмового науково-дослідного центру. Секретаріат являє собою організацію, що координує виконання спільних НДДКР компаніями, університетами й урядовими лабораторіями. Секретаріат вишукує і розподіляє засоби для виконання науково-дослідних робіт у лабораторіях –учасниках консорціуму (в окремих випадках залучаються й інші організації), координує і контролює виконання цих робіт відповідно до плану. Відмітною рисою секретаріату є те, що він не має власної науководослідної бази. Виконання НДДКР здійснюється на основі контракту між виконавцями і секретаріатом. **Консорціуми**, створені за типом міжфірмових науково-дослідних центрів, мають власну науково(дослідну базу. У центрах працюють або постійні співробітники, або вчені, що відряджаються учасниками консорціуму. Секретаріати і міжфірмові науково(дослідні центри можуть працювати як на постійній, так і на тимчасовій основі. Створення консорціуму забезпечує його учасникам такі можливості: виконання досліджень, які не можна було проводити самостійно внаслідок значних витрат і ризику; розподіл витрат на виконання досліджень між кількома фірмамиучасниками консорціуму; об'єднання фірмами-учасниками дефіцитних людських і матеріальних ресурсів для виконання досліджень.

Конституціалізм (англ. constitutionals) – правовий статус особистості, вирішення проблем прав людини, визнання її свободи, забезпечення її честі та гідності.

Консульська фактура, або консульський інвойс (англ. consular invoice) – документ, в якому консул країни засвідчує ціну та вартість всієї

партії товару, що імпортується. К. ф. є обов'язковою в тих країнах, де імпортні товари обкладаються митом.

Конс'юмеризм (англ. consumerism) – організований рух на захист споживачів.

Контанго (англ. contango) – ситуація на біржі, коли ціни на наявний товар нижчі за ціни на товар із встановленим терміном постачання. Виникає, коли наявний товар перебуває на складі біржі і витрати на його зберігання зростають.

Конто (англ. conto) – комерційний розрахунок.

Контокорент (англ. current account) – єдиний рахунок, на якому обліковуються всі операції банку з клієнтом. На к. відбиваються, з одного боку, позички банку і всі платежі з рахунка, що банк проводить за дорученням клієнта, з другого – на к.; відбивають кошти, що надходять в банк від клієнта, повернення позичок. Головна особливість к. полягає в тому, що він являє собою поєднання поточного рахунка із позичковим рахунком, тому він може мати дебетове сальдо (заборгованість банку клієнту) або кредитове (заборгованість клієнта банку).

Контокорентний кредит (англ. accoupt current credit) – вид банківського кредиту, що надається клієнтам, які мають у банку поточний рахунок. Обсяг та строки позички визначаються господарськими потребами клієнта, але в межах встановленого в кредитному договорі ліміту. Ліміт встановлюється кожному позичальнику залежно від його фінансового стану і репутації. Обіг на поточному рахунку сальдується. При появі на цьому рахунку від'ємного (дебетового) сальдо – овердрафта, клієнту оформляється позичка. Кредит із поточного рахунка можна отримати готівкою, переказом на інший рахунок, оплатою векселів, купівлею цінних паперів та ін. Плата за цей кредит визначається відповідно до чинної відсоткової ставки, обсягу та строку кредиту, фактично використаного клієнтом.

Контрабанда (англ. contraband) – 1. незаконне перевезення через державний кордон, а також купівля, продаж і зберігання товарів або інших цінностей, ввезення і вивезення яких пов'язані з порушенням вимог митного законодавства. 2. товари, ввезені до країни незаконно, без сплати мита.

Контрагент (англ. contractor) – 1. партнер за експортно-імпортною угодою. 2. кожна із сторін договору стосовно одна до одної. контракт (англ. contract) – 1. договір, підряд, угода, в якій визначені взаємні зобов'язання осіб, що домовляються. У практичній діяльності використовують к.: купівлі-продажу, бартерні; простий компенсаційний,

довгостроковий; без обумовленого терміну дії та ін. Наприклад, к. купівлі-продажу містить такі основні умови: найменування та кількість товару, що буде постачатися; спосіб визначення якості товару; терміни та місце постачання; умови платежу; порядок здачі та прийому товару; умови щодо гарантій та санкцій, про арбітраж; юридичні адреси сторін; підписи сторін, що домовляються. 2. угода обов'язкового характеру, за якого одна сторона бере зобов'язання купити в іншої сторони чи продати їй обумовлену кількість товару. Зазвичай цей документ являє договір купівлі-продажу товарів чи послуг із переходом прав власності від продавця до покупця.

Контракт гарантійний (англ. warranty) – контракт, що передбачає відповідальність підрядника за експлуатаційні якості продукції, яка постачається, забезпечення її ремонту або передбачені зміни в межах обумовленого терміну чи робочого ресурсу.

Контракт «жовтого собаки» (англ. Yellow dog contract) – контракт, за яким працівник, якого взяли на роботу, не має права вступати до профспілки.

Контракт лонг (англ. long position) – ф'ючерсний контракт, закріплений у розрахунку на подальше підвищення цін. Використовується як засіб, що гарантує закупівельну ціну фірми-споживача.

Контракт шорт (англ. short position) – ф'ючерсний контракт, проданий у розрахунку на подальше зниження цін. Застосовується для забезпечення продажної ціни реального товару, який є або буде власністю фірми, що його продала.

Контракт форвардний (англ. forward contract) – угода, що укладається на певний термін із метою регулювання валютної операції з терміном виконання на день пізніше визначеного в угоді за терміновий розрахунок. **Контрактація** (англ. contracting) – укладання контракту, договору між підприємствами, які виробляють продукцію, і організаціями, які заготовляють і збувають її.

Контрафакція (англ. infringement) – використання фірмами чужих товарних знаків виробів, які вже зарекомендували себе. Підприємство, чиї інтереси порушені контрафакцією, може вжити заходів для захисту прав за належний йому товарний знак згідно із законодавством.

Контрибуція (англ. contribution) – 1. примусові платежі в натуральновартісній формі, що стягуються у переможеної держави відповідно до умов мирного договору державою(переможцем. 2. грошові

й натуральні платежі, що знімаються окупаційними військами з населення захопленої ними території.

Контролінг (англ. controlling) – функціональний інструментарій, який охоплює методи планування, управління процесами і контролем, необхідний для прийняття управлінських рішень на підставі збору та обробки інформації, насамперед, даних бухгалтерського обліку.

Контроль (англ. control) – одна з функцій управління, призначення якої – виявлення можливих відхилень величини фактичних параметрів керованої системи від бажаних (мети, завдання, норми і т.д.) із метою забезпечення досягнення організацією своїх цілей. Функція менеджменту з обліку витрат ресурсів та забезпечення виконання планів, програм, завдань з реалізації управлінських рішень. контроль і теорії X та Y (англ. control and theories X and Y) – принципи контролю і управління, застосовувані в менеджменті відповідно до вихідної теорії X (“традиційні уявлення про контроль і управління») чи теорією У («інтеграція індивідуальних і колективних цілей»). У першому випадку, коли лідер вважає своїх підлеглих безініціативними і безвідповідальними людьми, він користується переважно формальною владою, створює систему оцінки результативності, що диктує підлеглим їхню поведінку в організації, при цьому існують детально розроблені норми і правила, робота співробітників контролюється спеціальним персоналом. Не виключено, що в цьому випадку працівники швидко знайдуть способи пристосуватися до системи і будуть поводитись справді безвідповідально. Навпаки, у рамках теорії У створюються такі умови, за яких співробітники організації оптимально виконують свої обов’язки з повною віддачею задля загального успіху організації. Оскільки передбачається, що співробітники досить зрілі та відповідальні, інша система стимулів і оцінки їхньої праці відповідним чином визначає їхню поведінку: передбачаються можливості професійного й індивідуального росту, послабляється контроль, делегуються униз відповідальність і управлінські повноваження.

Контрольний ключ (англ. control key) – цифровий показник, що включається у текст банківських телеграм для контролю за правильністю передачі телеграфом підсумкового результату, а також на номер особового рахунка клієнта для захисту його від перекручування при введенні і обробці банківської інформації на ЕОМ. К.к. складається шляхом виконання арифметичних дій із цифрами, що входять у підсумковий результат телеграми або в номер особового рахунка.

Контрольний пакет акцій (англ. control share holding) – частка акцій, зосереджена в руках одного власника, що дає можливість здійснювати фактичний контроль над акціонерним товариством.

Теоретично к. п. а. повинен становити понад 50 % випущених акцій. На практиці він може бути меншим 50 %, оскільки частина акцій взагалі не має права голосу, а дрібні держателі акцій, як правило, не беруть участі в загальних зборах акціонерів. Володіння к. п. а. може досягатись шляхом системи участі в дочірніх товариствах.

Конференція (англ. conference) – зібрання людей для обговорення проблем; conference room–приміщення, де можуть проводитися невеликі зібрання; press conference – зібрання, на яке запрошуються і газетні, і телевізійні журналісти, щоб почути новини про новий продукт або проведену операцію тощо; sales conference – зібрання менеджерів із продажу, представників, рекламних працівників і т. д. для обговорення планів майбутніх продажів.

Конфіденційна інформація (англ. confidential information) – секретні відомості, пов'язані з виробництвом і управлінням діяльністю підприємства, які не підлягають розголошенню.

Конфіскація (англ. confiscation) – 1. примусове безоплатне вилучення у власність держави всього чи частини майна в судовому або адміністративному порядку. 2. вилучення з обігу друкованих творів.

Конфлікт (англ. conflict) – незгода між двома або більше сторонами (особами чи групами), коли кожен намагається зробити так, щоб були прийняті або враховані саме його інтереси, і перешкодити іншій зацікавленій стороні зробити те саме.

Конфлікт і координація (англ. conflict and coordination) – антагоністичні поняття в менеджменті, обумовлені розходженнями у вихідних точках зору на організацію. На сучасному етапі у країнах із конкурентними економіками поширюється уявлення, відповідно до якого конфлікт в організації — це фактор, який позитивно впливає на ефективність її роботи (конструктивний конфлікт). Водночас, класики в галузі менеджменту постійно підкреслювали, що саме координація становить перший і важливий принцип організації, вона припускає цілеспрямоване втручання, єдиний план, мету і призначення. Хоча і правильно, що конфлікт може породжувати інновації і нові ідеї, він має як наслідок також неефективність, втрату персоналом орієнтації і стимулів до продуктивності.

Конфлікт потреб (англ. conflict of needs) – в ієрархії потреб, висунутої Маслоу, і в його «теорії загрози» неможливість досягнення мети призводить до виникнення серйозних психологічних проблем. Розрізняють загрозливі і катастрофічні конфлікти. У першому випадку людина може бути поставлена перед необхідністю вибору однієї з двох

взаємовиключних цілей, наприклад, продовжувати виконання престижних для неї політичних функцій як депутата у своєму виборчому окрузі чи цілком присвятити себе кар'єрі у своїй компанії. Катастрофічний конфлікт виникає, коли має бути вибір із двох однаково загрозливих альтернатив. Так, "пропозиція" достроково вийти на пенсію, залишити справу всього свого життя чи працювати в організації, де ти нікому не потрібен, може стати особистою катастрофою для людини, що не виключає навіть такого екстремального результату, як самогубство.

Конфлікт, його вирішення (англ. conflict & resolution) – способи практичного вирішення конфліктів за допомогою формальної влади або неформального авторитету. В історичному аспекті у класичній теорії і практиці менеджменту для вирішення конфліктів в організації здебільшого використовувалися стратегії типу «виграш – програш», коли одна зі сторін, що сперечаються, була обов'язково приречена на програш. Тут конфронтація й ультиматуми стають єдиною можливістю усунення розбіжностей між співробітниками чи відділами однієї і тієї ж організації, здійснюється демонстрація сили з метою нав'язування супротивнику своїх умов, одна чи кілька сильних особистостей забезпечують перемогу, виступаючи в ролі «парової ковзанки». Результати дії такої негативної сили досить часто спостерігаються у страйках, локаутах, простоях і навіть саботажу. Більш продуктивні підходи, коли в дію приводяться позитивні сили в рамках стратегії "виграш-виграш-виграш". При цьому передбачається, які сторони, що сперечаються, прагнуть бачити перспективу і потребу один в одному, часто для вирішення конфлікту вони ідуть назустріч один одному, роблячи в такий спосіб позитивний вплив на конфронтуючу сторону.

Конформізм (англ. conformism) – соціально(психологічний феномен, що виражається в готовності людини згоджуватися з думкою колективу, пристосовуватися до суспільної думки, уникати виявлення своєї незгоди та суперечок, пасивно приймати існуючий порядок речей.

Концентрація виробництва (англ. concentration of production) – зростання кількості великих підприємств і зосередження на них якомога більшої кількості засобів виробництва, працівників, що випускають продукцію, а також збільшення питомої ваги великих компаній у промисловості. Напрям концентрації виробництва – горизонтальна інтеграція, вертикальна інтеграція, диверсифікованість.

Концентрація горизонтальна (англ. horizontal concentration) – процес зосередження в одній господарській організації ряду господарських одиниць або однорідних, не пов'язаних між собою технічно. **Концептуальне знання** (англ. conceptual skills) – вміння розглядати речі і події у віддаленій перспективі. Цей вид знання дає

змогу менеджеру бачити взаємозв'язки між окремими елементами організаційної структури, а також передбачати, як зміни в одному підрозділі вплинуть на роботу інших підрозділів. концепція (англ. conception) – 1. філософія, склад або спрямованість ділового мислення. 2. комплекс основних ідей, принципів, правил, які розкривають сутність та взаємозв'язки даного явища або системи, дозволяють визначити систему показників, факторів та умов, які сприяють вирішенню проблеми, формуванню стратегії фірми, встановленню правил поведінки особи; система доказів певного положення, система поглядів на те чи інше явище; система ключових положень, що досить повно, цілісно і всебічно розкривають сутність, зміст і особливості досліджуваного явища, його існування в дійсності; система поглядів, якої дотримуються у даний момент, визначений спосіб розуміння, трактування яких-небудь явищ, основний погляд, що керує ідеєю для їхнього висвітлення; основний задум, конструктивний принцип різних видів діяльності.

Концепція інтенсифікації комерційних зусиль (англ. conception of intensification of commercial efforts) – твердження, що споживачі не купуватимуть товари організації в необхідних кількостях, якщо вона не докладе значних зусиль у сфері збуту.

Концепція маркетингу (англ. marketing conseption) – філософія ринкового управління, заснована на визначенні потреб і реальних споживчих оцінок асортименту та якості товару, визначенні необхідності пристосування виробництва та збуту до цих потреб і оцінок, тобто орієнтація будь-якої діяльності на споживача. Суб'єкт управління повинен забезпечувати високу якість «виходу» даної системи, яка одночасно є «входом» іншої системи – споживача. Для реалізації цієї концепції потрібно спочатку аналізувати та вживати заходів щодо забезпечення високої якості «входу» і тільки після того підвищувати якість «процессу» в самій системі. Якщо «вихід» кожної системи буде високої якості, то і якість глобальної системи буде висока.

Концепція товару (англ. conseption of a good) – концепція диференційованих маркетингових заходів для конкретного виду товару.

Концепція чистого приросту (англ. conception of complete a accretion of commercial efforts) – принцип, згідно з яким на рахунку нерозподіленого прибутку повинні відображатися тільки чистий прибуток і дивіденди; ця концепція вписується в загальноприйняті бухгалтерські принципи.

Концерн (англ. concern) – промисловий комплекс, що поєднує різні підприємства, комбінати, які часто не пов'язані, або ті, що мають найвіддаленіші технологічні і виробничі зв'язки одне з одним.

Концерн мультинаціональний (англ. multinational concern) – концерн, до числа учасників якого входять учасники багатьох країн світу.

Концерн транснаціональний (англ. transnational concern) – міжнародне монополістичне об'єднання, членами якого є представники кількох країн.

Концесіонерне підприємство (англ. concessive) – підприємство, організоване на основі договору про передачу в експлуатацію на певний період природних багатств, які належать державі або муніципалітетам, підприємствам та іншим господарським об'єктам, приватним підприємствам або іноземним фірмам.

Концесія (англ. concession) – угода, за якою держава надає іноземній фірмі право на здійснення певної господарської діяльності на території країни.

Кон'юнктура (англ. conjuncture) – 1. стан, що склався, тимчасова ситуація у будь(якій галузі суспільного життя, що впливає на кінцеві результати. На ринку – співвідношення між попитом і пропозицією. 2. сукупність певних умов, збіг обставин, стан речей, що здатні впливати на вирішення і розв'язання якої-небудь справи, питання тощо.

Кон'юнктура економічна (англ. economic conjuncture) – сукупність ознак, що характеризують поточний стан економіки країни або світового господарства, окремої галузі, регіону чи ринку товарів у певний період.

Кон'юнктура ринку (англ. market conjuncture) 1. сукупність економічних умов, що склалися на ринку (в певний момент часу), за який здійснюється процес реалізації. Кон'юнктура ринку визначається сукупністю економічних показників, що характеризують стан ринку, – співвідношення попиту та пропозиції, рівень цін, ємність ринку, платоспроможність споживачів та інші. 2. стан ринку, що характеризується співвідношенням попиту та пропозиції на товари, послуги й інші роботи.

Кон'юнктура світових товарних ринків (англ. world goods market conjuncture) – 1. результат взаємодії різних факторів (економічних, соціальних, природних), що визначають існуючий стан на конкретних світових ринках і обумовлюють напрям, перебіг та припинення комерційної діяльності на ринках. 2. кон'юнктура світових товарних ринків значною мірою визначає комерційну цінність і конкурентоздатність реалізованих товарів і послуг, можливість і економічну доцільність купівлі-продажу, вибір потенційних країн(експортерів (імпортерів) і фірм-контрагентів, тактику і стратегію комерційної діяльності на ринку, основні умови купівлі-продажу і головне – оптимальну контрактну ціну.

Кон'юнктура торгівлі (англ. trade conjuncture) – стан торгівлі, що складається в певний період часу. Він характеризується системою показників: забезпеченість товарними ресурсами, швидкість обігу товарів, стан матеріально-технічної бази торгівлі, динаміки попиту населення і роздрібних цін та ін.

Кон'юнктурні дослідження (англ. conjuncturic researches) – це аналіз сформованого стану ринку, визначення тенденції до його змін, які дають можливість виробити найбільш оптимальну стратегію управління зовнішньоекономічною діяльністю. Належне місце в к. д. відводиться вивченню і короткостроковому прогнозуванню ринкової вартості та обсягу випуску товарів, динаміки зміни виробництва на світовому ринку в основних країнах-виробниках. Вивчається попит на нові товари і методи організації збуту, приділяється увага технічній політиці провідних фірм у сфері створення нових видів товарів, ціноутворення та їх експорту-імпорту.

Кооператив (англ. cooperative) – бізнес, яким володіють і управляють його члени, часто споживачі продукції (послуг), постачальники та ін.

Кооператив споживацький (англ. user cooperative) – фірма роздрібної торгівлі, що перебуває у власності споживачів.

Кооперація (англ. cooperation) – 1. одна з форм організацій, при якій певні групи осіб беруть участь в одному й тому ж або різних, не пов'язаних між собою, процесах праці. 2. форма господарювання, заснована на груповій власності. 3. форма довготривалих і стійких зв'язків між підприємствами, які займаються спільним виготовленням певної продукції.

Кооперація праці (англ. labor cooperation) – форма організації праці, при якій велика кількість людей спільно бере участь в одному й тому ж або в різних, але пов'язаних між собою процесах праці.

Координатор пула (англ. pool's coordinator) – кредитор, який координує створення кредитного пула і контролює діяльність його учасників.

Координація (англ. coordination) – процес, спрямований на забезпечення пропорційного і гармонійного роз(витку різних сторін об'єкта (технічної, виробничої, фінансової та ін.) при оптимальних для даних умов трудових, грошових і матеріальних затратах. Принципи координації: раціональність, надійність, чіткість, оперативність.

Кординація вертикальна (англ. vertical coordination) – погодження функцій в організації шляхом субординаційного впливу зверху донизу з метою організації ефективного зв'язку і збалансування роботи структурних підрозділів та їх працівників, що перебувають на різних ієрархічних рівнях.

Координація горизонтальна (англ. horizontal coordination) – забезпечення ефективного співробітництва керівників, спеціалістів та інших працівників, що перебувають на однаковому рівні організації і між якими немає стосунків підлеглості. Методи горизонтального координування: взаємне коригування; створення спеціальних груп і комісій; координування через ринок.

Координація і мета (англ. coordination and goals) – у книжці Муна і Рейлі «Прогресивна економіка» принцип координації, відповідно до якого організаційна структура починається там, де двоє чи більше людей поєднують свої зусилля, визначається як основний принцип організації. Однак автори підкреслюють, що для ефективного функціонування організації потрібна ще мета. У коло завдань вищого керівництва входить обов'язок сприяти тому, щоб розуміння призначення організації пронизувало всю структуру, тому що, чим повніше розуміння цілей рядовими і керівними співробітниками, тим ефективніші координаційні зусилля.

Кореляція (англ. correlation) – статистична залежність між величинами, коли зміна однієї величини, яка є випадковою, призводить до зміни очікуваного середнього значення (математичного очікування) другої величини. Число, яке показує ступінь щільності кореляції, називається коефіцієнтом кореляції.

Кореляційний зв'язок (англ. correlation dependense) – взаємний зв'язок, взаємна залежність, співвідношення.

Кореспондент (англ. correspondent) – банк або інша фінансова установа, що репрезентує інтереси подібної організації в даному місті або країні. Кореспондентські відносини являють собою договірні відносини між кредитними установами, мета яких – здійснення платежів та розрахунків за дорученням одна одній.

Кореспондентський договір (англ. corespondentive agreement) – угода між двома або кількома кредитними установами про здійснення платежів і розрахунків, що їх виконує одна кредитна установа за дорученням і на кошти іншої. К. д. укладаються між кредитними установами однієї країни або різних країн. Розрізняють к. д. строкові (з правом продовження) і безстрокові. При укладанні угоди визначаються

валюта розрахунків, правила переказу залишків коштів на рахунки в треті країни, порядок поповнення рахунку, розмір комісійної винагороди та інші умови. Після укладення к. д. кредитні установи обмінюються зразками підписів, телеграфним ключем та іншими документами. На основі к. д. виконуються розрахунки в зовнішній торгівлі. У зазначені договором строки банки(кореспонденти взаємно звіряють записи по кореспондентських рахунках.

Кореспондентський рахунок (англ. corespondentive account) – рахунок, на якому відображаються розрахунки, що виконує одна кредитна установа за дорученням і за рахунок іншої кредитної установи на підставі укладеного кореспондентського договору. У нашій країні існують кореспондентські розрахунки між комерційними банками. Деякі банки мають кореспондентські відносини з іноземними банками. Операції к. р. виконуються за рахунок коштів, що є на рахунку банку, а також за рахунок взаємних кредитів (овердрафт). Крім основних к. р., у банках можуть бути відкриті спеціальні к. р. для проведення операцій у національній та іноземній валюті.

Кореспондентські відносини (англ. corespondentive relation) – договірні відносини між кредитними установами, метою яких є здійснення платежів і розрахунків за дорученням одна одної. Для встановлення к. в. кредитні установи обмінюються листами. Сторони домовляються, за якими рахунками будуть здійснюватися взаємні розрахунки, обмінюються зразками підписів, телеграфним ключем та іншими документами. Кредитна установа може розраховатись зі своїм кореспондентом за виставленими ним дорученнями, по-перше, за рахунком, відкритим цією установою у кореспондента, або за рахунком, відкритим кореспондентом у цій кредитній установі; по-друге, за рахунками цієї кредитної установи і її кореспондента в третій кредитній установі. У першому випадку мають місце відносини між кореспондентами з рахунком, у другому – між кореспондентами без рахунка. К. в. встановлюються між кредитними установами як однієї країни, так і різних країн.

Корисний ефект (англ. efficiency) – віддача об’єкта, інтегральний показник як система окремих показників якості об’єкта, які використовуються в конкретних умовах (показники призначення, надійності, екологічності, ергономічності та ін.), що задовольняють конкретну потребу. Тобто корисний ефект – це сукупність властивостей об’єкта, які використовуються для виконання конкретної роботи конкретним споживачем, а якість – це потенційний корисний ефект для кількох груп споживачів. Корисний ефект використання об’єкта конкретним споживачем, як правило, менший від інтегрального показника якості об’єкта. Корисний ефект – це один бік об’єкта (товару).

З другого боку стоять сукупні витрати за життєвий цикл об'єкта, які, як правило, обов'язково треба нести, щоб отримати від об'єкта корисний ефект.

Корн (англ. corn) – вага чистого благородного металу в монеті. корнер (англ. corner) – дія групи фірм або біржових спекулянтів для створення дефіциту товару на ринку шляхом скуповування біржових контрактів і реального товару з певним терміном постачання.

Коротка позиція (англ. short position) – ситуація, коли товар, валюта або цінний папір були продані і є потреба в покритті їх відповідною покупкою. **Корпоративний менеджмент** (англ. corporation management) – управління колективними формами підприємницьких структур, які існують у формі акціонерних товариств відкритого і закритого типу.

Корпорація (англ. corporation) – 1. конкретний тип юридичної особи. 2. професійне об'єднання, що широко практикувалося в середніх віках (корпорація кожевників, суконників, золотих справ майстрів та ін.); це природноісторичне об'єднання представників однієї професії зі своїм стилем життя, етикою, законами та ін. 3. відтворювальне об'єднання професійної категорії керуючих. Вертикальна квазіінтеграція, покликана об'єднати процес прийняття рішень і функціонування кількох незалежних виробництв, пов'язаних загальною метою. Тому деякі об'єднання влади необхідні. Вони не обов'язково повинні спиратися на загальну власність. Достатньо нерівності у здійсненні операцій та угод між провідною та інтегруючими компаніями. 4. сукупність осіб, об'єднаних для досягнення будь-якої мети, здійснення спільної діяльності та утворення самостійного суб'єкта права – юридичної особи. Найчастіше корпорації створюються у формі акціонерного товариства. В приватній корпорації більшість акцій належить одному власнику, сім'ї або невеликій групі акціонерів.

Корпорація акціонерна закрита (англ. closely held corporation) – корпорація (акціонерне товариство), в якій акціонер або згуртована група, наприклад, сім'я, керує підприємством шляхом обрання їх союзників у правління (раду директорів).

Корпорація закритого типу (англ. closely held corporation), корпорація, в якій один акціонер чи тісно згуртована група, наприклад, сім'я, управляє фірмою, вибираючи себе чи своїх спільників до ради директорів. **Корпорація інвестиційна малого бізнесу** (англ. Small business investment corporation) – компанія, що спонсорує через адміністрацію малого бізнесу, даючи позичку малим підприємствам.

Корупція (англ. corruption) – підкуп посадових осіб, державних і політичних діячів.

Котирування (англ. quojtation) – періодичне встановлення (розрахунок, оцінка) валютних курсів. Розрізняють прямий і обернений методи котирування курсу валют. При прямому методі одиниця іноземної валюти виражається у національній валюті, при оберненому – в інших валютах.

Котирування біржове (англ. exchange quotation) – реєстрація біржовими органами стихійно сформованих курсів цінних паперів і цін на окремі біржові товари з урахуванням укладених біржових угод.

Котирування валютне (англ. cirrency quotation) – встановлення курсів іноземних валют відповідно до чинних законодавчих норм та практики, що склалася.

Котирування облігацій (англ. bond's quitation) – встановлення курсової ціни облігацій, за якою вони продаються і купуються на фондовій біржі. На к. о. впливає економічне і політичне становище в країні, кон'юнктура ринку, вид облігацій і умови їх погашення, величина номінального відсотка, рівень позичкового відсотка, ступінь терміновості розміщення позики. При к. о. курсова ціна їх може значно відхилятися від номінальної, що робить облігації державних позик об'єктом біржової спекуляції і джерелом додаткового прибутку для фінансового капіталу. К. о. на біржах регулюється чинними законодавчими нормами.

Котирування товарне (англ. merchandise quotations) – ціни біржових товарів, що реєструються та публікуються в бюлетенях відповідної біржі. **"Кошик" валют** (англ. cirrency neus sites) – набір валют, середньо зважений курс яких береться за основу при встановленні розрахункової валютної одиниці (наприклад, ЕКЮ). Кількість валют, їх склад і розмір валютних компонентів встановлюються залежно від цілі визначення курсу валюти. кошти авансові (англ. prepaid expense) – товари (послуги), які вже оплачені, але ще не використовуються або не отримані.

Кошторис (англ. estimate) – основний плановий документ для фінансування бюджетних установ, витрат на виробництво продукції, робіт, послуг та ін. К. бюджетної установи визначає обсяг, цільове спрямування та поквартальний розподіл бюджетних асигнувань на утримання цієї установи. К. витрат на виробництво – загальна сума планових витрат на виробництво продукції, виконання робіт та надання послуг непромислового характеру для своїх господарств та сторонніх організацій. Кошторисна вартість будівництва – витрати на будівництво нових, розширення, реконструкцію і технічне переозброєння діючих виробничих і невиробничих основних фондів. Кошторисна вартість

будівництва являє собою його ціну і слугує основою для формування договірних цін на будівельну продукцію.

Кредит (англ. credit) – 1. права сторона бухгалтерського рахунка: на к. рахунків активу записують всі витрати за даним рахунком, пасиву – надходження їх. 2. позичка на певний строк у грошовій або товарній формі з умовою повернення, як правило, з оплатою процента.

Кредит нота (англ. credit note) – 1. документ у міжнародних розрахунках, висилається покупцю постачальником у випадку отримання ним повернутих покупцем товарів або якщо мала місце переплата покупцем дійсної вартості товару. 2. повідомлення, що посилається однією із сторін, яка перебуває в розрахункових відносинах з іншою стороною, про записи в кредит останньої певної суми в зв'язку з настанням строку будь-якого зобов'язання, що надає право іншій стороні вимагати цю суму.

Кредит акцептний (англ. acceptance credit) – банківський кредит, одержаний експортером шляхом передачі банком своїх векселів, виставлених на даний банк. Ці векселі можуть бути продані, оскільки банківський кредит дає право покупцеві векселя одержати розрахунок за ним у банку.

Кредит банківський (англ. bank credit) – кредит, що надається без забезпечення товарно(матеріальними цінностями або цінними паперами.

Кредит вексельний (англ. bill credit) – різновид банківського кредиту, який надається банками(векселедержателями й постачальниками своїм покупцям.

Кредит за відкритим рахунком (англ. credit on the open account) – комерційний кредит, заборгованість за яким не оформляється векселями, акцептованими траттами або іншими борговими зобов'язаннями позичальника, а зараховується на відкритий рахунок. Порядок погашення заборгованості узгоджується сторонами і, як правило, передбачає періодичні платежі боржника кредитору. К. за в. р. передбачає високий ступінь довіри кредитора до позичальника. Оскільки повернення кредиту практично не гарантоване.

Кредит комерційний (англ. trade credit) – купівля в кредит товарів для перепродажу або матеріалів для використання у виробництві.

Кредит компенсаційний (англ. back to back credit) – кредит, відкритий банком або іншим фінансовим інститутом за рахунок кредиту. Іноземний імпортер надає відповідні документи, на основі яких і відкривається кредит експортеру.

Кредит споживчий (англ. consumer credit) – короткостроковий та середньостроковий кредити, що надаються окремим особам для придбання споживчих товарів або послуг та виплати боргів за невиплачений кредит.

Кредит «стендбай» (англ. stendby credit) – кредит, який надається країнам-членам Міжнародного валютного фонду з певною метою (узгодженої з МВФ) на основі угод "стендбай" терміном до 12 місяців, а в окремих випадках до 3 років. За угодою "стендбай" країна-член МВФ одержує право автоматично придбати у МВФ іноземну валюту в межах раніше обумовленої суми і протягом обумовленого терміну.

Кредит чековий (англ. cheque of credit) – один з видів кредиту, що надається комерційними банками своїм клієнтам шляхом надання чекового рахунка: овердрафного або спеціального чекового. За овердрафними рахунками оплата чеків здійснюється з рахунка клієнта. Спеціальні чекові рахунки передбачають емітування (випуск) для клієнтів спеціальних чеків певної вартості.

Кредитна дисципліна (англ. credit discipline) – дотримання позичальниками правил кредитування і зобов'язань, що випливають з умов кредитної угоди. Позичальники повинні ефективно використовувати позички. Забезпечувати своєчасне їх погашення, систематично подавати банку бухгалтерські баланси та інші відомості, що дозволяють перевірити забезпечення кредиту. При порушенні кредитної дисципліни можуть застосовуватися економічні санкції з боку банку.

Кредитна експансія (англ. credit expancion) – інтенсивне розширення кредитних операцій із метою одержання прибутку. Здійснюється в країні та на міжнародному рівні на основі прийняття системи заходів грошово-кредитної політики держави. Політика к. е. спрямована на регулювання економіки, прискорення темпів економічного зростання. К. е. включає зниження офіційних ставок центрального банку і розширення лімітів на їх облікові та ломбардні операції, зміну норм обов'язкових резервів (або їх відміну) кредитних установ, купівлю цінних паперів на відкритому ринку, розширення купівлі у комерційних банків іноземної валюти і зниження процентної ставки за цими операціями, відміну кількісних обмежень на кредити. Проводиться за умов економічного спаду, коли необхідно активізувати кон'юнктуру ринку, розширити обсяги виробництва, збільшити зайнятість тощо.

Кредитна картка (англ. credit card) – грошовий документ, що пред'являється власником, за яким банки беруть на себе зобов'язання негайної оплати товарів і послуг, що може придбати їх власник.

Кредитна кооперація (англ. credit line) – об'єднання дрібних товаровиробників для задоволення потреб його членів у кредиті. Кошти к. к. формуються за рахунок пайових внесків її членів, позичкових процентів, кредитів банків і субсидій держави. Існує два види к. к. – міська та сільська. Найпоширенішими є сільські кредитні кооперативи та товариства. Крім позичкових операцій, кооператори займаються посередництвом із купівлі-продажу товарів (придбання машин, землі, добрив, збуту товарів тощо). Фінансово-організаційними центрами кредитних установ, як правило, бувають кооперативні банки.

Кредитна лінія (англ. credit line) – юридично оформлені зобов'язання банку чи іншої установи перед позичальником у наданні йому протягом певного періоду кредиту у межах узгодженого ліміту.

Кредитна політика (англ. credit policy) – система заходів центрального банку та держави у кредитній сфері з метою регулювання грошового обігу і досягнення інших економічних та соціальних цілей. Є частиною загальної економічної політики. В умовах розвинутої ринкової економіки здійснюється ефективний вплив на вирішальні процеси в усіх сферах економіки і гальмуються або прискорюються інфляційні процеси, загострюються періодичні кризи виробництва, коливання рівня зайнятості, незбалансованості платіжного балансу. Основними напрямами кредитної політики є політика кредитної рестрикції ("дорогих грошей") і політика кредитної експансії ("дешевих грошей"). Політика рестрикції проводиться у фазі економічного підйому з тим, щоб зменшити кредитування господарств, відтягнути економічний бум та наступний за ним спад. Політика експансії проводиться у фазі економічного спаду з тим, аби розширити кредитування і тим самим стимулювати економічне пожвавлення та зростання виробництва. У розпорядженні центральних банків є достатній арсенал методів впливу на діяльність кредитної політики. Це і зміна банківського відсотка, зміна норми обов'язкового резерву комбанків у центральному та інше.

Кредитна реформа (англ. credit reform) – сукупність заходів для перебудови кредитної системи, які комплексно вживаються у відносно короткий термін з метою пристосування кредитної системи до нових виробничих відносин, сформованих у суспільстві.

Кредитний механізм (англ. credit mechanism) – сукупність принципів, організаційних форм, методів і правил, встановлених законодавством та спрямованих на забезпечення управління кредитом. Це поняття з'явилось в умовах командно(адміністративної економіки у зв'язку з надмірною заорганізованістю кредитних відносин. Воно певною мірою дублює поняття "кредитна система".

Кредитний ризик (англ. credit risk) – ризик несплати позичальником основного боргу і відсотків, що належать кредитору. К.р. існує у кредитних операціях всередині країни і за її межами. Захист від кредитного ризику здійснюється лімітуванням кредитів, диверсифікацією кредитних вкладень, отриманням достатнього забезпечення за виданими кредитами, вивченням платоспроможності позичальника, оперативністю при стягненні боргу.

Кредитні гроші (англ. credit money) – одна з форм грошей, яка виникла на основі розвитку кредитних відносин. Найпростішим видом к. г. є вексель, який виписується боржником і передається його кредиторові. Останній, той, хто зробив на векселі передавальний напис, може передавати його своєму кредиторові в погашення боргу і т.д., такий вексель вступає в обіг і виконує певні функції грошей.

Кредитні спілки (англ. credit unions) – у США фінансові кооперативні організації, які об’єднують приватних осіб за будь(якою загальною ознакою (наприклад, особи найманої праці або які проживають в одній місцевості). Принципи діяльності кредитних спілок ті самі, що й в акціонерних товариствах, кредитні спілки надають своїм членам споживчий кредит з умовою його погашення.

Кредитор (англ. creditor) – 1. учасник кредитних відносин, що виступає суб’єктом, який видає позичку; сторона того чи іншого зобов’язання, на користь якої боржник повинен здійснити певні дії: передати майно, сплатити гроші тощо. К. може бути держава, банк, підприємство, громадянин. Рушійним мотивом надання позички к. є одержання позичкового відсотка. 2. людина, котрій винні гроші; creditor’s meeting – зібрання всіх осіб, кому компанія(банкрот винна гроші. На ньому вирішують, як отримати гроші, що їм належать.

Кредиторська заборгованість (англ. credit debts) – кошти, які мають повернути підприємства, організації та громадяни іншим підприємствам.

Кредитоспроможність (англ. solvency) – наявність передумов для одержання позичок, спроможність повернути їх. К. позичальника визначається показниками, які характеризують його обов’язковість при розрахунках за раніше одержаними кредитами, його поточне фінансове становище і перспективи змін, спроможність при необхідності мобілізувати грошові кошти з різних джерел. Стосовно підприємств к. може вимірюватися показниками ліквідності балансу або окремих видів активів.

Крива досвіду (англ. experience curve) – модель, яка пояснює, що при нагромадженні досвіду фірма неухильно підвищує ефективність свого виробництва.

Крива сукупного попиту (англ. solvency) – крива, що ілюструє залежність сумарного реального рівня закупівель, запланованого усіма споживачами, від зміни рівня цін.

Критерії привабливості ринку (англ. market appeal criteria) – 1. Доступність ринку. 2. Темп зростання. 3. Тривалість циклу життя товарів. 4. Потенціал валового прибутку. 5. Гострота конкуренції. 6. Можливості нецільової конкуренції. 7. Концентрація клієнтів.

Критика раціонального прийняття рішень (англ. critics of rational decision making) – на противагу раціональним підходам теорії ідеальної бюрократії Вебера, визнання того факту, що припущення про гранично раціональну, добре інформовану особу, що приймає рішення і не погоджується з реальною дійсністю. Невизначеність — це скоріше правило, а не виняток. На ділі жоден керівник не мислить логічно такою мірою, як того слід було б очікувати, наприклад, виходячи з “дерева рішень”.

Критичний шлях (англ. critical path) – найдовша послідовність подій при виконанні проекту. Послідовність подій, яка забезпечує завершення проекту, можливо, у найкоротший термін.

Критичні фактори успіху, КФУ (англ. critical success factors) – обмежена кількість факторів, які необхідно брати до уваги при прийнятті важливих рішень. Але навіть у цьому випадку повна раціональність залишається недосяжною. Інколи всі подальші спроби отримати більше інформації можуть виявитися марними.

Кругообіг капіталу (англ. capital turnover) – процес безперервного руху капіталу, що послідовно проходить три стадії перетворення: грошового капіталу на продуктивний; продуктивного на товарний; товарного на грошовий. Куінн Б.(англ. Quinn Brian) – дослідник у сфері менеджменту, автор роботи «Стратегія змін. Логічний інкременталізм». К. згодний із тезою про те, що менеджери далекі від раціоналізму, усі прийняті рішення — суміш формального аналізу, біхевіоризму і політики сили; вони фрагментарні, еволюційні і здебільшого інтуїтивні. Замість поняття «безладний пошук» К. говорить про цілеспрямовану, ефективну й активну технологію управління, що використовує аналітичний і біхевіористський аспекти управлінської стратегії.

Кук Морріс (англ. Cook Morris) – прихильник застосування наукових методів у менеджменті й один з чотирьох спеціалістів, яким Тейлор

довірив пропагувати свої ідеї у сфері управління. На той час, коли К. з'явився на сцені, промислове виробництво було єдиною сферою застосування принципів наукового менеджменту. Він поширив ці принципи також на систему вищої освіти і управління на всіх рівнях — від муніципального до державного. Популярність К. принесла його доповідь про стан вищої школи США в 1910 р., де він вказав на недоліки у структурі вищої освіти — некомпетентне прийняття рішень, довічне обіймання викладацьких посад, неадекватну оцінку успішності і необ'єктивних критеріїв оплати праці професорів. Пізніше він дістав можливість реалізувати свої ідеї управління, працюючи в мерії м. Філадельфії.

Кулаж (англ. allowance) – 1. невиробнича витрата матеріальних засобів, часу, праці. 2. зниження ваги на втрату при купівлі рідинних продуктів.

Куліса (англ. street exchange) – неофіційна біржа, на якій укладаються угоди з цінними паперами без посередництва біржових маклерів.

Кулісьє (англ. coulissier) – 1. місце, де укладаються спекулятивні угоди з цінностями. 2. неофіційний біржовий посередник, який без участі офіційних маклерів укладає біржові угоди.

«Культура» (англ. culture) – часто означає «характер орієнтації» або «спосіб мислення керівників». Так, при виробничій орієнтації ефективність виробництва була для керівників ключовим критерієм, відповідно до якого успіх підприємства ставився в пряму залежність від здатності постійно поставляти на ринок продукцію за мінімально низькими цінами. У 30-х і 40-х роках, коли виробнича орієнтація стала заміщатися орієнтацією ринковою, деякі керівники ще продовжували наполягати на своєму виробничому способі мислення. Вони трималися за історичний досвід, що забезпечував успіх, і пручалися переходу на новий спосіб мислення, заснований на концепціях маркетингу. Потрапив у пастку своїх колишніх переконань у той період і Г. Форд, що проголосив гасло: "Робіть їм машину будь-якого кольору, тільки нехай вона буде чорна". Через опір змінам він втратив лідерство в автомобільній промисловості.

Культура організації (англ. organization culture) – відмінність від традиційних уявлень про менеджмент і організацію як сфери раціонального знання. Ідея к. о. у наш час містить, крім того, магічні, містичні і метафізичні аспекти організації, компоненти її культури, що неможливо зрозуміти й описати за допомогою «наукових» методів. Хоча менеджмент можна і треба вивчати за допомогою наукових принципів,

менеджер часто має справу з багатьма речами — символами, міфами та ін., що не піддаються науковому аналізу в традиційному змісті.

Культура управління (англ. corporate culture) – 1. сукупність вимог, що пред'являються до зовнішньої сторони процесу, особистих якостей керівника, обумовлених нормами та принципами моралі, етики, естетики і права. 2. системна, узагальнена характеристика управлінської праці, що відбиває його якісні риси й особливості, ступінь професіоналізму і компетентності працівників апарату управління. 3. характеристика якісної сторони управлінської діяльності суб'єкта управління.

Кунець (англ. merchant) – посередник, який одержує право на товар і продаж його. купівельна спроможність (англ. Pur chasing power / capacity) – 1. к. с. населення – наявна сума грошей, ураховуючи заощадження, за які населення може придбати товари й одержати послуги. 2. к. с. грошей – обсяг матеріальних благ або послуг, які можна придбати за певну грошову одиницю в різні періоди часу. купон (англ. соироп) – частина цінного паперу (облігацій, акцій), яка відривається від нього і передається замість розписки при одержанні дивіденду.

Купюра (англ. denomination) – білет грошового знака чи цінного папера з позначкою його номінальної вартості. Грошові купюри випускаються різного номіналу – від одиниці до ста і більше, щоб створити максимум зручностей для учасників грошового обігу і звести до мінімуму кількість купюр та витрати на їх виготовлення, обслуговування обігу.

Курс акцій (англ. share price) – ціна, за якою продають і купують акції на фондовій біржі. Оскільки продаж акцій є продажем права на отримання дивіденду, їх ринкова ціна на фондовій біржі являє собою капіталізований дивіденд. Вона прямо пропорційна розміру дивіденду і обернено пропорційна відсотку, що виплачується за депозитом.

Курс біржовий (англ. exchange coirce) – ціна, за якою продаються цінні папери, що обертаються на біржі. курс валютний (англ. rate of exchange) – вартісне співвідношення двох валют при їхньому обміні; «ціна» грошової одиниці однієї країни, що виражена в грошових одиницях іншої країни чи наборі грошових одиниць групи країн (валютний кошик) або в міжнародних розрахунках грошових одиниць. В опосередкованому вигляді відбиває складний комплекс взаємин між двома валютами: співвідношення їхньої купівельної спроможності, темпи інфляції у цих країнах, попиту і пропозиції конкретних валют на міжнародних валютних ринках та ін. Встановлення к. в. на валютних біржах чи національними банками називається валютним котируванням.

Курс зовнішній валютний (англ. foreign exchange rate) – вартість однієї валюти, вираженої в одиницях іншої.

Курс облігацій (англ. obligation price) – ціна, за якою продаються і купуються облігації державних позик. При їх випуску встановлюється номінальна ціна облігації. Вона підтверджує обсяг капіталу, яким тимчасово користується уряд. Державний борг складається з номінальної ціни облігацій. При погашенні облігацій їх держателям виплачується номінальна ціна. Емісійний курс облігацій – ціна, за якою держава продає їх банкам або об'єднанням. Емісійна ціна нижча від номінальної. Ринковий к. о. – ціна, за якою продаються і купуються облігації на ринку позичкових капіталів. Дані про ринковий к. о. публікуються у біржових бюлетенях.

Курс плаваючий валютний (англ. floating exchange rate) – 1. режим вільно плаваючих курсів валют, заснований на використанні ринкового механізму валютного регулювання. 2. один із структурних принципів сучасної світової валютної системи.

Курс цінних паперів (англ. rate of security exchange) – ціна, за якою продаються і купуються цінні папери. К. ц. п. прямо пропорційний нормі прибутковості цінних паперів і перебуває в оберненій залежності від рівня позичкового відсотка. Ринковий к. ц. п. формується під впливом співвідношення попиту і пропозиції цінних паперів, яке залежить від багатьох факторів. У періоди економічних підйомів к. ц. п. підвищується, оскільки зростають дивіденди і зростає попит на цінні папери. Під час економічної кризи в зв'язку із зниженням дивідендів, зростанням пропозицій цінних паперів і норми позичкового відсотка к. ц. п. знижується. Визначення к. ц. п. здійснюється на фондовій біржі, яка публікує довідкові курси в біржових бюлетенях.

Курсова різниця (англ. Rative difference) – виникає внаслідок зміни курсів валют при ліквідації відкритої валютної позиції або її переоцінці. За сприятливого розвитку валютна позиція може приводити до позитивної к. р., за несприятливого розвитку курсу – до негативної к. р. Ризики втрат, пов'язані з укладанням відкритої позиції, можуть бути застраховані укладенням різного виду строкових валютних угод на міжбанківському рівні або на біржах, а також включенням до контрактів і згоди захисних застережень.

Курсова ціна (англ. Cource price) – ціна, за якою на фондових біржах здійснюються операції з цінними паперами або валютою.

Куртаж (англ.brokerage fee) – винагорода брокеру за посередництво при укладенні біржової угоди. Ставки к. залежать від категорії цінних паперів і товарів, об'єкта і характеру угод.

Куртьє (англ.courtier) – маклер, агент.

Л

лаг (англ. lag) – розрив у часі між витратами та одержанням економічного ефекту.

лаг часовий (англ. time lag) – економічний показник, що відображає відставання чи випереджання в часі одного економічного явища перед іншим, безпосередньо пов'язаного з ним.

лаж (англ. lage) – 1. надбавка до ціни золота, яка при золотому обігу стихійно встановлювалась на ринку внаслідок знецінення паперових грошей щодо золота, обчислюється у відсотках. 2. перевищення ринкової ціни золота над офіційною. 3. відхилення курсу цінних паперів від їхньої номінальної вартості.

Лайтбокс (англ. lightbox) – підсвічений зсередини стенд з відображеною на ньому з одного, двох чи трьох боків рекламою.

Лампост (англ. lamp post) – щит із внутрішнім підсвічуванням або без нього, вивішений на стовпі біля автостради.

Латентна економіка (англ. latent economy) – різновид тіньової економіки, що має сильно виражений криміногенний характер. Значну частину латентної економіки становить прихована господарська діяльність, заборонена законом, зокрема, пов'язана з порушенням правил валютних операцій, хабарами, крадіжками, приписками, спекуляцією.

Легалізація (англ. legalization) – узаконення, надання законної сили, перехід на легальні відносини; в міжнародному праві – підтвердження достовірності та юридичної сили документа, виданого в іноземній державі.

Легат (англ. legate) – 1. викладене в заповіті доручення спадкоємцю про виплату визначеної суми. 2. заповітна відмова.

Легітимація (англ. legitimation) – 1. визначення або підтвердження будьякого права чи повноваження. 2. документи, що засвідчують це право або повноваження. 3. у країнах, де немає паспортної системи, форма засвідчення особи (пред'явлення певного документа), визначення позашлюбних дітей.

Легітимність (англ. legitimacy) – довіра до закону, влади уряду.

Лекаж (англ. lecage) – зменшення у масі або обсязі товару, що відбувається внаслідок його витікання чи висипання з тари або транспортних засобів.

Ливеріджіз (англ. leveriges) – новий вид міжнародного лізингу, відповідно до умов якого орендар та лізингова фірма створюють довірчу компанію, яка купує обладнання у продуцента і надає його в довгострокову оренду споживачеві. Останній може скористатися податковими та амортизаційними пільгами для скорочення витрат оренди.

Лихвар (англ. loan shark) – особа, що дає гроші в позику під високі відсотки.

Лист гарантійний (англ. bank garantee) – документ, що видається банком(гарантом для забезпечення повної і своєчасної оплати боржником своїх боргів.

Лист комерційний (англ. goods description) – документ, що узагальнює інформацію про техніко-економічні показники, якість і комерційні умови при реалізації експортованих та імпортованих товарів.

Листівка (англ. handbill) – аркуш із надрукованою на ньому рекламою.

Лібералізація національного ринку (англ. liberalization of the national market) – процес пом'якшення контролю з боку держави щодо ринкової діяльності в країні, який полягає в розширенні сфери діяльності недержавних форм власності, організації бірж, комерційних банків, залучення в країну іноземного капіталу та ін.

Лібералізація цін (англ. liberalization of prices) – незалежне від адміністративного впливу встановлення цін за домовленістю сторін.

Лібералізм (англ. liberalizt) – в економіці сукупність поглядів на функціонування господарства і принципи економічної політики, що усувають необхідність широкого втручання держави в економічне життя.

Ліверідж (англ. leverage) – 1. співвідношення інвестицій у цінні папери з фіксованим та нефіксованим доходом. 2. співвідношення запасів товару та суми капіталу.

Лідер (англ. leader) – 1. ланка управління, фірма, що досягає порівняно високих результатів діяльності. 2. працівник, керівник, що визначає діяльність інших працівників. Л. формальний – офіційний керівник, наділений необхідними повноваженнями. Л. неформальний – працівник, який має такі особисті якості, які дають йому змогу впливати на поведінку та настрій людей, вести їх за собою.

Лідер і підлеглі (англ. Leader - follower relationship) – у теорії лідерства положення про те, що взаємини лідерів і підлеглих є одним з істотних елементів, які визначають рівень впливу лідера на роботу невеликих груп і організацій. Якщо лідер має авторитет серед підлеглих, то він не має потреби в особливих символічних знаках влади, аби спонукати їх до продуктивної праці.

Лідер, орієнтований на завдання (англ. Task motivated leader) – лідер, що керується тільки прагненням мати кінцевий результат і поєднує низьку продуктивність своїх підлеглих з їхніми характерами та особистістю. Він досягає, як правило, високої ефективності в сприятливих умовах, коли посідає стабільне службове становище, робочі завдання добре структуровані, налагоджені відносини між лідерами і підлеглими. Така ситуація можлива при роботі над раціональними проектами зі злагодженим колективом підлеглих.

Лідери, орієнтовані на відносини з підлеглими (англ. Relationship motivated leaders) – лідери, що вміють відокремлювати особистість підлеглого від виконуваної ним роботи, одержують задоволення від налагодження і підтримки добрих людських стосунків серед своїх підлеглих. Якщо такий лідер високо цінує навіть не найкращого співробітника, то він стає вище своєї особистої думки, вважає цього співробітника інтелігентним, роботящим і, можливо, компетентним, незважаючи на свою особисту ворожість. Орієнтований на людські відносини лідер, якому доручена розробка нового проекту і формування нового колективу, зможе досить ефективно використовувати такий стиль доти, доки робота над проектом не буде налагоджена, не стане рутинною і суворо структурованою. Тоді стиль лідерства зміниться, і він буде орієнтуватися на завдання.

Лідер цін (англ. price leader) – фірма, чиї ціни змінюються першими зпоміж інших фірм, що працюють у тій самій галузі.

Лідерство і характерні риси особистості (англ. leadership and trait) – уявлення класичного менеджменту про те, що, незважаючи на істотну роль обставин, кожен лідер повинен володіти деякими універсальними якостями, потрібними йому для ефективного лідерства. Тид називає п'ять таких характеристик: 1) фізична і нервова енергія. Лідерство — це важка робота, тому лідер має володіти більш ніж середнім запасом енергії; 2) усвідомлення мети і напрямку; ціль повинна надихати підлеглих на її досягнення; 3) ентузіазм. Справжні лідери сприймають себе як одержимі деякою силою, цей внутрішній ентузіазм якимось чином трансформується у владні розпорядження й інші форми впливу; 4) ввічливість і чарівність. Для лідера краще, якщо його люблять, а не бояться. Йому потрібна повага підлеглих, щоб впливати на них; 5) порядність, вірність собі потрібні для того, щоб заслужити довіру.

Лідерство (визначення) (англ. leadership) – цілеспрямований вплив на людей (підлеглих) для того щоб об'єднати їхні зусилля заради досягнення мети, яку всі вони вважають бажаною. Класики менеджменту вважали, що в переважній більшості люди прагнуть належати до певної, цілеспрямованої групи, наприклад, компанії, церкви або клубу. Через те, що лише деякі можуть бути лідерами, можна припустити, що більшість людей хочуть, щоб їх вели, і як ведені почувають себе комфортно. Їм хочеться вірити, що справа перебуває у надійних руках, тоді як лідери повинні боротися із спокусою перекладати на інших провину за свої невдачі. Гарні лідери комунікабельні, мають почуття гумору і, насамперед, є добрими вчителями.

Лідер організації (англ. organization leader) – людина, яка одержала визнання в колективі й ефективно здійснює формальне та неформальне керівництво.

Лідз енд легз (англ. leads and lags) – тактика маніпулювання термінами проведення розрахунків, що використовується підприємцями з метою одержання відповідних фінансових чи інших вигод. Застосовується, як правило, у зовнішньоторговельних операціях.

Лізинг (англ. leasing) – 1. здача в оренду різних видів технічних засобів, будинків і споруд переважно на середньостроковий і довгостроковий періоди. У процесі реалізації лізингу формується комплекс майнових і економічних відносин, що виникають у зв'язку з придбанням у власність майна і наступної здачі його в тимчасове користування за певну плату. 2. специфічна форма фінансування з метою придбання устаткування, обладнання, техніки, споживчих товарів тривалого користування, операція здійснюється за посередництвом спеціалізованої фінансової (лізингової) компанії. Л. буває оперативний і фінансовий. Оперативний характеризується коротким терміном

контракту (3-5 років) та неповною амортизацією устаткування. Фінансовий – тривалим терміном контракту (10-15 років) та амортизацією усієї чи більшої частини устаткування. лізинг міжнародний англ. international leasing) – надання в оренду іноземними фірмами устаткування, кораблів, літаків і т.д. терміном до 15 років і більше. Фінансуванням лізингу займаються спеціальні лізингові компанії, що попередньо закуповують устаткування з подальшою здачею його в оренду, тобто виконують роль фінансових посередників між виробником устаткування і його орендарем.

Лізинг оперативний (англ. operational leasing) – здача в короткострокову оренду транспортних засобів, будівельної техніки, приладів, апаратури й інших видів технічних засобів. Особливості даної форми лізингу полягають у тому, що термін договору оперативного лізингу завжди коротший, ніж нормативний термін служби майна, і лізингові платежі не покривають повної вартості майна. Тому розміри лізингових платежів завжди набагато вищі, ніж у фінансовому лізингу.

Лізинг поворотний (англ. inverse leasing) – виражає сукупність взаємин контрагентів у рамках двосторонньої лізингової угоди. Підприємство має устаткування, але йому не вистачає засобів для виробничої діяльності. Тоді воно знаходить лізингову компанію і продає їй своє майно, а остання, у свою чергу, здає його в лізинг тому самому підприємству, яке тепер уже виконує роль лізингоодержувача.

Лізинг прямий (англ. direkt leasing) – у даному разі виробник устаткування самостійно, без послуг посередника здає об’єкт в оренду, тобто постачальник і лізингодавець – це одна й та сама особа. Має місце двостороння лізингова угода.

Лізинг фінансовий (англ. financial leasing) – 1. передбачуваний строк служби активів (англ. assets), протягом якого орендатор одержує всі вигоди від їх використання і бере на себе весь ризик, пов’язаний з їх володінням. 2. найширше застосовувана форма лізингу, при якій здійснюється лізинг майна на більш тривалий термін із повною виплатою вартості майна. Протягом терміну лізингової оренди лізингодавець за рахунок лізингових платежів повертає собі повну вартість майна і одержує прибуток від лізингової угоди. При фінансовому лізингу, як правило, обов’язок із технічного обслуговування, страхування лягає на лізингоодержувача. Важлива риса л. ф. полягає в неможливості розірвання договору протягом так званого основного терміну оренди. За даної форми лізингу орендодавець (лізингова фірма) виконує чисто фінансові функції в даному тристоронньому договорі й, у свою чергу, укладає два договори: з орендарем про здачу в оренду і з постачальником на закупівлю майна.

Лізингова угода (англ. leasing agreement) – 1. являє собою лізингову угоду в рамках тристоронньої угоди, за якої лізингова фірма (орендодавець) придбаває у виготовлювача (власника) майно на вибір клієнта (орендаря), що і передається в розпорядження (оренду) останньому. 2. оформляється лізинговим контрактом, що включає суму і термін дії угоди, розмір орендної плати, процентну ставку, залишкову вартість майна по закінченні терміну оренди, протокол приймання майна орендарем від виготовлювача (колишнього власника) умов страхування майна, періодичності платежів, варіантів володіння майном по закінченні терміну оренди, повні платіжні й юридичні реквізити сторін, додаткові умови та ін.

Ліквідація юридичних осіб (англ. corporate entity liquidation) – один із способів припинення діяльності юридичних осіб, що зводиться до ліквідації їхньої діяльності та майна. При л. ю. о. має місце задоволення прав їх кредиторів, повернення пайових внесків членам юридичних осіб, продаж майна. Постанова про л. ю. о., виноситься тим органом влади, з дозволу якого виникла дана юридична особа, на випадок відхилення кооперативної чи громадської організації від цілі, для досягнення якої вона виникла, або загальними зборами членів (уповноважених) юридичної особи.

Ліквідні кошти (англ. liquid assets) – грошові кошти та інші активи, які можуть бути використані для покриття боргових зобов’язань. Розрізняють ліквідні кошти банків, фірм, держави.

Ліквідність (англ. liquidity) – 1. здатність підприємства виконувати грошові зобов’язання, передусім, сплачувати свої борги. Залежить від співвідношення розмірів заборгованості та коштів, що перебувають у розпорядженні підприємства на конкретний момент. 2. можливість швидкого перетворення активів підприємств, торгово(посередницьких організацій та ін. на кошти для своєчасного погашення своїх боргових зобов’язань. Даний показник є найважливішим при оцінці ефективності комерційної діяльності і стабільності на ринку. Ліквідність означає безумовну платоспроможність фірми. ліквідаційна вартість (англ. liquidation value) – чиста сума, яку отримує підприємство в кінці строку експлуатації активу після вирахування витрат, пов’язаних з його вибуттям. Якщо витрати підприємства пов’язані з вибуттям активу (залишкова вартість витрат і витрати на ліквідацію перевищують можливі доходи від ліквідації об’єкта), то підприємство одержує ліквідаційний збиток.

Ліквідність ринку (англ. market liquidity) – одна з основних характеристик ринку, що відбиває еластичний стан попиту та пропозиції, тобто постійна наявність на ньому платоспроможних покупців і продавців

конкурентоздатних товарів, що дають можливість задовольнити суспільні потреби.

Ліквідності коєфіцієнт (англ. liquidity ratio) – відношення кількості грошей, що використовуються як засіб платежу, до грошової маси в широкому економічному значенні, включаючи капіталовкладення в ліквідні форми, які легко можна перевести в засоби платежу без ризику фінансових витрат для власника капіталу.

Ліндблом Чарльз (англ. Lindblom Charles) – автор книжок у царині прийняття управлінських рішень, який розробляв, зокрема, ідею безладного пошуку («Наука безладного пошуку») стосовно до всіх випадків прийняття стратегічних рішень. Як і інші класичні автори, Л. як вихідний момент узяв раціональний погляд, який він визначив як логічно вичерпну модель. За такого підходу процес прийняття рішень починається з постановки цілей і закінчується їхньою реалізацією і контролем за виконанням. Десь посередині між неможливими (раціонально-вичерпна модель) і неприйнятними (недосконалий аналіз) стратегічними підходами лежить припустимий підхід Л. Усі його різновиди мають щось спільне між собою, а саме: вони інкрементальні, тобто процес прийняття рішень здійснюється послідовно, крок за кроком, шляхом переходу від того, що ще невідоме, до того, що відоме і бажане. Л. виділяє три види інкрементального аналізу, серед яких найбільше поширення знайшли метод послідовних, обмежувальних порівнянь і безладний пошук.

Лімітна відомість (англ. limited schedule) – відрізняється від лімітної карти тим, що виписується на кілька найменувань матеріалів, які належать одній номенклатурній групі.

Лімітна карта (англ. limited card) – документ, який дозволяє складу видати в цех(виготовлювач зазначену кількість матеріалу одного найменування. Виписується лімітна карта у відділі матеріально-технічного постачання підприємства.

Ліміт цін (англ. price limit) – гранично допустиме зростання або падіння цін протягом однієї біржової сесії. Вводиться на деяких товарних ринках та ринках цінних паперів (переважно в США) для запобігання надмірним коливанням цін і пом’якшенню впливу спекулятивних факторів на ціни. Можливі відхилення ціни доверху або донизу встановлюють залежно від рівня цін при закритті біржі на наступний день. Межі коливань цін не встановлюються тільки за позиціями, коли настає час поставки товару.

Лімітед (англ. limited) – термін, що означає обмежену відповідальність господарюючого суб'єкта по зобов'язаннях (у межах акціонерного або пайового капіталу). Товариство з обмеженою відповідальністю несе відповідальність за свої зобов'язання тільки належним йому майном, на яке може бути накладене стягнення, і не відповідає за зобов'язання акціо(нерів, так само як акціонери не несуть відповідальності за зобов'язання товариства.

Ліміти валютних операцій (англ. limits of currency operations) – найбільші суми в здійсненні валютних операцій банками з певними партнерами.

Лмітна дисципліна (англ. limit discipline) – дотримання установами банків правил використання лімітів кредитування. Л. д. включає дотримання строків встановлення та доведення лімітів кредитування установами банків та позичальниками, строків використання і повернення, перерозподіл лімітів між: позичальниками, об'єктами кредитування і установами банків. Дотриманню л. д. сприяє чіткий облік і контроль за ними.

Лінійний керівник (англ. line supervisor) – «людина посередині», посередник між керівником вищої ланки в компанії і виконавчим персоналом внизу, на лінії. Прихильники відносин в організації визнавали унікальність становища, займаного л. к.; на їхній погляд, не всі співробітники, що пройшли відповідну підготовку, можуть успішно працювати на лінії. Л. к. повинен учитися все своє життя; перспективного менеджера можна побачити по тому, що він краще задає питання, спостерігає, приймає відносно кращі рішення.

Лінійні умови (англ. limit condition) – обсяг послуг, які надаються вантажовласникам ліній. Обов'язки перевізника визначаються стандартними умовами коносаментів. Як правило, поняття л. у. включає в ставку фрахту витрати по завантаженню без відповідальності фрахтівника за порти завантажування, розвантажування вантажу.

Лінкідж (англ. linkage) – можливість купувати контракти на одній біржі, а потім продавати їх на іншій.

Лістинг (англ. listing) – внесення акцій компанії до списку акцій, що котируються на даній біржі. Л. необхідний для допуску до біржових торгів тільки тих акцій, які пройшли експертну перевірку.

Літер (англ. liter) – свідоцтво на право проїзду та перевезення вантажу. **Ліфо** (англ. LIFO) – метод розрахунку відсотків при довгостроковому вилученні частини внеску з банку, який забезпечує вкладнику виграш у відсоткових сумах, оскільки передбачається, що

знімаються суми, які надійшли на рахунок останніми. Застосовується для заохочення вкладників.

Ліцензар (англ. licenser) – юридична особа, власник винаходу, патенту, технологічної новинки, яка видає своєму контрагенту (ліцензіату) ліцензію на право використання нововведень у встановлених договором межах.

Ліцензіат (англ. License holder) – 1. особа, яка придбала у власника винаходу, патенту, технічної новинки за відповідну плату право використання цих нововведень у межах, зафіксованих у ліцензійному договорі. 2. фізична або юридична особа, що виступає стороною в ліцензійній угоді як покупця ліцензії. Ліцензіат, купуючи ліцензію, здобуває право на комерційне і промислове використання винаходу протягом визначеного часу.

Ліцензійна угода (англ. license agreement) – договір, відповідно до якого власник патенту (ліцензіар) продає своєму контрагенту (ліцензіатові) ліцензію на використання у визначених межах своїх патентних прав. Час дії ліцензійної угоди визначається як характером винаходу, так і сферою його застосування, а також обмежено терміном дії патенту, на основі якого оформляється ліцензія. Предметом ліцензійної угоди можуть бути запатентований винахід, технологічний процес, технічні знання, товарний знак, франшиза, ноу-хау. При оформленні ліцензійної угоди ліцензіар несе відповідальність за новизну, ефективність і можливість безперешкодного використання винаходу, а ліцензіат зобов’язується їх використовувати, дотримуючись при цьому відповідних технічних вимог, стандартів, рівня якості продукції та інших показників, і безоплатно інформувати ліцензіара про подальші вдосконалення і зміни.

Ліцензійні узгодження (англ. license agreements) – узгодження, відповідно до яких власник патенту (ліцензіар) видає своєму контрагенту (ліцензіату) ліцензію на використання у визначених межах своїх патентних прав.

Ліцензія (англ. license) – 1.дозвіл, що видається компетентними державними органами на здійснення деяких видів господарської діяльності (наприклад, торгівлі чи промислів), зокрема, зовнішньоторговельних операцій. 2. надання на основі відповідної угоди однією юридичною чи фізичною особою (ліцензіаром) дозволу іншій особі (ліцензіату) за обумовлену винагороду користуватися в певних межах винаходом. 3. дозвіл з боку державних органів на проведення торгівлі як на внутрішньому ринку збуту, так і на зовнішньому. При здійсненні зовнішньої торгівлі оформляються експортно-імпортні ліцензії

в Міністерстві зовнішніх економічних зв'язків. Л. є основною формою державного регулювання торгівлі як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому. Поряд з цією формою важливого значення набуває й оформлення дозволу на використання винаходів, результатів наукових досліджень і наступних дослідницько(конструкторських розробок. Як правило, подібні л. видаються на винаходи, що охороняються патентами, але існують також безпатентні л.

Ліцензія генеральна (англ. general licence) – привілей, що надається урядом у вигляді формального дозволу на експорт товарів нестратегічного призначення у певній країні, який не вимагає фактичного оформлення ліцензійних документів.

Ліцензія зворотна (англ. licence reversinary) – надання права на вдосконалення використання об'єкта техніки чи технології, розроблених ліцензіаром. Умови л. з. оформляються у вигляді відповідного контракту на основну ліцензійну угоду.

Ліцензована винагорода (англ. license consideration) – відшкодування за надання прав на використання ліцензій «ноу-хау» та ін., які є предметом ліцензованого погоджування.

Ліцензована система (англ. license system) – один із важливих інструментів регулювання зовнішньоторговельних операцій. Передбачає видачу офіційними установами належним чином оформлених дозволів на ввезення або вивезення товарів за клопотанням зацікавлених фірм (осіб).

Ліцензування перехресне (англ. crossed licensing) – обмін ліцензіями на пільгових умовах та взаємна інформація контрагентів про всі вдосконалення, доробки та нововведення в рамках предмета погоджування протягом періоду його дії.

Лобі (англ. lobby) – дії державних органів, законодавчих, судових влад, спрямованих на підтримку окремих галузей і сфер економіки, регіонів, підприємств, соціальних груп, що диктуються не об'єктивною необхідністю, а зацікавленістю, іноді – підкупом посадових осіб. Лобісти в особі представників влади сприяють своїм замовникам в отриманні вигідних державних замовлень, кредитів, допомоги, пільг, ліцензій, сприятливих умов економічної, комерційної діяльності, у створенні і реєстрації нових організацій, у стримуванні конкурентів. Прийнято виділяти аграрне, промислове, військове та фінансове лобі.

Лобіст (англ. lobbist) – агент, представник великих монополій при законодавчих органах, який здійснює тиск на законодавців (поза залом засідань) в інтересах монополістів.

Логістика (англ. logistics) – 1. раціональні матеріалопотоки; логістика вирішує проблеми управління матеріалопотоками, розглядає їхні економічні, правові та інформаційні аспекти, а також технічне забезпечення на всіх етапах товароруху. Запровадження логістичних форм та методів управління дає змогу скоротити виробничі запаси приблизно на 30-50 % за рахунок оптимального розміщення складів, оптимізації поставки продукції, запровадження прогресивних технологій складування та вантажнорозвантажувальних робіт. Сприяє формуванню сприятливого іміджу фірми. 2. система єдиного управління потоками інформації і процесами обробки, рух і складування товарів із метою постачання в необхідній кількості і комплектно в потрібний час і місце (де на них є потреба) з мінімальними витратами і з застосуванням оптимальних методів постачання. Логістична концепція управління є найбільш комплексною і системною. Зокрема, вона ширша, ніж системи «точно в термін» і «канбан», а також концепція маркетингу. Логістичний підхід покликаний сприяти вирішенню завдань своєчасного забезпечення підприємства сировиною, енергоносіями, допоміжними матеріалами; забезпечення цілеспрямованого і своєчасного переміщення товарів усередині і поза підприємством з оптимальними витратами; сприяння зниженню запасів і підтримка їх на оптимальному рівні; вдосконалення постачань продукції клієнтам для підтримки і розширення існуючого рівня відносин з ними і для залучення нових покупців. Витрати на реалізацію логістичного підходу становлять в електроніці 12-19 % обігу фірми. У досягненні логістичних цілей основну роль відіграє розробка стратегії логістики в таких сферах, як проектування виробу, техпроцесів, проектування управління виробництвом; організаційна й інформаційна системи. Для реалізації логістичного підходу в управлінні фірми створюють спеціальні підрозділи. Так, в одній із західнонімецьких компаній сферу логістики курірують два спеціально створених органи: комітет правління «Адміністрація і матеріально-технічне постачання» і «Центральна комісія з логістики». У комітет правління поряд із трьома членами правління входять керівники таких функціональних служб вищого рівня управління компаній, як «Управління», «Постачання і складське господарство», «Планування», а також представники комерційних служб і центрального інженерного бюро компанії. Концепція логістики поряд із концепцією маркетингу набуває дедалі більшого значення для керівників підприємств як засіб забезпечення відносно стійкого економічного становища і досягнення успіху в конкуретній боротьбі за ринок.

Логістична крива (англ. logistic function) – відображає характер цілого ряду важливих процесів, що відбуваються в природі й економіці. Ця крива часто називається S-подібною тому, що нагадує літеру S, але витягнуту вправо нагорі і вліво – у нижній частині. Зокрема, якщо по осі

абсцис нанести значення часу як параметр, а по осі ординат — обсяг знань, накопичених людиною (чи організацією) при систематичній роботі у певній галузі діяльності, то в підсумку виходить логістична (S-подібна) крива. Відповідноно, якщо по осі абсцис нанести значення інвестицій у НДДКР, пов'язаних із поліпшенням виробу чи технології, а по осі ординат – ефект, одержаний від цих інвестицій, то ми також одержимо логістичну криву.

Логічне мислення (англ. logic thinking) – є функцією лівої половини (півкулі) мозку. Згідно з науковими даними ліва півкуля – це думаюча, послідовна, словесна півкуля, це логічна, раціональна половина, на відміну від правої, котра запам'ятовує стійкі стереотипи і мислить категоріями образів. Ліва половина не може запам'ятати стійкі форми, наприклад, обличчя людей. Ті, хто говорить, що вони погано пам'ятають імена, але ніколи не забувають обличчя, просто мають деяку перевагу розвитку правої півкулі.

Логічний інкременталізм (англ. logical incrementalism) – практично здійснена з погляду раціональності, але не розроблена модель прийняття рішень, суміш формального аналізу, біхевіористської методології і фірмової політики. Л. і. починається з віддаленого неясного уявлення про певну мету. Керівник лише загалом знає, до чого прагне його організація, але ця мета ще не формалізована з багатьох причин, щоб не дати опонентам приводу для передчасного протесту, не розкритися перед конкурентом, не зв'язувати себе заздалегідь встановленими твердими межами. Л. і. лише в деяких випадках зупиняється на першій, випадково обраній альтернативі. Навпаки, менеджер має перед собою широкий вибір, одночасно до уваги беруться ідеї довірених колег і співробітників, і тільки після того, як отримано задовільний результат, починається реалізація прийнятого рішення.

Людські відносини (англ. human relations) – з огляду на соціальну природу праці центром уваги керівників, як вважають прихильники теорії людських відносин у менеджменті, повинна бути діагностика л. в. в організації, що має стати філософією всього керівного персоналу. Мало мати кілька висококваліфікованих фахівців, що дають розумні поради, важливо задіяти якнайбільше співробітників і створити необхідний внутріфірмовий клімат з орієнтацією на л. в.

Лодінг (англ.loading) – премія за ризик, доповнення до відсоткових та акцептних платежів, що стягуються банком або обліковим управлінням з номінальної вартості переказного векселя.

Локо (англ. Locko) – 1. Ціна товару, визначена за місцем його перебування (без урахування доставки). 2. Операція з іноземною

валютою або цінними паперами, коли розраховуються готівкою на тій самій біржі, де її здійснюють.

Локтін (англ. Locedin) – ситуація, в яку потрапляють інвестори, отримуючи дохід від цінних паперів, якими вони володіють, але при продажу їх дохід стане об'єктом податку на збільшення ринкової вартості капіталу.

Ломбарди (англ. Pawnshop) – кредитні установи, які позичають гроші під заставу рухомого майна. Л. Дають населенню можливість зберегти предмети особистого користування і домашнього вжитку, а також отримати позички під заставу цих предметів. Страхування прийнятого майна відбувається за рахунок заставодавця. Позики видаються на строк до трьох місяців у розмірі до 75 % суми оцінки закладених речей і до 90 % виробів із коштовних металів. Оцінка предметів, що здаються на зберігання чи під заставу для отримання позики, встановлюється за домовленістю сторін (за розцінками виробів із коштовних металів). Л. Мають право користуватися кредитами банків для розвитку своїх операцій.

Лоро (англ. Loro account) – кореспондентський рахунок, що відкривається банком для зарахування сум, виданих або одержаних за дорученням власного кореспондента.

Лороконто (англ.lorokonto) – рахунок, відкритий банком іноземному банкові(кореспонденту для внесення сум, що надходять на його користь, а також фіксації операцій, що їх виконують за його дорученням.

Лот (англ.lot) – 1. Стандартна за кількістю та якістю партія товару. 2. Контракт на біржі. 3. Група товару, що пропонується на продаж як єдине ціле.

Лотерея (англ.lottery) – розіграш речей чи грошових сум за допомогою білетів. Є формою добровільного залучення коштів населення шляхом продажу лотерейних білетів, при якому частина залучених коштів розігрується у вигляді грошових та речових виграшів і виплачується власникам лотерейних білетів, а інша частина використовується тими, хто проводить л., на свої потреби.

Люмпсум (англ. Lumpsum) – провізна плата, яка стягується акордно за все судно залежно від кількості вантажу, який воно перевозить.

М

Магазин керуючих (англ. shop steward) – спілка, яка надає допомогу членам спілки у розв'язанні проблем і скарг.

Майбутня праця (англ. deferred labour) – частина сукупної праці на створення та використання (експлуатацію) об'єкта, яку потрібно буде витратити у майбутньому для отримання від об'єкта корисного ефекту. Наприклад, після виготовлення вантажного автомобіля частка майбутньої праці в сукупній праці за його життєвий цикл дорівнює приблизно 92–96 %, тобто витрати на експлуатацію, технічне обслуговування та ремонти автомобіля за 10 років його використання приблизно в 20 разів перевищують вартість автомобіля. Такі значні витрати на паливо, запасні частини, заробітну платню, технічне обслуговування, ремонти та інші видатки експлуатації автомобіля викликані низькою його якістю. Частка майбутньої праці в сукупній праці в динаміці змінюється від 100% в період початку маркетингових досліджень до 0% – після утилізації об'єкта. На певній стадії майбутня праця розпадається на минулу працю та живу працю.

Макет (англ. model) – модель нового виду продукції, яку використовують для його тестування чи демонстрації потенційним покупцям.

Мак Клелланд Девід (англ. Macclel land David) – відомий американський дослідник, автор книжок «Суспільство досягнень», «Мотивація і розширення людської волі» і «Мотивація економічних досягнень». Головна тема досліджень М. – зв'язок між потребою в досягненні успіху й економічною ефективністю як людини, так і суспільства загалом. Потребу у високих досягненнях варто виховувати і розвивати, результатом цього є виховання самостійної особистості, готової до підприємництва, ризику і високих норм продуктивності. Умовою цього має стати відмова від традиційних уявлень про виховання громадян, оптимальне розміщення людських і матеріальних ресурсів.

Маклер (англ. broker) – підприємець, що здійснює в цілому посередницькі функції від свого імені і за свій рахунок і часто зустрічається в дрібнооптовій, роздрібній і біржовій торгівлі.

Макро (англ. macro) – дуже великий, який покриває велику територію; macroeconomics – макроекономіка – наука, що вивчає економіку окремого регіону або галузі народного господарства, групи населення або країни з метою економічного планування.

Макроструктура ринку (англ. market macrostructure) – співвідношення попиту і пропозиції за товарними групами, тобто видами

товарів (послуг), що об'єднались спільністю функціонального призначення та відокремились у самостійні виробництва під впливом суспільного розподілу праці і спеціалізації підприємств. Термін стосується також фінансового, кредитного і грошового ринків.

Максимальна поінформованість (англ. maximal awareness) – момент, коли споживач досить переконаний рекламою і готовий купити той чи інший товар.

Малі підприємства (англ. small enterprises) – елемент ринкової структури, найбільш гнучка форма розвитку підприємницької діяльності. Є доконечною передумовою формування економічного середовища, яке сприяє виникненню конкуренції, розвитку ринкових відносин, протидії монополізму у виробництві та інших сферах. До малих належать підприємства з числом працюючих: у промисловості та будівництві – до 200 осіб, в науці – до 100, в інших галузях виробничої сфери – до 50 осіб, у невиробничій сфері – 25, торгівлі – 15 осіб.

Мале прекрасно (англ. small beautiful) – є філософією бізнесу, що загіпнотизувала управлінську думку в усьому світі в останнє десятиліття. Дрібний бізнес часто розвивається динамічніше, гнучкіше, ефективніше і людяніше, ніж великий. Він розглядається як джерело нових робочих місць, нововведень, економічного росту. Чи так це? Однозначно на це запитання відповісти неможливо, оскільки для розвитку економіки потрібні і дрібні, і великі фірми. Якщо переваги великих компаній пов'язані з отриманням «ефекту масштабу», то дрібний бізнес за своєю природою є більш інноваційним. Наприклад, в електроніці малим фірмам належать всі основні винаходи. Вони розробили в 2,5 раза більше нових видів продукції, ніж великі компанії, заснували деякі нові підгалузі промисловості, зокрема напівпровідникову. Крім того, дрібні фірми витрачають набагато менше часу на процес від розробки нового продукту до виходу на ринок. Так, якщо дрібним фірмам потрібно в середньому 2,3 роки, то великим – 3,1 роки. При цьому приблизно рівноцінні винаходи обходяться дрібним фірмам набагато дешевше: 87 тис. дол. порівняно з 2 млн дол. для великих фірм. Відповідно до результатів одного з досліджень, невеликі фірми (до 500 чол.) у розрахунку на 1 дол., вкладений у НДДКР, дали в 4 рази більше новинок, ніж середні компанії (до 1000 чол.), і в 24 рази більше, ніж великі (понад 10 тис. чол.). Однак в окремих галузях промисловості інноваційні процеси можуть мати відмінний характер, і роль великих фірм у створенні нововведень у таких галузях, як, наприклад, автомобільна, значно підвищується. Більше того, існує система поглядів, що належить дуже авторитетним економістам (передусім, І. А. Шумпетеру), відповідно до якої олігополія і монополія вважаються технічно більш прогресивними, ніж конкуруючі підприємства. Це пояснюється тим, що

завдяки своїм монопольним прибуткам вони можуть більше витрачати на свій технічний розвиток; у них є можливість робити це тому, що їхня монопольна влада дає їм змогу привласнювати велику частину вигод, які вони отримували. Протилежний і більш поширений погляд полягає в тому, що фірми, які володіють монопольною владою, будуть, наймовірніше, відсталими; вони використовують свою владу для придушення і стримування технічного прогресу, оскільки монополіст, відповідно до старої економічної «мудрості», ні до чого так не прагне, як до спокійного життя.

Марго (англ. margo) – поле комерційного листа, яке використовують для різних нотаток.

Маржа (англ. margin) – термін, який використовується у банківській, біржовій, страховій, торговельній діяльності і означає різницю між відсотковими ставками, курсами цінних паперів, ставками страхових внесків і відшкодувань, цінами товарів. У банківській діяльності м. може означати різницю між ставками за залученими та виданими кредитами; ставками за кредитами різних категорій позикоодержувачів; сумою забезпечення, під яку надано кредит, і сумою виданого кредиту. В термінових фондових операціях м. називається різниця між курсом цінних паперів на день укладення і на день виконання угоди, а також між ціною покупця і ціною продавця. У торговельній діяльності м. – це різниця між купівельною ціною і ціною продажу товару.

Маржинальний прибуток (англ. marginal profit) – це постійні витрати і операційний прибуток, тобто прибуток від продажу продукції. М.п. є верхньою межею прибутку при зміні величини постійних витрат, а саме: коли постійні витрати прямують до нуля – ПВ >0, операційний прибуток прямує до маржинального прибутку – П > ПМ.

Марка (англ. mark) – ім’я, термін, знак, символ, малюнок або їхнє поєднання з метою ідентифікації товарів чи послуг одного продавця або групи продавців та відмінність їх від товарів і послуг конкурентів.

Маркер (англ. marker) – 1. мітка на носії інформації, що означає початок та кінець даних. 2. мітка в повідомленні, що передається, яка визначає його початок і кінець.

Маркетинг (англ. marketing) – 1. діяльність, що забезпечує виробникам товарів і послуг своєчасну реакцію на зміни ситуації на ринку, а споживачам краще задоволення їхніх потреб; комплексна система заходів для організації керування виробничо(збутовою діяльністю, заснована на вивченні і прогнозуванні ринку з метою максимізації можливостей задоволення потреб покупців і одержання

прибутку; система управління підприємством, орієнтована на вивчення ринку, виробництво продукції з урахуванням особливостей і тенденцій зміни попиту. 2. процес визначення потреб і їх задоволення за допомогою відповідних товарів чи послуг шляхом дизайну продукції, поширення і просування на ринок, здійснюваний комерційною чи неприбутковою організацією. 3. являє собою процес планування і практичного здійснення концепції розвитку, ціноутворення, стимулювання виробництва і розподілу ідеї, товарів і послуг із метою забезпечення задоволення індивідуальних і суспільних потреб. Потрібно проводити чітку межу між концепцією маркетингу як загальної філософії бізнесу, що пронизує діяльність усіх служб промислової фірми, і концепцією функціональної діяльності спеціалізованої служби маркетингу, що вивчає ринки збуту, розробляє політику цін і складає прейскуранти, організує рекламу і т.д. Наведене визначення поняття маркетингу нажелить до філософії бізнесу. Що стосується функцій служби маркетингу, то до найважливіших з них потрібно віднести такі: ідентифікація і дослідження ринків; сегментація ринків; розробка маркетингової пропозиції, що забезпечує переваги стосовно конкурентів. Компонентами маркетингової пропозиції є товарні пропозиції, ціноутворення, стимулювання продажу, форми доведення товарів до спо(живачів. У свою чергу, товарна пропозиція характеризується асортиментом, якістю, додатковими зручностями використання, упаковкою, умовами ремонту і обслуговування, гарантіями. Ціноутворення характеризується діапазоном цін, умовами оплати (наприклад, надання розстрочки), порядком кредитування. Стимулювання продажів охоплює комплекс різних видів діяльності, що не належать безпосередньо до акту продажу і спрямовані на усвідомлення потенційними покупцями про продукцію і послуги, запропоновані компанією. Стимульований продаж здійснюється через рекламу, підтримку добрих відносин фірми з громадськістю і місцевими органами влади, надання покупцям різного роду пільг і т.д. Доставка товарів до споживачів залежить від потужності каналів збуту, правильного розміщення оптових і роздрібних торгових підприємств, сталої підтримки необхідної кількості запасів. Досягнення високої рентабельності неможливе без забезпечення переваги компанії стосовно конкурентів того ж ринкового сегмента. Реальними джерелами такої переваги можуть бути один чи кілька елементів маркетингової пропозиції (наприклад, більш вдала конструкція виробу, більш привабливе оформлення, краща організація обслуговування і т.д.).

Маркетинг диференційований (англ. differentiated tarketing) – підхід до маркетингу, в якому підприємство створює асортимент пов’язаних між собою виробів чи марок, кожен із яких виготовлений для потреб певного ринкового сегмента.

Маркетингові стратегії (англ. marketing strategy) – стратегії промислових компаній, орієнтовані на ринкові цінності. При проведенні кластерного аналізу західнонімецьких фірм було виявлено чотири основних типи використовуваних на практиці маркетингових стратегій: «захисна імітація», «оборона ринку», «проникнення на ринок», «створення нових ринків». Підприємства, що мають стратегію «захисної імітації», копіюють продуктову політику свого конкурента. При цьому головний акцент робиться на стабільні низькі ціни при однорідності продукції, що випускається, помірних витратах на маркетинг. Підприємства, на які впливає стратегія «оборони ринку», відрізняються низькою диференціацією продукції й орієнтуються на цінову конкуренцію. Маркетингу і підвищенню якості продуктів, що випускаються, приділяється мало уваги. Головна мета — збереження частки ринку, на якому оперує компанія. На підприємствах, що дотримуються стратегії «проникнення на ринок», акцентується увага на якості і диференціації продукції. Широко ведуться ринкові дослідження. При цьому фірми охоче йдуть на високі маркетингові витрати. Для таких підприємств характерна найнижча стабільність цін, що зумовлює максимальний ступінь конкурентної боротьби. Стратегії створення нових ринків дотримуються підприємства, для яких мінімальною мірою властива захисна імітація й акцент на низькі ціни. При досягненні своєї головної мети — створення нових ринків – ці підприємства приділяють велику увагу якості і диференціації своєї продукції. Витрати на маркетинг великі.

Маркірування (англ. marking) – умовні позначки і дані, що їх наносять на упакування вантажних місць. Розрізняють товарне, відправницьке, спеціальне і транспортне маркірування. Товарне маркірування містить у собі найменування товару, заводську марку, номери замовлення й упакування; відправницьке – пункти відправлення і призначення, найменування одержувачів, загальну кількість місць, масу брутто і нетто; спеціальне – попереджувальні написи і знаки, що вказують на форми упакування і транспортування, а також специфічні умови зберігання для особливо шкідливих і небезпечних вантажів; транспортне – кількість місць у партії, перевезеної за одним транспортним документом, порядковий номер вантажного місця в партії. Відправницьке, товарне і спеціальне маркірування наносяться відправником вантажу, транспортне – перевізником, чи його агентом.

Марріот У. (англ. Marriott, W.) – керівник «Marriott Corp.», відомий тим, що активно застосовує принципи сповідуваної ним мормонської релігії до ділової практики і суспільної діяльності. Відома його участь у боротьбі з підлітковим алкоголізмом (в організації американських бойскаутів), виступ на рівні глав урядів проти гонки озброєнь, за використання прибутку з вигодою для суспільства.

Маслоу Абрахам (англ. Maslow Abraham) – американський психолог, автор книжки «Мотивація й особистість», присвяченої проблемам мотивації і задоволення потреб людини. Істотним елементом теорії М. є твердження, що людина ніколи не може цілком реалізувати свою мету, тому що, задовольнивши одну потребу і досягнувши однієї мети, вона прагне до інших. Розвиваючи цю думку, М. зробив три припущення щодо людської природи: 1) люди – це вічно нужденні тварини, потреби яких ніколи не задовольняються; 2) стан незадоволеності чи відчуття незадоволених потреб спонукає людину до дії; 3) потреби утворюють ієрархію з елементарними потребами на нижчому рівні і потребами більш високих рівнів на вершині. Усю сукупність потреб м. розділив на дві великі підгрупи: дефіцитні – на нижчому рівні (фізіологічні й безпека) і потреби розвитку, росту – на верхньому рівні: потреби в любові і спілкуванні з людьми, потреби в пошані, потреби активності. Задоволення потреб першої підгрупи відбувається при цьому за рахунок зовнішніх факторів (їжа, сприятливе навколишнє середовище, друзі та інші), тоді як потреби розвитку і росту, притаманні самій особистості, мають внутрішню природу. Звідси випливають важливі значення сприятливих умов в організації, на робочому місці, ймовірність виникнення серйозних психологічних проблем, коли людина позбавлена можливостей задовольнити свої нагальні потреби.

Масове виробництво (англ. mass production) – великосерійне потокове виробництво, що стало можливим внаслідок заміни ручної праці машинами, спеціалізацією виробничих операцій і поділом праці. М. в. і масове споживання йдуть поруч, тому не можливо визначити, що є причиною, а що наслідком. Початок тенденції до м. в. і економії, обумовленої ростом масштабу виробництва, було покладено в автомобільній промисловості США з запровадженням нерухомої, а потім і потокової лінії складання. Потокова лінія складання, що забезпечила м. в., була настільки революційним явищем у житті суспільства, що вона включена в перелік восьми значних технічних нововведень, які визначають майбутній розвиток суспільства.

Материнська компанія (англ. parent company) – це компанія, що включає в себе тільки ті підприємства, контрольним пакетом акцій яких (від більш 50 до 100 %) вона володіє. Підприємства, що входять до складу материнської компанії, називаються філіями, на відміну від дочірніх і асоційованих компаній, в яких материнська компанія володіє відповідно від 20 до 50 % і від 0 до 20 % акцій.

Матриця BCG (англ. BCG matrix) – представляє чотири стратегії росту (зірка, дикий кіт, корова, собака), на які фірма може орієнтуватися, виходячи з варіантів співвідношення частки ринку фірми – росту галузі.

Отримала широку популярність завдяки своїй наочності: «зірка» (її рекомендується розвивати і зміцнювати) – висока частка ринку при швидкому розвитку галузі, де фірма працює; «дикий кіт» або «?» – галузь розвивається швидко, але у фірми незначна частка ринку; «корова» (її рекомендується доїти) – частка ринку висока, але галузь сповільнює свій розвиток; «собака» (якого варто прогнати) – мала частка ринку фірми при повільному розвитку галузі.

Матриця кількісної оцінки досягнення цілей (англ. quantity assessment of goal attainment matrix) – кожна господарська ланка (наприклад, підприємство) для успішного функціонування загалом повинна тримати під контролем ряд параметрів. При цьому в принципі припустиме загальне поліпшення ситуації при погіршенні деяких з цих параметрів, але для оцінки ситуації загалом необхідне отримання сумарного, підсумкового індексу шляхом зважування окремих показників за допомогою експертних оцінок. Процедура розрахунку підсумкового індексу реалізується за допомогою матриці кількісної оцінки досягнення цілей. Будується матриця в такий спосіб: 1) виділяються виробничі параметри, що найбільшою мірою визначають стан господарської ланки. Для кожного параметра вибирається контрольований показник, що найкраще характеризує даний параметр (крок 1). 2) фактично досягнутий по кожному контрольованому показнику результат приймається за вихідний рівень і передбачається, що за 10 ти бальною шкалою цьому результату відповідають 3 підсумкових дискретних вічка (крок 2). 3) експертним шляхом визначається граничний результат, що може бути досягнутий по кожному показнику, і ці значення показників оцінюють десятьма дискретними балами (крок 3, верхній рядок). 4) тому що допускається можливість погіршення ситуації за окремими показниками, то за допомогою експертних оцінок додаються значення показників, оцінюваних у дискретних балах (крок 3, нижній рядок). 5) проставляються за допомогою експерт(них оцінок значення контрольованих показників, яким відповідають дискретні бали, рівні 1,2,..., 9 (крок 3, з 2го по 9ий рядок знизу нагору). Як наслідок фіксується шкала можливих оцінок господарської діяльності для різних ситуацій по кожному з контрольованих показників (крок 3). 6) для кожного контрольованого показника визначаються дискретні окуляри, що відповідають вихідному рівню значень цих показників (крок 4). Для цього вихідний рівень значень контрольованих показників (крок 2) зіставляється з 11 варіантами його можливих значень (крок 3). Наприклад, показнику “число травм” (дорівнює 50, крок 2) точно відповідає (для деяких випадків ця відповідність може бути приблизною) значенню, обраному з 11 варіантів (крок 3), і дорівнює також 50 (5ий рядок знизу, крок 3). Цьому рядку відповідає значення дискретних балів, що дорівнює 4 (перетинання 5го рядка знизу і крайнього правого стовпця, крок 3). Значення 4 записується

в стовпчик, що відповідає показнику «число травм», на рівні рядка, позначеного як крок 4. Ця процедура повторюється для всіх показників, внаслідок чого заповнюється весь рядок, що відповідає кроку 4. 7) кожному з контрольованих показників експертним шляхом привласнюються вага значимості, що у сумі дорівнюють 100 (крок 5). 8) перемножування значень рядка (крок 4) на вагу значимості (крок 5) дає оцінку індексу; контрольованих показників (крок б). Сума значень цих індексів дасть підсумковий індекс контрольованих показників, що дорівнює у даному разі 400 (крок 7). Підсумковий індекс може порівнюватися з індексом попереднього періоду або значенням, запланованим на майбутній період. Очевидно, що остаточний результат багато в чому залежить від обраної ваги і від ранжирування результатів, що досягаються. Однак не існує на сьогодні ніякої іншої системи кількісної оцінки, вільної від суб'єктивних (експертних) оцінок. Якщо ці оцінки задані не ззовні, а самими учасниками виробничого процесу, яким необхідна реальна картина свого стану, то після ряду ітерацій ця оцінка матиме необхідний ступінь надійності.

Матриця МакКінзі (англ. Mckenzie matrix) – модифікована матриця Бостонської консалтингової групи. Частка ринку фірми замінена більш абстрактною категорією «конкурентоздатність підприємства», а ріст галузі поняттям – «привабливість ринку».

Матриця портфеля продукції (англ. commodity matrix table) – інструмент класифікації продукції диверсифікованих фірм. На основі цієї класифікації керівництво формує політику розвитку, відповідно до якої припиняється виробництво одних виробів, перерозподіляється прибуток, отриманий від продажу інших виробів, на користь інвестицій, на розвиток виробництва третіх виробів. Існують різні модифікації матриці портфеля продукції. Зокрема, за допомогою матриці «ріст ринку – частка ринку», що має якісну градацію своїх сторін (низькі або високі темпи росту ринку; низька або висока частка ринку, що належить даній фірмі).

Матрична структура управління (англ. matrix management system) – вид організаційної структури системи управління, що поєднує лінійне і програмноцільове управління. Відповідно до принципів лінійного управління (по вертикалі) будується організація окремих сфер управлінської діяльності (наприклад, наукові дослідження, конструкторські розробки, виробництво і т.п.), а реалізація програм здійснюється за цільовими принципами, по горизонталі. матриця (англ. matrix) – штамп із витисненним у ньому заглибленням, що точно відповідає формі оброблюваної деталі.

Мафія (англ. mafia) – переносно – таємна, здебільшого бандитська організація, яка шляхом терору й залякування втручається в політичне життя країни, захищаючи інтереси найреакційніших кіл.

Матьюрита (англ. maturity) – дата настання погашення кредиту або облігації.

Мегаполіс (англ. megapolice) – найбільша форма розселення, що створюється внаслідок інтеграції з великою кількістю сусідніх міських агломерацій.

Мейо Джордж (англ. Mayo George) – австралійський філософ і соціолог, учасник хоторнських досліджень, автор книжок «Людські проблеми індустріального суспільства» і «Соціальні проблеми індустріального суспільства». М. займався вивченням проблем виробництва, пов'язаних із ними питань утоми, монотонності праці і мотивації. Він обстоював принцип індивідуальних розходжень, дав соціальнопсихологічне обґрунтування росту продуктивності в Хоторні, надавав особливого значення умовам праці на робочому місці. Висновки М., що містяться в його роботах, зводяться до такого: 1) усі люди різняться між собою своїми бажаннями, потребами, метою і мотивами. Програми мотивації до продуктивної праці повинні враховувати індивідуальність кожного працівника; 2) людські проблеми не можуть бути простими; 3) особисті проблеми працівника і його родини можуть негативно позначитися на результатах його праці; 4) велике значення мають інформація й ефективний інформаційний зв'язок. Лише деякі менеджери, на думку М., досить підготовлені –теоретично чи практично – для вирішення людських, соціальних і політичних проблем сучасного індустріального суспільства.

Менеджер (англ. manager) – найманий професійний керуючий.

Менеджер і продуктивність праці (англ. manager and productivity) – у системі Тейлора відповідальність за продуктивність праці покладається на менеджерів, на відміну від систем його попередників, які вимагали високої продуктивності тільки від робітників. За Тейлором, менеджери поділяють цю відповідальність, оскільки вони збирають і класифікують інформацію і зводять її до наукових принципів, правил і законів, які потім застосовуються як нормативи для робітників. Установлені менеджерами шляхом наукового аналізу практичні норми і правила викладаються робітникам, для їх дотримання виробляються спеціальні процедури. Науковий добір, підготовка і навчання персоналу менеджерами, як вважав Тейлор, повинні виявляти їх потенціал у максимальному ступені.

Менеджер раціональний і нераціональний (англ. manager, rational and irrational) – в “ідеальній бюрократії” М. Вебера характеристика особи, яка приймає рішення, з погляду нормативної раціональності, що визначається як ступінь інформованості керівника. М. р. — це, насамперед, добре інформований менеджер, тоді як м. н. не має достатнього знання ситуації. М. р. має установку, конкретну мету, а м. н. такого не має. На цій підставі М. Вебер говорив про раціональність як критерій оцінки вчинків. Раціональна поведінка орієнтована на досягнення недвозначної мети, а засоби для досягнення цієї мети обираються залежно від наявності надійної інформації.

Менеджер як мислячий калькулятор (англ. tanager as reflectinq calculators) – у класичному менеджменті менеджер — це логічно мисляча і добре інформована людина, яка має мету, план і волю для досягнення поставленої мети. Менеджер, що виконує професійно складні управлінські функції, є «логічно думаючою обчислювальною машиною» (Файоль), повинен володіти достатніми знаннями для вирішення управлінських, технічних, комерційних і фінансових питань, мати достатню фізичну й інтелектуальну міць і працездатність, необхідні для того щоб узяти на себе весь тягар проблем і ділових зобов’язань.

Менеджери, потреба в них (англ. demand for managers) – професійні управлінські кадри, в обов’язки яких входить координація праці окремих фахівців, об’єднання їхніх зусиль з метою отримання результату визначеної цінності. Фабрична система, масове виробництво, масові ринки і надлишок малокваліфікованої робочої сили породили потребу у фахівцях, покликаних координувати усі види спеціалізованої праці для одержання єдиного результату. Для ефективної координації виникла потреба у кваліфікованих м. Наразі, у міру того, як ми вступаємо в еру промислових роботів, прискореної автоматизації і комп’ютеризації, роль м. потребує змін. Тепер до їхніх функцій входить також керування інформаційними потоками, від них потрібне не тільки розуміння людських відносин, а й знайомство з комп’ютерами і складними технічними та інформаційними системами. М. повинні готуватися до роботи на підприємствах майбутнього, що відрізняються від підприємств наших днів, як сімейна ферма від фабрики, якою вона була сто років тому.

Менеджмент (англ. vanadgement) – вид управління; діяльність, спрямована на перетворення вихідної ситуації в бажану; сукупність принципів, методів, засобів і форм управління виробництвом з метою підвищення його ефективності та збільшення прибутку. Вміння добиватися поставлених цілей, використовуючи працю, інтелект, мотиви поведінки інших людей. М. – функція, вид діяльності з керівництва

людьми в різних організаціях, а також галузь людських знань, які допомагають здійснити цю функцію.

Менеджмент відкриття (англ. management open) – крок до успіху робочих команд – обмін інформацією. В організаціях, що навчаються, обмін інформацією, дані про бюджет (кошторис), прибутки і витрати раніше були доступні лише вищому керівництву, а нині відкриті для всіх. За нової парадигми «перебір» інформації менш загрозливий, ніж її недобір. У деяких зарубіжних компаніях вся інформація, що надходить, сканується на комп'ютері і за деяким винятком, доступна кожному співробітнику. Аналогічний підхід практикується стосовно фінансових документів. Працівникам навіть радять частіше цікавитися матеріалами колег. Відкритий менеджмент покликаний сприяти формуванню атмосфери довіри, почуття приналежності до організації.

Менеджмент і демократія (англ. management and democracy) – О. Тид у книжці «Мистецтво керування» стверджував, що менеджери повинні брати на себе активну роль у справі роз'яснення суті і цілей демократії і демократичного суспільства. О. Тид сприймав сучасне йому суспільство як суспільство великих корпорацій, великих шкіл, великих міст і великих урядових закладів. Через масштабність і високий ступінь мобільності працюючі люди приходять до єдиної думки про те, як досягти демократії, рівності і справедливості, як це могло б відбуватися в умовах менш урбанізованої економіки і меншої концентрації промисловості. Але суть демократії – це загальнолюдське прагнення до високої моралі в усіх сферах, і гарні керівники покликані відіграти важливу роль у справі реалізації ними властивих усім людям устремлінь і сприяти зростанню кількості повноцінних особистостей.

Менеджмент і наука (англ. management and science) – аспект ефективного менеджменту, на важливість якого вперше звернув увагу Тейлор. У його уявленні справжня наука управління – це більше ніж технічні прийоми, формули і наукові закони, це, насамперед, інтелектуальна революція, новий світогляд і нова методологія розгляду проблем. Пошук наукових принципів у менеджменті був перерваний появою концепції людських відносин, але був продовжений біхевіористами і психологами, потім були спроби використати закони природничих наук до теорії і практики управління. Менеджерів закликали читати, розуміти, давати оцінку і використовувати у своїй практиці звіти біхевіористських досліджень в організаціях. Водночас, багато чого, з чим має справу менеджер, – символічні дії, міфи та ін. – не піддається науковому аналізу в традиційному розумінні, більшість наукових теорій управління не можна застосувати в конкретних ситуаціях, що дає підставу з погляду людського фактора вважати менеджмент скоріше мистецтвом, ніж наукою.

Менеджмент: наукові підходи (англ. management scientific approach) – 1. адміністративний підхід (англ. Administrative approach) – віддається перевага регламентації функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, тривалості елементів системи менеджменту в нормативних актах (накази, розпорядження, вказівки, стандарти, інструкції, положення). 2. відтворювальний підхід (англ. reproductive approach) – передбачає орієнтацію на постійне оновлення виробництва товарів для задоволення потреб конкретного ринку з меншими сукупними витратами на одиницю корисного ефекту. Елементами відтворювального підходу до менеджменту є: 1) застосування випереджаючої бази порівняння при плануванні поновлення об'єкта; 2) трактування закону економії часу як економії суми минулої, живої та майбутньої праці за життєвий цикл об'єкта на одиницю його корисного ефекту; 3) розгляд у взаємозв'язку відтворювального циклу моделей об'єкта, що випускається, проектується та розробляється на перспективу; 4) пропорційне за якістю та кількістю відтворення елементів зовнішнього середовища.

3. динамічний підхід (англ. dynamic approach) – об'єкт управління розглядається в діалектичному розвитку, в причинно(наслідкових зв'язках та суппідлеглості. Передбачає проведення ретроспективного аналізу за 5-10 і більше минулих років та перспективного аналізу (прогнозу).

4. інтеграційний підхід (англ. integrate approach) – націлений на дослідження та посилення взаємозв'язків: а) між окремими підсистемами та елементами системи менеджменту; б) між стадіями життєвого циклу об'єкта управління; в) між рівнями управління по вертикалі; г) між суб'єктами управління по горизонталі.

5. кількісний (математичний) підхід (англ. quantity approach) – полягає у переході від якісних оцінок до кількісних за допомогою математичних, статистичних методів, інженерних розрахунків, експертних оцінок, системи балів тощо. Керують цифрами, а не словами.

6. комплексний підхід (англ. complex approach) – ураховує технічні, екологічні, економічні, організаційні, соціальні, психологічні та інші аспекти менеджменту в їх взаємозв'язку.

7. маркетинговий підхід (англ. tarketing approach) – передбачає орієнтацію керуючої підсистеми при вирішенні будь(яких завдань на споживача. Пріоритети вибору критеріїв маркетингу: 1) підвищення якості об'єкта відповідно до потреб споживачів; 2) економія ресурсів у споживачів за рахунок підвищення якості; 3) економія ресурсів у

виробництві за рахунок фактора масштабу виробництва, науково(технічного прогресу, застосування системи менеджменту.

8. нормативний підхід (англ. normative approach) – полягає у встановленні нормативів управління по всіх підсистемах менеджменту. Нормативи повинні встановлюватись по найважливіших елементах: а) цільової підсистеми (показники якості та ресурсомісткості товару, параметри ринку, показники організаційнотехнічного рівня виробництва, соціального розвитку колективу, охорони навколишнього середовища); б) функціональної підсистеми (нормативи якості планів, організованості системи менеджменту, якості обліку та контролю, нормативи стимулювання якості праці); в) забезпечувальної підсистеми (нормативи забезпеченості працівників та підрозділів всім необхідним для нормальної праці, виконання цілей та завдань, які стоять перед ними, нормативи ефективності використання різноманітних ресурсів). Нормативи повинні відповідати вимогам комплексності, ефективності, обґрунтованості, перспективності (за часом та масштабом використання).

9. поведінковий підхід (англ. ehavioral approach). Метою його є надання допомоги працівнику в усвідомленні своїх власних можливостей, творчих здібностей на базі застосування концепцій поведінкових наук до побудови системи управління підприємством. Від підвищення ефективності використання людських ресурсів підприємства залежить його велика продуктивність і конкурентоспроможність.

10. процесний підхід (англ. process approach). Функції управління розглядаються як взаємопов’язані; процес управління, як загальна сума всіх функцій, безперервних взаємопов’язаних дій.

11. функціональний підхід (англ. functional approach). Розглядає потреби людей як сукупність функцій, які треба виконати для їх задоволення. Після встановлення функцій створюється кілька альтернативних об’єктів для виконання цих функцій та обирається той з них, який потребує мінімум сукупних витрат на життєвий цикл об’єкта на одиницю його корисного ефекту. При застосуванні функціонального підходу до менеджменту, коли стають на точку зору споживачів, іноді створюють зовсім нові оригінальні об’єкти. При застосуванні альтернативного – предметного – підходу вдосконалюється існуючий об’єкт, що, як правило, не забезпечує його конкурентоздатності.

12. системний підхід (англ. functional approach). Будьяка система (об’єкт) розглядається як сукупність взаємопов’язаних елементів, яка має «вихід» (мету), «вхід», зв’язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв’язок, «процесс» у системі. Із застосуванням системного підходу до проблеми спочатку формулюється «вихід» системи, аналізується вплив

зовнішнього середовища на систему, налагоджується висока якість «входу» та забезпечується відповідність якості «процессу» вимогам «входу».

13. ситуаційний (імовірнісний) підхід (англ. situate approach) – відстоювання правомірності існування різних типів системи менеджменту (від жорстко регламентованих до організаційно мобільних) і акцентування уваги на важливості «ситуаційного мислення». Керівник мусить мати знання і навички, які б дали йому змогу швидко приймати рішення в ситуаціях із різним складом конкретних обставин, умов, можливостей. Імовірнісний підхід тут дозволяє враховувати не тільки особливості конкретного колективу чи організації, але й специфіку культури регіону, його культурні традиції.

Менеджмент, сфера теорії і практики (англ. management, field of theory and practice) – напрям теоретичних досліджень і практики управління, еволюції економічних і соціальних інститутів, що так чи інакше мають відношення до проблем управління. Фоллет називає дві обов'язкових умови, за наявності яких можна говорити про менеджмент як самостійну професію: він має розвиватися на науковій основі і його знання повинні бути використані в інтересах інших. Обидві ці вимоги були виконані з часом, і тепер суспільство одержує великі вигоди від високого професіоналізму менеджерів і менеджменту як особливої форми діяльності.

Менталітет (англ. mentality) – це те, що народ звик про себе думати, власне уявлення.

Меню (англ. menu) – зображений на екрані дисплея список команд чи варіантів відповідей, з якого користувач інтерактивної системи вибирає варіант, що його цікавитьт, уводячи для цього номер чи букву або вказуючи цей пункт меню курсором. мерджер (англ. merger) – повне захоплення однієї компанії іншою, при якому остання втрачає статус корпорації. Існує три форми виникнення м.: 1) компанія «А» може купити основні фонди компанії «Б». 2) компанія «А» може купити пай акціонерного капіталу компанії «Б». 3) компанія «А» може стати холдинговою щодо компанії «Б». меркантилізм (англ. mercantilism) – напрям в економічній науці, за яким багатство нації визначається в золоті та інших благородних металах (срібло, платина та ін.). Тому вважалося, що економічна політика повинна бути спрямована на залучення в країну дедалі більшої кількості благородних металів, досягнення активного сальдо торговельного балансу, втручання держави в економічне життя.

Мета і зворотний зв'язок (англ. goals and feedback) – основні принципи, відповідно до яких ефективність виконання робочого завдання багато в чому залежить від того чи іншого зворотного зв'язку. По-перше, зворотний зв'язок на робочому місці повинен охоплювати, по можливості, більше аспектів. По-друге, режим зворотного зв'язку має включати передбачувані тимчасові інтервали між сеансами зв'язку, які повинні бути короткими за часом. І, нарешті, обсяг інформації із зворотного зв'язку має бути таким, щоб робітник зміг його сприйняти і діяти відповідним чином.

Мета, її реалізація (англ. goal achievement) – у менеджменті уявлення про те, що мета, якою б важкою чи зухвалою вона не була, із самого початку має бути реалізована. Якщо мета створює враження недосяжності, вона втрачає зміст в очах персоналу. Таким чином, губиться весь мотиваційний ефект.

Мета, її легітимність і прийнятність (англ. goals legitimacy and acceptance) – положення про те, що якщо робітники визнають легітимність і реалізацію поставлених перед ними завдань, вони вирішуватимуть їх наполегливіше, будуть згодні працювати не тільки інтенсивніше, а й довше за часом.

Метод (англ. method) – спосіб досягнення якої(небудь мети, вирішення конкретного завдання або ж сукупність прийомів освоєння дійсності. Звідси методичний – здійснюваний за певним планом, дуже послідовний, систематичний.

Метод Дельфі (англ. delphi method) – метод формування стратегій шляхом індивідуальних експертних оцінок для часової шкали прогнозованого розвитку подій із наступним залученням подальших оцінок на основі вже зроблених і т. д., поки не буде досягнутий консенсус.

Метод Монте-Карло (англ. Monte-Carlo method) – змістовно він пов'язаний із визначенням характеристик випадкових процесів, що моделюються. Популярність цього методу визначається, насамперед, тим, що він є основою для моделювання складних процесів (технологічних і економічних) за допомогою ЕОМ. На практиці дуже часто буває, що ми багато знаємо про деталі процесу який нас цікавить, але майже нічого не можемо сказати про його поведінку загалом, хоча саме вона і становить для нас найбільший інтерес. У зв'язку з цим постає запитання, як за локальним поводженням процесу визначити його інтегральні властивості. Використання методу Монте-Карло є ефективним інструментом при вирішенні такого роду завдань.

Метод послідовних обмежень (англ. successive limited comparisons) – в інкрементальному аналізі один із способів прийняття рішень, за якого немає чітко сформульованих цілей, як це в нормативній теорії прийняття рішень. Замість цього особи, які приймають рішення, зайняті одночасно пошуком як самої мети, так і способів її досягнення. У той час як у нормативній теорії політичні рішення сприятливі, якщо вони ведуть до досягнення мети, у м. п. о. рішення прийнятні тоді, коли з цього приводу досягнута домовленість між ключовими фігурами в даній організації про характер прийнятих рішень.

Метод управління (англ. management method) – спосіб, прийом або сукупність прийомів, спрямованих на інтереси людей, а через них на матеріальне виробництво для досягнення мети.

Методи визначення цін (англ. price definition methods) –

1) на базі витрат та рентабельності товару;
2) на базі встановлення норми прибутку;
3) на базі експертної оцінки якості товару та попиту на нього;
4) на базі динаміки цін конкурентів;
5) на базі закритих торгів;
6) матеріально(статистичні методи.

Методи організації виробництва (англ. methods of production organization) – потоковий – метод, заснований на ритмічній повторюваності узгоджених в часі та в просторі основних, допоміжних та обслуговувальних виробничих операцій, які виконуються на спеціалізованих робочих місцях, що розташовані по ходу технологічного процесу. методи параметричні(англ. parametric methods) – методи прогнозування елементів корисного ефекту, витрат та інших показників, які засновані на встановленні залежності між параметрами об’єкта та організаційнотехнічного рівня виробництва, з одного боку, та корисним ефектом або елементами витрат, – з іншого.

Методологія (англ. methodology) – вчення про науковий метод пізнання й перетворення світу, його філософська, теоретична основа. Сукупність прийомів дослідження, що застосовуються в будь(якій науці відповідно до специфіки об’єкта її пізнання.

Минула праця (англ. previous labour) – частина сукупної праці за життєвий цикл об’єкта, витрачена в минулі періоди на його створення та використання. До елементів минулої праці належать витрати в минулі періоди на сировину, матеріали, комплектуючі вироби, енергію, амортизацію, заробітну плату, непрямі видатки, а також отриманий на минулих стадіях життєвого циклу об’єкта прибуток. Наприклад, по об’єктах масового виробництва частка минулої праці в сукупній праці до

маркетингових досліджень дорівнює 0 %, після проведення цих досліджень та НДДКР – 0,5-1,5 %, після виготовлення – від 4 % (автомобілі, трактори) до 50% (холодильники, побутові плити), після утилізації об'єкта –100 %.

Мистецтво ораторське (англ. orator's art) – один із видів творчості, красномовності, жива, захоплююча мова, що потребує таланту і майстерності.

Митна конвенція (англ. customs convention) – багатостороння міждержавна угода, яка регулює режим митного оподаткування товарів, які імпортуються з країн(учасниць м. к., і передбачає полегшення митних формальностей та надання митних пільг для товарів країн-учасниць.

Митна політика (англ. duty policy) – сукупність заходів щодо економічної охорони державного кордону, яка полягає у регулюванні ввезення іноземних й вивезення вітчизняних товарів та стягненні мита при перевезенні товарів через кордон; складова торговельної політики держави.

Митні тарифи (англ. duty tariffs) – систематизоване зведення митних ставок, встановлених для оподаткування товарів, що провозять через кордон. Перелік товарів відповідно до визначеної класифікації з вказівкою ставок на мито. М. т. визначаються відповідно до гармонізованої системи кодування і відповідності, в якій кожному товару, його виду, підвиду привласнюється власний код.

Мито (англ. duty) – 1. податок, сплачуваний за перевезення товарів через державні кордони, а також за користування шляхами, мостами, портовими спорудами тощо. 2. грошова плата, що стягується певними державними органами (судовими установами, арбітражем, нотаріатом) із громадян, організацій, установ, фірм, підприємств за надання їм послуг або вчинення відповідних дій. 3. грошовий збір, стягнутий при ввезенні і вивезенні товарів за межі митної території країни. Ставки мита, згруповані в митному тарифі. За способами стягування мита вони поділяються на специфічні — стягуються з одиниці виміру кількості товару (тонни, штуки), і адвалорні — стягуються у вигляді відсотка з ціни товару.

Митниця (англ. customs) – 1. державна установа, яка проводить збірподатків на імпорт. 2. державна установа, що здійснює контроль за ввезенням і вивезенням товарів, особистого багажу громадян, інших вантажів і матеріальних цінностей у межах митної території. Робота м. побудована на забезпеченні виконання правил ліцензування, дотриманні норм квотування, стягуванні мита і здійсненні чіткого контролю за

виконанням основних правил роботи митниці. міграція (англ. migration)– 1. переселення, переміщення населення в межах країни (внутрішня м.), переселення населення з однієї країни в іншу (зовнішня м.). 2. переміщення капіталу з одних країн в інші чи з однієї галузі промисловості в іншу (в межах даної країни).

Міграція грошей (англ. money migration) – територіальне переміщення грошових знаків, що функціонують у певній країні як засіб обігу. М. г. – складний економічний процес, урахування якого має важливе значення для дотримання вимог закону грошового обігу та забезпечення стабільності діючих грошових знаків; буває безготівкова (поштові перекази, акредитиви тощо) і готівкова (вивезення і ввезення грошових знаків).

Міграція капіталу (англ.capital migration) – рух капіталів з однієї країни в іншу або з однієї галузі в іншу з метою одержання прибутку.

Міжбанківський ринок (англ. interbank market) – частина ринку позичкового капіталу, на якому тимчасово вільні грошові ресурси кредитних установ залучаються і розмішуються банками між собою переважно у формі міжбанківських депозитів. Найпоширеніші строки депозитів – 1, 3, 6 місяців. Максимальні – 1,2 роки. Кошти м.р. використовуються банками для коротко-, середньо- та довгострокових операцій, регулювання балансів, виконання вимог державних регулюючих органів. Встановлені при цьому кредитні ставки враховують витрати банку-кредитора, ймовірність кредитного ризику, співвідношення попиту і пропозиції, вони також є базовими при визначенні відсоткових ставок для національних та міжнародних кредитів. М.р. виконує важливу роль у забезпеченні сприятливих умов функціонування ринку позикових капіталів, є об’єктом державного монополістичного регулювання, механізмом впливу національних державних органів на діяльність банків, стан грошово(кредитної, валютної сфер і опосередковано на економіку загалом.

Міждержавне регулювання інфляції (англ. interstate regulation of inflation) – спільні антиінфляційні заходи, які вживаються кількома державами шляхом координації основних методів грошово-кредитного регулювання економіки. Необхідність такої координації антиінфляційних зусиль зумовлюється інтернаціоналізацією економіки і тісним взаємозв’язком внутрішніх та зовнішніх факторів інфляції.

Міжнародна валютна ліквідність (англ. international currency funds) – у широкому розумінні – сукупність усіх джерел фінансування й кредитування міжнародного платіжного обігу. У вузькому розумінні – платоспроможність окремої країни чи групи країн.

Міжнародна діяльність фірми (англ. international activity of an enterprise) – діяльність, пов'язана з експортом та імпортом товарів, капіталів, технологій, послуг, виконання сумісних з іншими країнами проектів, інтеграційними процесами в різноманітних сферах.

Міжнародна торгова угода (англ. international commercial transaction) – договір, контракт або торгова угода між двома чи кількома юридичними сторонами, що знаходяться в різних країнах, із продажу або купівлі встановленої кількості товарних одиниць або надання послуг відповідно до погоджених сторонами умов. Термін «торгова угода» включає всі види угод, пов'язані з обміном товарами в матеріально(речовій формі і наданням послуг, що забезпечують міжнародний обіг.

Міжнародні правила з «інкотермс» (англ. «incoterms» international regulations) – міжнародні правила з інтерпретації комерційних термінів. Накладна – документ, що застосовується при перевезеннях вантажів. Як правило, накладна заповнюється відправником вантажу і містить у собі найменування й адреси відправників і одержувачів вантажів, їхні банківські реквізити, пункти відправлення, призначення і перевалки; повне і точне найменування вантажу, кількість місць, масу і обсяг вантажу, маркірування вантажу, а також найменування залізниці, якщо кінцевим пунктом є залізнична станція.

Міжнародна Торгова Палата (МТП) (англ. International Chamber of Commerce) – міжнародна неурядова організація, створена в 1919 р. Головними її завданнями є поліпшення економічних, особливо зовнішньоторговельних відносин між країнами, розв'язання міжнародних економічних проблем, а також налагодження контактів ділових кіл різних держав. міжнародна федерація з документації (МФД), (англ. international federation on documentation) – МФД створена в 1985 р. з метою сприяння розв'язанню проблем наукової і технічної інформації. Члени (з 1986 р.) – національні установи, міжнародні організації та спеціалісти понад 70 країн. Має консультативний статус при ЮНЕСКО і ряді міжнародних та регіональних організацій. Місце розташування – Гаага.

Міжнарода федерація з обробки інформації (МФОІ) (англ. international federation on information analyses) – створена в 1959 р. з метою сприяння розвитку інформатики та обчислювальної техніки, розвитку міжнародного співробітництва в галузі обробки інформації, стимулювання дослідження, розробки, застосування засобів обробки інформації, сприяння розподілу і обміну інформацією, а також підготовки спеціалістів у галузі обробки інформації. Секретаріат розташований у Женеві.

Мінімакс (англ. minimax) – базисний алгоритм систем штучного інтелекту, що переважно застосовується при створенні програм для ігрових задач. На кожному кроці взаємодії «супротивника» і програми забезпечується мінімальна результативність оцінки кроку (дії) першого і максимальна – для самої програми.

Мінцберг Г. (англ. Mintzberg H.) – американський дослідник у галузі менеджменту, автор книжки «Природа управлінської праці». На відміну від уявлень про керівника як про «раціонально мислячий калькулятор», висловлених у роботах А. Файоля, М. дав трохи інше визначення ролі менеджерів, передусім, ролі людського і міжгрупового спілкування. Він підкреслював, що інтуїція і здоровий глузд, як і раніше, характеризують працю керівників і мають більше значення, ніж об'єктивні дані, реальні факти і методи точних наук. Навіть комп'ютер, очевидно, не справив ніякого впливу на прийняття управлінських рішень. М. спробував також розвіяти деякі міфи щодо ролі менеджерів, насамперед, про менеджерів як про раціонально мислячих людей, що приймають рішення нібито в умовах повної визначеності та інформованості.

Місія (англ. mission) – 1. завдання, доручення, покликання.

2. дипломатичне представництво при будь-якій державі на чолі з представником або довіреним у справах.

3. представники однієї держави, яких посилають в іншу зі спеціальною метою, наприклад, торгова місія. Основна мета діяльності.

4. принципове призначення організації, яким вона відрізняється від інших організацій і в рамках якого визначає характер операцій як зі своєю продукцією, так і на ринках. Правильно сформульована заява м. від імені організації – це вичерпний інструмент планування, що дозволяє менеджерам зосереджувати увагу на основних напрямах сьогоднішньої і завтрашньої діяльності компанії. Подібна заява окреслює коло клієнтів компанії, дає опис пропонованих товарів і послуг, обмежує географічну сферу діяльності, визначає основні технології, містить пріоритетні цінності або мету, полегшує розуміння філософії, покладеної в основу компанії. Дослідження свідчать, що фірми, які заявляють про свою м., мають кращі фінансові показники, створюють собі популярний імідж.

5. головна загальна мета підприємства як довгострокове завдання з відмінного від конкурентів і бажано кращого задоволення потреб основних покупців вироблених товарів і послуг.

Місменеджмент (англ. mismanagement) – невміле керівництво, що досить поширене в сучасній практиці. Найчастіше воно виявляється у

погіршенні виробництва та фінансовоекономічного становища підприємства, банкрутстві, зміні власника та управлінської команди.

Містика (англ. mystic) – одна з деформацій управління діяльністю, що виявляється в роботі органів місцевого самоуправління при ігноруванні інтересів підприємств, інших ланок галузей економіки, а також населення.

Моделі грошових доходів населення (англ. models of population money income) – моделі, що використовуються при вирішенні планово-економічних завдань у сфері аналізу та планування доходів населення.

Моделі зовнішньої торгівлі (англ. models of external commerce) – економічні моделі, що використовуються при визначенні залежності величини експорту та імпорту або всієї зовнішньої торгівлі від основних економічних показників країни.

Моделі конкуренції, моделі змагання (англ. models of competition) – моделі стану економічної системи в умовах ринкової конкуренції, що відображають співвідношення між попитом, пропозицією та цінами на товари.

Модель «менеджменту послуг» (англ. Model of service management) – розроблена американським фахівцем Р.Норманом. Модель «менеджменту послуг» містить у собі п’ять складових – сегмент ринку, концепцію послуги, систему надання послуг, образ фірми, її філософію і культуру. Модель значно полегшує просування послуг до споживача.

Моделі росту (англ. vodels of increasing) – теоретичний апарат в економіці для вивчення можливих траєкторій розвитку економічної системи.

Модедь «сміттєвого кошика» (англ. trash can model) – модель прийняття рішень, запропонована теоретичною школою Карнегі (Сайерт, Саймон, Марч), відповідно до якої особи, що приймають рішення, не оперують в умовах засвоєних знань, так що невизначеність – це нормальний стан. Виходячи з таких понять, як задоволеність (пошук скоріше задовільного, ніж оптимального вирішення проблеми), обмежена раціональність або послідовний пошук, вони обґрунтовано стверджують, що менеджери далеко не завжди користуються раціональними методами рішення проблем і зовсім не є мислячими калькуляторами (див.: органі□ зована анархія). М. «с. к.» – одна з безлічі моделей нераціонального прийняття рішень, з якими доводиться мати справу менеджерам. Водночас представники школи Карнегі завжди утримувалися від визнання нераціональності як єдиного способу прийняття рішень. Легітимізацію нераціональності пропонують інші автори, що підтримують

погляд, відповідно до якого «менеджерам не вистачає розуму для максимізації», і це саме по собі вже чеснота.

Моделі сфери споживання (англ. models of consumption sphere) – опис у математичній економіці формування попиту споживачів на товари та послуги залежно від зовнішніх факторів.

Модель в менеджменті (англ. models in management) – представлення предмета, системи або ідеї у формулі, що відрізняється від форми цілого, тобто самого предмета. Моделі мають корисну дію, оскільки спрощують реальність і, водночас, з тим надають більшу можливість побачити внутрішні відносини. Наприклад, схема організації – це і є модель, що представляє її структуру.

Модель лінійного програмування в менеджменті (англ. linear programming model in management) – це вид моделі, яку застосовують для визначення оптимального способу розподілу дефіцитних ресурсів за наявності конкуруючих споживачів. Метод застосовується в управлінні виробництвом, а саме плануванні асортименту виробів, регулюванні запасів, плануванні розподілом продукції, визначенні оптимального місцезнаходження нового заводу та ін.

Модель споживацьких очікувань (англ. models of consumer expects) – прогноз, що грунтується на основі вивчення результатів опитування клієнтів організації, які повинні оцінити власні потреби в майбутньому та нові вимоги. Проаналізувавши ці дані і зробивши поправки в бік переабо недооцінки, виходячи з власного досвіду, керівник достатньо точно може передбачити сукупний попит.

Моделювання (англ. modelling) – метод дослідження соціально-економічних явищ і процесів, формування і прийняття управлінських рішень. Моделювання ґрунтується на заміщенні реальних об’єктів їхніми умовними образами, аналогами.

Модем (англ. modem) – пристрій, який з’єднує комп’ютер із телефонною лінією, що дозволяє пересилати дані з одного комп’ютера на інший телефонною лінією.

Модифікація (англ. modification) – видозміна, перетворення, що характеризується появою нових властивостей. модернізація (англ. modernization) – удосконалення, поліпшення об’єкта, приведення його у відповідність із новими вимогами ринку та нормативами.

Модереізація основних засобів (англ. capital assets modernization) – передбачає вдосконалення діючого устаткування з метою запобігання

механіко-економічного старіння та підвищення механіко(експлуатаційних параметрів до рівня сучасних вимог виробництва.

Мозкова атака (англ. brainstorming) – інтенсивне обговорення у невеликих групах як спосіб генерування нових ідей або розв'язання проблем, що виникають із спонтанного обміну думками між учасниками. Учасникам групи на першому етапі пропонується висловити якнайбільше варіантів управлінського рішення, а на наступних етапах із великої кількості обираються найбільш вдалі і здійснювані.

Монетаристська теорія (англ. monetary theory) – теорія управління економічними процесами в ринковій економіці на макрорівні за допомогою регулювання обсягу грошової маси.

Монетарна база (англ. monetary base) – сукупність елементів грошової маси, яка складається із суми грошей, що знаходяться в банках, на руках у приватних осіб, банківських депозитів у центральному банку. Розширення м. б. повинно визначати потенційне зростання кількості грошей в обігу.

Моніторинг (англ. monitoring) – 1. комплекс спостережень і досліджень, які стосуються змін у навколишньому середовищі, викликаних діяльністю людини, з метою одержання потрібної інформації для розробки необхідної програми та прийняття рішень. 2. систематичне відстеження, вивчення стану соціальних явищ і процесів, зіставлення результатів постійних спостережень для одержання обґрунтованих уявлень про їх дійсний стан, тенденції розвитку.

Монополія (англ. monopoly) – 1. виключне право, що надається державі, підприємству чи фізичній особі на здійснення певної діяльності; ринкова ситуація, коли певний товар постачається єдиним виробником.

2. комплекс спостережень і досліджень, які стосуються змін у навколишньому середовищі, викликаних діяльністю людини, з метою одержання необхідної інформації для розробки програми та прийняття рішень.

3. систематичне відстеження, вивчення стану соціальних явищ і процесів, зіставлення результатів постійних спостережень для одержання обґрунтованих уявлень про їх дійсний стан, тенденції розвитку.

Монополія природна (англ. legal (natural) monopolies) – підприємство або галузь, чиї витрати на одиницю продукції знижуються в межах виробництва всієї продукції. Отже, окреме підприємство, монополія може налагодити виробництво ефективніше, ніж певна

кількість підприємств. **Монопсонія** (англ. monopsony) – ситуація на ринку, коли одному покупцеві протистоїть велика кількість продавців (наприклад, державна закупівля сільгосппродукції).

Моральний ризик (англ. moral hazard) – небезпека, що власник страхового поліса підробить втрати для того, щоб зібрати вимогу.

Мораторій (англ. moratorium) – 1. відстрочка платежів, встановлена урядом на певний час у зв'язку з настанням надзвичайних ситуацій – війни, стихійного лиха тощо. 2. у сучасній дипломатичній і політичній мові – відстрочка, відкладення певних дій.

Мотив (англ. motive, reason) – 1. внутрішня стійка психологічна причина поведінки або вчинку людини. 2. спонукальна причина, привід до якої-небудь дії.

Мотив досягнення (англ. achievement motive) – у теорії мотивації Макклеланда єдина потреба, яка спонукає людину до активної діяльності, що представляє один із факторів економічного росту. Знайшовши взаємозв'язок потреби з досягненням і рівнем продуктивності окремих осіб, організацій і цілих суспільств, Макклеланд розробив спеціальні навчальні програми, що стимулювали б м. д. у керівників та інших працівників. Він стверджував, що суспільства, в яких високо розвитий м. д., мають більш енергійних підприємців, що, у свою чергу, сприяють прискореному економічному росту, не бояться ризику, багато працюють, отримують більше задоволення від усвідомлення своєї фортуни, ніж від оцінки і визнання з боку суспільства. У зв'язку з цим країни, що прагнуть до швидкого економічного росту, повинні: 1) порвати з орієнтацією на традицію і стимулювати «іншу спрямованість» розвитку своїх громадян; 2) розвивати м. д. за допомогою таких дій, як заохочення професійної досконалості і стандартів високої продуктивності; 3) створити систему оптимального розподілу орієнтованих на успіх кадрів і талантів, надаючи їм підтримку і винагороджуючи за організаційні і соціальні досягнення як усередині фірми, так і у національному масштабі.

Мотивація (функція) (англ. motivation) – процес внутрішнього або зовнішнього психологічного управління поведінкою, що єднає інтелектуальні, фізіологічні і психологічні підпроцеси, які полягають у стимулюванні самого себе чи інших на діяльність, спрямовану на досягнення індивідуальних цілей або загальних цілей організації. На думку Маслоу, мотивація – це прагнення людини до досягнення гранично можливих цілей. Хоча всі люди, по суті, мають ті самі цілі, розходження в культурах впливають на способи, якими ці цілі досягаються. Люди ніколи не досягають своїх цілей у всій їхній повноті, задоволена потреба або досягнута мета завжди змінюється іншими.

Мотивація і модифікація поведінки в організації (англ. motivation and behavior modification) – напрям у «технології поводження» (Скіннер), в якому основну роль відіграє ідея позитивного підкріплення. У відомих теоріях мотивації (Маслоу) рушійними силами є внутрішні фактори – потреби людини, її бажання, установки й устремління. Підхід до мотивації ззовні, шляхом акцентування наслідків сьогоднішньої поведінки керівника, що наказує певне поводження своєму персоналу, утворює схему підкріплення, тобто систему винагород або невинагород за запропоновані працівнику дії. Висловлюються побоювання, що модифікація поводження, доведена до крайності, може стати новою формою соціального інжинірингу, тоді якприхильники цього методу, посилаючись на доведену ефективність, переконані у застосуванні наукових принципів щодо поведінки людини в організації.

Мотивація трудова (англ. labour motivation) – спонукання працівника до ефективної діяльності шляхом впливу на властиві йому мотиви. Мотивами є цілі, цінності, інтереси, погляди людини.

Мюнстерберг Хуго (англ. Munsterberg Hugo) – «батько індустріальної психології», автор книжки «Психологія й ефективність промисловості» [167], прихильник наукового менеджменту. «Батьком індустріальної психології» його називають тому, що велику частину своїх досліджень він присвятив виробленню наукових методів добору «правильних людей на правильні робочі місця». Його новаторський підхід до наукового добору водіїв трамвая, а потім до навчання солдатів під час Першої світової війни став початком застосування наукових методів професійної орієнтації і підготовки професійних кадрів у США.

Мультиплікатор (англ. multiplier) – 1. економічний показник залежності зміни доходу (обсягу випуску продукції і споживацького попиту на продукцію) від зміни інвестицій. Чисельно(інвестиційний мультиплікатор більший за одиницю і визначається як відношення М = 1 / (1 (ПСП), де ПСП – гранична схильність споживача даної продукції. 2. депозитний (крео) мультиплікатор, що має підвищений вплив на незначні зміни в банківських депозитах, внесках на грошову суму в обігу та обсяг кредитування. Такий вплив відбувається у зв’язку з багаторазовим використанням одних і тих само грошей у банківській системі та на кредитних ринках.

Муніципалізація (англ. municipalisation) – вимушена передача власності приватних осіб місцевим органам влади або органам місцевого самоврядування.

М’які елементи управління (англ. soft management) – відбивають неформальну сторону організації, що вважалася до останнього часу як

непізнавана, ірраціональна й інтуїтивна, оскільки реальність існування цих елементів втілена не у формальних документах, а у свідомості і поведінці співробітників організації. Найважливішими з цих елементів є стиль управління, сума навичок персоналу, склад персоналу, спільно сповідувані персоналом цінності. При цьому стиль управління являє собою характер дій провідних керуючих, які вони демонструють для досягнення фірмою різних цілей. Сума навичок персоналу визначається здібностями, що відрізняють персонал і фірму загалом від інших фірм. Склад персоналу є не що інше, як «демографічна» характеристика найважливіших категорій персоналу в компанії. І, нарешті, спільно сповідувані цінності є найважливішими цінностями, які включають у себе й основні концепції, що реально сприйняті більшістю співробітників фірми як керівництво при прийнятті рішень. Усвідомлення керівництвом багатьох компаній переваг використання «м'яких елементів» як об'єктів управління (поряд із «твердими елементами»: структурами, стратегіями, системами) призвело до якісних змін практики управління (починаючи з 80их років), що сприяли підвищенню ефективності діяльності компаній

Н

Набір персоналу (англ. recruitment, enrollment) – один із підпроцесів спеціальної функції управління – управління персоналом, що включає в себе визначення вимог до вакантної посади, залучення кандидатів і т.д., визначається політикою фірми стосовно персоналу чи вирощування своїх кадрів, чи залучення молодих фахівців, чи переманювання професіоналів із конкуруючих фірм та ін.. Наш погляд на набір персоналу принципово відрізняється від загальноприйнятого.

Надприбуток (англ. excess return) – позитивна різниця між величиною одержаного прибутку на основний капітал та гарантованого нормою прибутку, тобто відсотком, що виплачується за державними цінними паперами.

Надзвичайна діяльність (англ. extraordinary activity) – події або операції, які відрізняються від звичайної діяльності підприємства, але не очікується, що вони повторюватимуться періодично або в кожному наступному звітному періоді.

Найбільше сприяння (англ. most favored nation treatment) – режим економічних відносин між державами, за якого одна держава надає іншій такі ж сприятливі умови, якими користується або буде користуватися третя держава на території першої. Як правило, режим н. с. практикується у міждержавних торгово (договірних відносинах шляхом включення в договори і угоди умов про н. с.

Накладна авіавантажна (англ. invoice waybill) – документ, що виписується відправником вантажу і підтверджує наявність договору між відправником вантажу і перевізником про перевезення вантажів авіалініями перевізника. Авіанакладна заповнюється й оформлюється відправником вантажу в трьох справжніх примірниках і вручається перевізнику разом із вантажем. Перший примірник має позначку «для перевізника» і підписується відправником вантажу, другий – позначку «для одержувача» і підписується відправником вантажу та перевізником і перебуває разом із вантажем; третій підписується перевізником і повертається після того, як вантаж прийнятий. Авіанакладна виконує функцію підтвердження укладення договору перевезення і містить у собі найменування аеропортів відправлення і прибуття. До неї повинні додаватися документи, що підтверджують заявлену цінність вантажу, суму платежів за перевезення, дату складання авіанакладної і т.д.

Накладна автодорожня (англ. bill of lading) – транспортний документ, що підтверджує наявність договору між перевізником і відправником про автодорожнє перевезення вантажів. У ній вказуються дата відвантаження, найменування вантажу, ім’я й адреса перевізника, повні платіжні та юридичні реквізити сторін, найменування одержувача, термін постачання вантажу і розмір штрафних санкцій у разі затримки вантажу, загальна вартість перевезення та ін.

Накладна залізнична (англ. railroad waybill) – транспортний документ при внутрішніх і міжнародних залізничних перевезеннях вантажів. Являє собою документальне оформлення договору перевезення між відправником вантажу й адміністрацією залізниці. При її оформленні потрібно заповнити таке: назва станції призначення і прикордонних станцій, найменування вантажу, вартість його (цінність вантажу). Н. з. виписується вантажовідправником на ім’я вантажоодержувача. Накладна не перебуває з вантажем, а до кожної накладної додається товаросупроводжувальна документація: відвантажувальна специфікація, сертифікат про якість, пакувальний аркуш.

Накладні витрати (англ. overhead expenses) – витрати, пов’язані з обслуговуванням виробництва, утриманням апарату управління підприємства та створенням необхідних умов праці.

Напівфабрикат (англ. halffinished product) – продукт, виготовлення якого закінчене в одному або кількох цехах і який підлягає подальшій обробці на даному чи інших підприємствах.

Нарахування відсотків (англ.charging extra percentages) – здійснюється за розрахунковими, поточними (крім бюджетних), позичковими, депозитними та іншими рахунками. Рівень відсоткових

ставок при активних і пасивних операціях, порядок, період, строки нарахування відсотків, порядок їх стягнення (зарахування на рахунки клієнтів при пасивних операціях) визначаються у договорі між банком і клієнтом. При нарахуванні відсотків у договорі між банком і клієнтом кількість днів у місяці приймається за 30, а в році – за 360. Відсотки нараховуються у розмірі і в строки, зазначені у договорі, але не рідше одного разу на квартал. Нарахування і стягнення відсотків авансом у момент видачі кредиту не допускається. НАСДАК (англ. NASDAQ) – комп'ютеризована система, яка забезпечує брокерів і дилерів інформацією про котирування цінних паперів на позабіржовому ринку; автоматичне котирування при Національній асоціації дилерів (НАСД).

Наслідки нераціонального прийняття рішень (англ. effects of no rational models of decision making) – результати відхилень від раціональних і вичерпних методів прийняття рішень. Відмова від загальновизнаних норм раціонального поводження знаходить своє вираження, наприклад, у тому, що у менеджера часто відсутні якісні критерії своєї ефективності і оцінює він себе тільки кількісною міркою — скільки нарад провів, скільки і з ким говорив по телефону, скільки пошти обробив. Символи часто заміняють реальні справи, як показник престижу виступає дорога марка автомобіля або красиво вмебльований офіс у центрі міста. Вкрай вражаючим прикладом нераціональної поведінки керівників, що ігнорували попередження експертів про високий ступінь ризику майбутнього польоту, стала катастрофа космічного корабля «Челленджер» у 1986 р.

Натуральне господарство (англ. natural economy) – тип господарства, в якому продукти виробляються лише для внутрішньогосподарських потреб, задоволення власних потреб виробника, на відміну від товарного господарства, що виробляє продукцію на продаж.

Натуральні показники (англ. natural indexes) – статистичні показники, виражені в одиницях розрахунку або фізичних одиницях виміру (лінійних, площ, об'єму, ваги, потужності, поштучно тощо).

«Народний банк» (англ.natural banks) – інвестиційні банки в країнах, що розвиваються; спеціалізуються на залученні дрібних заощаджень населення.

Науковий менеджмент (англ. scientific management) – «оптимальний менеджмент, заснований на певних наукових законах, принципах і правилах, застосованих до усіх видів людської діяльності» (Тейлор). Перед менеджерами були поставлені принципово нові і життєво важливі завдання: з погляду науки розглянути кожен елемент людської праці,

відмовитися від емпіричного підходу, що практикувався впродовж століть, в управлінні раціонально відбирати, тренувати й навчати працівників із метою досягнення максимальної продуктивності. Продовжуючи ідеї «батька наукового менеджменту», Гантт стверджував, що ефективний менеджмент – це досягнення поставленої мети за допомогою знання, отриманого з аналізу. Для цього потрібно, щоб прикладні дослідження були присвячені проблемам промисловості, практичні дослідження треба підняти до статусу «чистих» форм наукової думки. Л. Гілбрет, розвиваючи ідею науки в менеджменті, доповнила аналіз синтезом, при якому відбувається зворотне комбінування елементів праці (рухів) у завдання, внаслідок чого зростає продуктивність, заробітна плата, поліпшуються умови праці, зменшується втома. Наростаюче застосування, що прослідковується історично, наукових методів до проблем фабричної системи поклало початок легітимізації і професіоналізації управлінської діяльності. Ще в період раннього менеджменту Тейлор, Гантт і Ф. Гілбрет багато зробили для запровадження наукових підходів у практику управління, цю традицію продовжили Емерсон, Кларк і Кук, борючись з неефективністю і втратами на виробництві. Однак усі ці дослідники не змогли об’єднати менеджмент у загальну теорію управління, яку можна було б викладати як цільну дисципліну. З практичного досвіду можна вивести лише окремі принципи і закономірності, що дозволяють навчити працівника виконанню певного завдання. Але для того щоб отримати загальне визнання як самостійної дисципліни, менеджмент повинен стати теорією, темою, що поєднує всі окремі фрагменти управлінської інформації, накопиченої на практиці інженерами. Початок такому синтезу поклав французький підприємець А. Файоль.

Науковий метод (англ. scientific method) – відомий метод дослідження, що включає в себе такі підпроцеси, як спостереження, аналіз і синтез.

Науково-дослідні роботи, розробки (англ. scientific researches, claborations) – роботи наукового характеру, пов’язані з науковим пошуком, проведенням досліджень, іспитів із метою поширення існуючих та отримання нових знань, перевірки гіпотез, встановлення закономірностей наукового обґрунтування проектів, експериментального та наукового підтвердження можливостей досягнення в даному виробництві нормативів конкурентоздатності товару.

Науково-технічний прогрес (англ. science and technique progress) – виникнення передових досягнень науки, техніки та технології, їх запровадження у виробництво з метою підвищення його ефективності та якості випуску продукції. У сучасній економічній теорії ще має назву інноваційного процесу.

Націлений збут (англ. directed sale (market)) – збут товарів, націлений на конкретну групу покупців. націнка (англ. extra charge) – додаткова плата за вищу якість або особливі властивості продукту.

Націоналізація (англ.nationalization) – вилучення державною владою підприємств, банків, страхових компаній або майна з приватної власності та передача їх у власність держави.

Національний доход (англ. pressing needs) – сукупний показник, який відображає рух національних ресурсів у вигляді товарів і послуг, створених за певний період. Залежно від погляду, який лежить в основі національного доходу, він визначається так: з погляду виробництва товарів і послуг – це національний продукт; з погляду доходів – отриманий дохід; з погляду використання доходів – це національні витрати. Залежно від способу оцінки національного доходу розрізняють чистий і валовий національний дохід, залежно від того, враховується чи не враховується економічна амортизація (яка відповідає витратам на підтримку виробничого потенціалу). Національний дохід може обчислюватись як вартість факторів (ураховуючи субсидії, але без непрямих податків) або в ринкових цінах (ураховуючи непрямі податки без субсидій). З погляду виробництва валовий національний продукт у ринкових цінах – це поняття, яким вимірюється економічний потенціал країни. З погляду використання – це валові національні витрати у ринкових цінах, які являють собою розподіл національного продукту між споживанням, капіталовкладенням, створенням запасів і експортом. З погляду доходу – чистий національний дохід, виражений у вартості факторів, відповідає сукупності доходів, одержаних господарюючими суб’єктами після відшкодування вартості продуктивного капіталу, який дозволяє визначити виробничий потенціал країни.

Національний продукт (англ. national product) – сукупна вартість усіх кінцевих товарів та послуг, що вироблені в економічній системі.

Національний ромб (англ. national diamond) – модель Майкла Портера, що дозволяє оцінити перспективи розвитку конкретної галузі в національній економіці. На думку багатьох вчених, ця модель має широке застосування.

«Нау» рахунки (англ. now account) – різновид рахунків, що посідають проміжне становище між ощадними та поточними рахунками. Характерна особливість «н». р. полягає в тому, що їхні власники мають право при повідомленні за 30 днів виписати «оборотний наказ про зняття» та використати його для платежу на рівні з чеком. «Н». р. виникли в 1972 р. Ініціатори впровадження – ощадні установи США, які не могли відкрити поточні рахунки.

Науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки (НДДКР) (англ. scientific research and experimental design works (SKREDW) – група, що займається питаннями виробництва, розподілу і маркетингу залишає за виробничою групою контроль за стратегічним розвитком існуючих галузей господарської діяльності, а діяльність групи стратегічного розвитку зосереджує на освоєнні нових напрямів ділової активності. Цей підхід часто й успішно застосовується багатьма американськими фірмами. Одним із піонерів у цьому відношенні була компанія «Дюпон», що багато років тому сформувала спеціальне відділення для вирішення питань розширення номенклатури виробництва. Слід зазначити, що труднощі, пов'язані з передачею розробок стратегічної групи у виробничу, виникають з двох основних причин: традиція неприйняття чужого («вироблено не в нас») з боку виробничих керівників, їх острах, що виробництво нової продукції негативно позначиться на короткостроковому прибутку і не забезпечить виконання поставлених завдань. Одним із способів вирішення цього конфлікту є введення спільного керівництва і відповідальності в процесі прийняття рішень з стратегічного розвитку. Інший спосіб – зажадати, щоб група стратегічного розвитку дала виробничій групі «право першої відмови» по всіх нових виробництвах. Однак якщо виробнича група висловить відмову, група стратегічного розвитку вправі організувати нове виробництво на базі іншого підрозділу без участі виробничої групи, що відмовила. Досвід показує, що страх відмовитися від привабливої можливості освоїти новий виріб давить на виробників, примушує їх серйозно ставитися до кожної нової пропозиції. Крім виділення конкретного управлінського потенціалу під стратегічну діяльність, подвійна структура має ще одну серйозну перевагу. Вона дає змогу компанії утворити два незалежні і самостійні керівні органи, що не вступають у конфлікт між собою в процесі роботи.

Небезпека (англ. danger) – ускладнення, що виникає у зв'язку з несприятливою тенденцією, або конкретна подія, яка за відсутності цілеспрямованих маркетингових зусиль може призвести до підриву конкурентоспроможності товару.

Небезпека демократії (англ. dangers of democracy) – погляд, відповідно до якого надана демократією воля дій, думки і слова вимагає від людини усвідомлення більшої відповідальності, ініціативи й уміння узгоджувати свої вчинки з інтересами суспільства загалом.

Невидима рука (англ. invisible arm) – концепція, що запроваджена в економічну теорію А. Сміттом з метою описати парадокс «лесефер» ринкової економіки. Суть погляду А. Сміта полягає в тому, що кожна людина, прагнучи задоволення своєї власної вимоги, задовольняє власні потреби, проте в ринковій економіці немовби керована «невидимою

рукою» з тим, щоб зрештою сприяти вигоді всіх і кожного. Ця концепція пояснює, чому ринкові операції стають самокерованими.

Невизначеність і менеджмент (англ. uncertainty and management) – у теорії прийняття рішень школи Карнегі визнається обмежена раціональність менеджерів і створюється образ управлінського працівника, що задовольняється відносно задовільним результатом. Не маючи потрібних знань, він знаходить потрібне рішення у процесі безладно проведеного послідовного пошуку. Цим названа школа відрізняється від нормативної теорії прийняття рішень.

Невиробнича сфера (англ. non-production sphere) – галузь діяльності людей, результатом якої є різні послуги, що задовольняють потреби суспільства та окремих його членів і пов'язані зі створенням доданої вартості. До н. с. відносять житлово-комунальне господарство та побутове обслуговування, пасажирський транспорт; зв'язок; охорону здоров'я, фізичну культуру та соціальне забезпечення; освіту, культуру та мистецтво; кредитування та державне страхування; державний апарат з його органами; громадські організації тощо.

Невідкладні потреби (англ. pressing needs) – грошові суми в межах встановлених норм, які виплачуються господарським організаціям з їх рахунків як позачергові платежі. Визначаються у відсотках до середньоденних надходжень на розрахункові або поточні рахунки. Щоденні суми витрат на невідкладні потреби нараховують установи банку на підставі довідок підприємств і організацій про надходження коштів на рахунки за минулий квартал, а при значних відхиленнях у надходженнях можуть обчислюватися щомісячно. Банк повинен щоденно залишати (в межах встановлених норм) кошти на відповідних рахунках. Якщо протягом попереднього дня не було достатніх надходжень, кошти на н.п. виплачуються за рахунок поточних надходжень. Кошти на н. п., які не витрачені в даний або в інший встановлений банком строк, спрямовуються на погашення поточних платежів із додержанням встановленої черговості платежів.

Невідфактуровані доставки (англ. uninvited deliveries) – товарно - матеріальні цінності, отримані покупцем без рахунка постачальника. Обліковуються в пасиві балансу покупця за статтею «Розрахунки з кредиторами за товар і послуги». Покупець може оплатити н. п. платіжним дорученням баніту, не очікуючи надходження від постачальника розрахункових документів. Після їх надходження проводиться перерахунок платежу постачальника.

Негоціант (англ. negotiater) – великий покупець, що торгує оптом, переважно за межами своєї країни.

Негоція (англ. negotiotion) – комерційна угода, торгівля.

Недиференційований маркетинг (англ. undifferentiated marketing) – підхід у маркетингу, за якого фірма пропонує один продукт усім споживачам.

Недоїмка (недоплата) (англ. arrears) – сума податку або іншого обов'язкового платежу, яка не внесена у визначений державою термін.

Недостача (англ. lack, storage, deficit) – фактична нестача грошових, валютних, матеріальних та інших цінностей порівняно з бухгалтерськими даними.

Неквівалентний обмін (англ. nonequivalent change) – обмін товарів, який характеризується відхиленням цін товарів від їхньої вартості. Може мати місце при звичайній або штучній монополії виробника або при позаекономічному силуванні.

Незаконні стимулювання (англ. Illegal incentives) – платежі або звільнення від боргових зобов'язань, що здійснюються з порушенням закону, тарифів або загальноприйнятої практики з боку транспортної компанії на користь вантажовідправника з метою одержання замовлень.

Некомерційні організації (англ. Non profit sector) – організації, що не мають своєю головною метою одержання прибутку і розподіл його між учасниками. Некомерційні організації створюються для досягнення соціальних, благодійних, культурних, освітніх, наукових і управлінських цілей, з метою охорони здоров'я громадян, розвитку фізичної культури і спорту, задоволення духовних та інших нематеріальних потреб громадян та організацій, надання юридичної допомоги, а також з іншою метою, спрямованою на досягнення суспільних благ.

Неліквіди (англ. Non liguid) – товарно (матеріальні цінності, зайві чи взагалі непотрібні підприємству, а також готові вироби, які важко реалізувати. Наявність н. гальмує обіговість коштів, погіршує господарсько(фінансовий стан підприємства. Н. не кредитуються банком і виключаються з суми товарно-матеріальних цінностей.

Ненацілений збут (англ.undirected sale (market)) – передбачається для всіх потенційних покупців.

Неплатоспроможність (англ. insolvency) – фінансовий стан підприємства, організації, за якою вони не можуть своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання перед іншими підприємствами, організаціями, працівниками, державою, банками. Виникає внаслідок різних обставин, пов'язаних із фінансово-господарською діяльністю, що

супроводжується виникненням нестачі власних обігових коштів. Тривала н. може призвести до банкрутства підприємства.

Непрямий збут (англ. indirect sale) – збут товарів через посередницькі і торгові організації, що не залежать від виробника.

Нераціональне прийняття рішень (англ. nonrational decision making) – нераціональні моделі будуються на припущеннях про те, що менеджер діє в рамках обмеженої раціональності, недостатньої інформації і безлічі альтернатив, що ведуть до досягнення мети. Такий "практично здійсненний" підхід до прийняття стратегічних рішень лежить десь між двома крайностями: раціонально-вичерпною (і практично неможливою) моделлю, з одного боку, і грубо(недосконалою (через ірраціональність),

Неприйнятною моделлю – з іншого. Безлічі підходів практично здійсненої нераціональної моделі притаманна одна властивість – усі вони інкрементальні. Серед методів, застосовуваних у таких стратегіях пошуку, найчастіше називають методи послідовного обмеження, безладного пошуку, систематичного пошуку і логічного інкременталізму.

Нераціональність як необхідність (англ. nonrationaiity as necessity) – у теорії прийняття рішень школи Карнегі визнання недосконалості знання і неповноти інформації, що є в розпорядженні менеджера. Факт нераціональності прийнятих рішень незаперечний, але його не слід вважати достоїнством, тому що там, де припиняється пошук більших знань й інформації, утвориться вакуум для прийняття катастрофічних за своїми наслідками рішень.

Нерезиденти (англ. Non-resident) – 1. громадяни, які постійно проживають за кордоном. 2. юридичні особи, зареєстровані поза межами території даної держави або місце діяльності яких розташоване за кордоном. 3. усі іноземні дипломатичні, консульські або зовнішньо-торговельні представництва, весь особовий склад дипломатичних, консульських і зовнішньоторговельних представництв іноземних держав.

Нетоварні платежі (англ. Non-goods payment) – платежі до перерахування податку на додану вартість та інших платежів до бюджету, внески на соціальне страхування і пенсійне забезпечення, перекази заробітної плати та інших платежів, які належать громадянам, на вклади в Ощадний банк тощо.

Неустойка (англ. fofeit) – сума, яку боржник повинен сплатити кредитору в разі невиконання або неякісного виконання зобов'язань. Різновидом н. є пеня та штраф. Встановлюється у вигляді фіксованої

суми у відсотках до суми невиконаного зобов'язання або у формі підвищеного тарифу.

Неформальна організація (англ. informal organization) – спонтанно організована група людей, в якої є хоча б одна спільна мета, "членство" у неформальній організації, звичайно, пов'язується з поділом її учасниками загальних, вироблених у процесі взаємодії цінностей. У зв'язку з останнім поведінка кожного учасника такої організації деякою мірою обумовлена виробленими неформальною групою нормами. Неформальна організація слугує задоволенню різних потреб її членів: потреби в спілкуванні, захисті та ін.

Нецентралізовані джерела фінансування капітальних вкладень (англ. Non-central courses of financing of capital investments) – фінансові ресурси, які створюються внаслідок господарської діяльності об'єднань, підприємств і залишаються в їхньому розпорядженні для фінансування капітальних вкладень.

НЛП – нейролінгвістичне програмування (англ.neuroliguistic programming) – набір техніки, яка застосовується для підвищення ефективності спілкування, особистісного вдосконалення в різних сферах, зокрема у сфері творчості та ін. Родоначальниками НЛП вважаються американські фахівці Дж. Гриндер і Р. Бендлер. Існує думка, що НЛП – це всього(на(всього розкручений бренд проведення семінарів у сфері самоменеджменту, про це можна прочитати в статті "Анти - НЛП".

Нова гармонія (англ. new harmony) – індустріальна колонія, яку Р. Оуен заснував у Новому Світлі, у шт. Індіана (США), де він спробував використати досвід і виправити недоліки своєї колонії в Новому Ланарке. Тут його також спіткала невдача — головним чином тому, що він мав хибне уявлення про характер і сподівання (чи вади характеру) своїх підопічних.

Новація (англ. revival) – новий порядок, звичай, метод, винахід, явище. З моменту прийняття до розповсюдження новинка поліпшеної якості — стає нововведенням (інновацією).

Нове будівництво (англ. new building) – це будівництво комплексу об'єктів основного, підсобного та обслуговуючого призначення новостворюваних підприємств, будівель, споруд, а також філій і окремих виробництв, які після введення в експлуатацію перебуватимуть на самостійному балансі, яке здійснюється на нових площах з метою створення нової виробничої потужності.

Нове покоління плановиків-стратегів (англ. new breed of strategic planners) – поширене уявлення про те, начебто компанії вже не можуть

дозволити собі футуристичних вправ і багато хто з них, навіть найбільші, урізають штати своїх фахівців зі стратегічного планування, що сприймається як «кінець стратегічного планування». Однак якщо подивитися уважніше, то виявляється, що кінець приходить лише абстрактно мислячим плановикам, так званим планократам. Це відбувається тому, що корпорації знову відкрили для себе першорядну роль планування на рівні саме лінійних керівників.

Новий ланарк (англ. new lanark) – «промисловий оазис» у пустельній місцевості Шотландії, де Р. Оуен побудував текстильну фабрику на власні кошти з метою зміни докорінно умов праці і життя робітників і їхніх дітей. Тут Р. Оуен – «капіталіст-добродійник» і утопічний соціаліст – обмежив експлуатацію дітей, заснував школи для дорослих, побудував дороги, створив патерналістську систему спілкування з робітниками. Помилка Р. Оуена, що призвела до невдачі підприємства, полягала в його вірі в те, що якщо усі зрозуміють несправедливість, то ця несправедливість зникне. Наївність цього підприємця полягала в нерозумінні природи людської поведінки.

Нові фірми в рамках старих компаній (англ. entrant firms on a base of old established firms) – прогресивний елемент утворення молодих компаній. Якщо в 1970ті і на початку 1980их рр. нові компанії створювалися переважно інженерами і вченими, що йшли зі своїх фірм, то наразі отримав поширення інший підхід, за якого великі фірми самі субсидіюють створення нових корпорацій для того щоб запобігти відходу провідних керівників, або самим залучити на роботу у свою фірму фахівців з інших фірм. Хоча даний підхід не зовсім новий (фірма «Дженерал електрик», наприклад, рекламувала його ще десять років тому), знаходити прихильників він почав лише зараз. На думку президента однієї з консультативних фірм, що займається аналізом нових методів фінансування росту фірм і видачею відповідних рекомендацій компаніям, у майбутньому основна маса молодих компаній буде створюватися саме таким способом. Звичайний спосіб організації молодих компаній такий: материнська компанія бере на себе усі фінансові питання і стає власником щонайменше 80 % нової фірми (решта – у руках співробітників(засновників). У бухгалтерських книгах нова внутрішня фірма числиться як філія, але фактично є окремою компанією зі своєю радою директорів. Однак збитки від діяльності останніх (це характерно для початкового періоду їхнього розвитку) треба вносити в бухгалтерські книги материнської компанії, що псує балансову звітність. При цьому фірма, яка субсидіює, не може отримати 100 % прибутків компанії (новачка, тому що остання не належить їй цілком. Щоб обійти зазначену проблему, деякі фірми, що організували у своїй структурі нову компанію, роблять її своєю 100-відсотковою власністю. У

такому варіанті співробітники-засновники молодої фірми, звичайно, одержують право придбання протягом ряду років акцій за пільговою ціною. Через кілька років материнська фірма-власник контрольного пакета акцій отримує можливість викуповувати акції, які належать співробітникам – засновникам, що (залежно від того, наскільки добре вдалося їм реалізувати плани нової фірми) одержують певні доходи від приросту капіталу.

Ножиці цін (англ. price scissors) – категорія, що виражає розбіжності між цінами на товари, які продаються і купуються. У зовнішній торгівлі термін н. ц. найчастіше застосовують для характеристики нееквівалентного обміну між промислово розвинутими країнами та країнами, що розвиваються.

Номенклатура (лат. nomenclature) – 1. сукупність чи перелік назв, що вживаються у будь-якій галузі. 2. сукупність назв продукції виробництва. 3. перелік рахунків, що відкриває бухгалтерія. 4. список посад, кадри яких затверджують керівні органи.

Номенклатура товарна (англ. type of goods) – сукупність усіх асортиментних груп товарів і товарних одиниць, що пропонуються споживачам.

Номінал (англ. par value) – 1. вартість, що її вказують на грошових знаках, акціях, облігаціях та інших цінних паперах, номінальна вартість. 2. зазначена в прейскуранті або на самому товарі ціна товару (номінальна ціна).

Номінальна вартість (англ. nominal value) – 1. акції: розмір частини статутного фонду товариства-емітента, що відповідає одній акції в момент випуску. 2. облігації: розмір боргового зобов’язання, що надається кожною облігацією її власнику.

Номінальна оцінка (англ. nominal mark) – економічний кількісний показник, розрахований без урахування інфляційного впливу.

Номограма (англ. nomogram) – розрахунковий графік, який є засобом обчислення результатів при різних комбінаціях окремих значень змінних.

Норма (англ. span of management) – кількість підлеглих, які підпорядковуються кожному менеджеру.

Норма замовлення (англ. ordering rate) – мінімальна кількість певного виду продукції, менше якого підприємство(виготовлювач не робить і не поставляє на адресу одного покупця.

Норма виробітку (англ. rate of output) – це встановлений обсяг роботи (кількість одиниць продукції), який працівник чи група працівників відповідної кваліфікації повинні виконати (виготовити, перевезти та ін.) за одиницю робочого часу в певних організаційно-технічних умовах.

Норма керованості (англ. span of control) – кількість підлеглих, якими може ефективно управляти один керівник. Постійна тема в класичній теорії менеджменту, що отримує різні відповіді на дане питання. Ервік, наприклад, вважав, що ця чисельність не повинна бути більше п'яти або шести чоловік, інші автори пропонують 7 чи 9 осіб. Водночас, ця величина багато в чому визначається кількістю рівнів в управлінській ієрархії і видом використовуваних в організації технологій: чим більше рівнів в ієрархії і чим складніші технології, тим менша норма керованості.

Норма нагромадження (англ. accumulation rate) – одна з найважливіших господарських пропорцій, яка характеризує ефективність суспільного відтворення. Визначається як співвідношення фонду накопичення до національного доходу і використовується на споживання та нагромадження.

Норма обслуговування (англ. service rate) – це кількість виробничих об'єктів (одиниць обладнання, робочих місць, об'єктів тощо), які працівник чи група працівників певної кваліфікації повинні обслужити протягом одиниці робочого часу в певних організаційно-технічних умовах. Норми обслуговування призначаються для нормування праці працівників, зайнятих обслуговуванням устаткування, виробничої площі, робочих місць тощо.

Норма прибутку (англ. profit standard) – відношення доданої вартості до всього авансованого капіталу. Для покупця акцій – перевищення прибутку над позичковим відсотком державних облігацій.

Норма управління (англ.span of management) – встановлена експерементально та організаційно оформлена середня кількість співробітників (підрозділів), що підлеглі одному керівнику. Н.у. залежить від кваліфікації апарату управління, складності управлінського процесу, оснащеності праці керівництва технічними засобами управління, знань і досвіду керівника.

Нормативи праці (англ.worktime standart) – це розрахункові значення (розмір) витрат праці (часу) на виконання окремих елементів (комплексів) робіт, обслуговування одиниці обладнання робочого місця, бригади, структурного підрозділу тощо, а також чисельність працівників, необхідних для виконання виробничих, управлінських функцій або обсягу

робіт, прийнятого за одиницю виміру, залежно від конкретних організаційно-технічних умов та факторів виробництва.

Нормативи чисельності (англ. manning level standart) – це встановлена чисельність робітників певного професійно-кваліфікаціного складу, необхідна для виконання комерційних, виробничих, управлінських функцій або обсягів робіт. За нормами (нормативами) чисельність визначається також витратами праці за групами або видами робіт, окремими функціями загалом по підприємству, цеху або його структурному підрозділу.

Нормативна теорія прийняття рішень (англ. normative decision theory) – заснована на уявленнях Вебера про ідеальну, тобто добре інформовану бюрократію, стандартну теорію, призначену для допомоги менеджерам у досягненні мети, поставленої перед організацією. Правила прийняття рішень мають тут перспективний характер, тобто вони наказують, яким чином можна максимізувати прибутки і доходи, більше того, вони можуть максимізувати навіть «функцію корисності» самого менеджера. У чистому вигляді н. т. п. р. побудована на припущенні, що менеджери можуть розподіляти наявні альтернативи відповідно до пріоритетів. Іншими словами, менеджери раціональні у розумінні Вебера тому, що вони досить інформовані.

Нормативна чиста продукція (НЧП) (англ. normative clear product) – один із вартісних показників обсягу промислового виробництва, що характеризує внесок даного підприємства у виробництво новоствореної вартості. Визначається в нормативах, що являють собою частину оптової ціни виробу, яка включає заробітну плату робітників із відрахуванням на державне соціальне страхування і прибуток.

Нормативні акти (англ. normative acts) – письмові правові документи, які є формами виразу норм права, а також їхнього введення в дію, зміни або відміни.

Норми амортизації (англ. amortization rate) – річний розмір амортизаційних відрахувань, виражений у відсотках до початкової вартості основних фондів.

Норми часу (англ. time standard) – це розмір витрат робочого часу, встановлений для виконання одиниці роботи працівником або групою працівників відповідної кваліфікації в певних організаційно(технічних умовах.

Ностро (англ. nostro) – рахунок, який має банк у свого кореспондента для надходжень на нього певних сум. Ностро контро (англ. Nostro contro) – рахунок, який має банк у свого кореспондента для

зарахування сум, що надходять; з цього ж рахунка провадяться платежі за дорученням банку – власника рахунка.

Нотація (англ. lecture, notation) – сукупність умовних знаків і система правил опису синтаксису алгоритмічних мов.

Ноти (доккет) (англ. docket) – повідомлення продавця в розрахункову палату про постачання реального товару за ф'ючерсним контрактом.

Нотифікація (англ. notification) – повідомлення векселедержателем про опротестування виданого ним векселя.

Нотіс (англ. notic) – повідомлення про поставку; повідомлення, яке надається за встановленою формою продавцем на ф'ючерсній біржі для здійснення контракту. Розрізняють повідомлення, які можуть бути знову пред'явлені для поставки відразу ж після того, як покупець відмовився прийняти поставку і продав раніше куплений контракт, та ті, які покупець зобов'язаний отримати, у разі відмови від прийняття поставки він має продати біржовий контракт і пред'явити отримане за ним повідомлення.

Ноу-хау (англ. Know-how) – знання та практичний досвід технічного, комерційного, управлінського, фінансового та іншого характеру, що мають комерційну цінність, застосовуються у виробництві та професійній практиці, але не забезпечені патентним захистом. Включає комерційні таємниці, технологічні процеси та іншу інформацію виробничого і торговельного характеру, недоступну для широкого зору.

Новуриш (фр. noveau riche) – багатій, який розбагатів на спекуляціях, особливо у повоєнні часи, а також у період економічного буму та інфляції.

Нуліфікація грошей (англ. money nullification) – один із методів стабілізації валюти, за якою держава позбавляє знецінені грошові знаки функцій законного платіжного засобу, скасовує їх і замінює новими.

Нульове бюджетування (англ. Zero bask budgeting) – це система оптимального планування використання ресурсів. Система була розроблена наприкінці 60-х рр. фахівцями американської компанії «Техас інструмент» і широко запроваджується в практику управління в США й інших розвинутих капіталістичних країн. Зміст даної системи полягає в тому, що керівник кожного «центру прийняття рішень» (наприклад, функціонального підрозділу) щорічно обґрунтовує кожну статтю підвідомчого йому бюджету і доводить необхідність здійснення конкретних витрат на наступний фінансовий рік. Спочатку такий підхід використовувався в плануванні НДОКР, а згодом став застосовуватися в

різних функціональних підрозділах, діяльність яких, як правило, носить допоміжний характер. Витрати на цю діяльність класифікуються як накладні витрати, що враховуються в рамках загальних витрат на виробничо-господарську діяльність. Величина цих витрат не залежить від обсягу виробництва і збуту продукції і вважається фіксованою для кожного конкретного періоду часу (наприклад, фінансового року). На практиці планування накладних витрат зазвичай здійснюється “від досягнутого рівня”. Використання такого підходу призводить до невпинного зростання накладних витрат у компаніях. Фінансові служби щосили прагнуть обмежити зростання таких витрат, тому вводять прямі бюджетні обмеження, змушуючи тим самим керівників функціональних підрозділів відмовлятися від різних, зокрема і раніше початих, напрямів діяльності. Як правило, і бюджетні обмеження, і перебудова діяльності здійснюються довільно, без достатніх обґрунтувань. Така практика зрештою дезорганізує роботу підрозділів і перешкоджає ефективному розподілу і використанню ресурсів. Система нульового бюджетування дає можливість чітко погоджувати потребу в бюджетних засобах з обґрунтованими і справді необхідними напрямами діяльності підрозділів і одночасно контролювати заплановану зміну масштабів цієї діяльності і її структур. Для цього, насамперед, потрібно уявити діяльність відповідного підрозділу як послуги, що виконуються іншим підрозділом(споживачем, і визначити мінімальний обсяг цих послуг, необхідних для нормального функціонування цих підрозділів і організації загалом. Такому обсягу діяльності відповідає вихідний мінімальний обсяг бюджету, що береться за основу наступного бюджетного планування.

О

Обернена дискримінація (англ. reverse discrimination) – ненадання роботи або підтримки білому чи кандидатучоловіку, щоб набрати менше кваліфікованих працівників з числа меншин.

Об’єкт оподаткування (англ.tax entity) – це доходи громадян у грошовій і натуральній формі, одержані від підприємств, установ і організацій усіх форм власності, фізичних осіб, суб’єктів підприємницької діяльності, з якими громадянин має трудові відносини.

Об’єкт соціального управління (англ. social management subject) – керована соціальна система, елементами якої є суспільство, соціальні групи, окремі особистості, що взаємодіють між собою з приводу реалізації загальних і приватних інтересів.

Об'єктивний і суб'єктивний аспекти влади (англ. objective and subjective aspects of authority) – дві сторони влади в організації. У першому випадку це змістовий характер наказу чи розпорядження зверху, що членами організації сприймається як таке в тому випадку, коли влада вважається легітимною і необхідною. Суб'єктивний же момент влади – це готовність персоналу підкоритися розпорядженню і сприяти його виконанню.

Облігація (англ. obligation) – вид цінного папера, який засвідчує внесення її власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати його номінальну вартість у передбачений в ній термін із виплатою фіксованого відсотка. Розрізняють о. внутрішніх державних та місцевих позик і підприємств. О. може випускатися іменна, на пред'явника, процентна та безпроцентна цільова. Випускається з метою отримання кредиту і коштів, що відбивають той мінімум, у вигляді частини майна корпорації, наявність яких завжди гарантується в межах розмірів акціонерного капіталу. Кредитори або облігаціонери є власниками облігацій, під які надані позики акціонерному товариству. Позика надається на певний строк, по закінченню якого сума і визначений відсоток від неї повертаються позикодавцю (облігаціонеру) незалежно від того, чи одержує компанія прибуток.

Облігаціонер (кредитор) (англ. bondholder) – власник одного з видів цінних паперів – облігацій, під які акціонерному товариству надається кредит. Кредит надається на певний строк, по закінченню якого сума і відсотки, передбачені позикою, повертаються облігаціонеру незалежно від того, чи отримує акціонерне товариство прибуток. Різниця між акціонером і облігаціонером у тому, що останній має право на повернення суми, одержує не дивіденди, а твердий відсоток.

Облігація конвертована (англ. convertible bond) – облігація, яку можна обміняти на певну кількість акцій фірми за встановленою ціною.

Облігаційна позика (англ. obligation credit) – операція, пов'язана з фінансуванням, за якою юридична особа (держава, підприємство) отримує в обмін на облігації, надані своїм вкладникам, певну суму грошей; порядок погашення основної суми й виплати відсотків визначається при випуску облігацій.

Обліго (англ. obligo) – 1. сума загальної заборгованості за векселями. 2. банківські книги особистих рахунків, у яких обліковують заборгованість банкові окремих осіб за векселями.

Обліковий відсоток (англ. discountrate) – відсоток, що бере банк із суми векселя при купівлі його банком до настання терміну платежу. Банк

при заліку векселя виплачує пред'явнику суму його номінальної вартості за відрахуванням знижки, яка дорівнює о. в. Право отримання грошей за векселем переходить до банку, що може або отримати з векселедавця повну суму, вказану у векселі, або перепродати його на грошовому ринку зі знижкою.

Облікова ставка (відсоток) (англ. discont rate) – відсоток, який стягують банки із суми векселя при купівлі їх банком до настання строку платежу.

Обман (англ. fraud) – обман з метою власного збагачення та наміром залишити іншу особу без власності.

Обмеження нетарифні (англ. nontariff limits) – сукупність економічних та адміністративних заходів, що виходять за межі митно(тарифних засобів і використовуються як національнополітичний інститут для регулювання торгівлі.

Обіг капіталу (англ. capital turnover) – кругообіг капіталу, взятий не як окремий акт, а як періодично повторюваний процес. За один оборот капітал з грошової форми переходить у продуктивну (у вигляді засобів виробництва і робочої сили), при якій створюється додана вартість, а потім з товарної форми знову переходить у грошову.

Обігові кошти (англ. current assets) – сукупність грошових коштів, авансованих підприємствами для формування обігових виробничих фондів і фондів обігу, що забезпечують безперервний процес виробничо(господарської діяльності.

Обіговість валют (англ. turnover of currency) – валютно(фінансовий режим, який дає змогу власнику національної валюти вільно обмінювати її на іншу (іноземну) валюту за відповідним курсом – постійним чи змінним. Можливість обміну офіційно гарантується державою. Розрізняють внутрішню о. в. (для вітчизняних власників) і зовнішню (для іноземних власників), які в сукупності формулюють повну о. в.

Обіговість запасів (англ. turnover) – показник ефективності використання обігових коштів, що виражає загалом процес відновлення товарних запасів. Характеризується двома взаємодоповнювальними показниками: показником обіговості в днях і коефіцієнтом обіговості запасів. Показує кількість днів, протягом яких запаси цілком обертаються, і визначається розподілом середніх обсягів (вартості) запасів на середньоденний відпуск товарів зі складу.

Обіговий капітал (англ. capital turnover) – частина продуктивного капіталу, вартість якої входить у вироблені товари і повністю

повертається власнику у грошовій формі після їх реалізації. До складу о. к. входять вартість сировини, палива, допоміжних матеріалів, оскільки вони повністю споживаються у кожному виробничому циклі і їх вартість повністю переноситься на товари.

Обіг основних і обігових фондів (англ. turniver of fixed and circulating fund) – кругообіг фондів, що є не одноразовим актом, а безперервним, періодично повторюваним рухом. Економічний зміст цього процесу полягає у перенесенні на новостворений продукт вартості виробничих фондів.

Образ товару (фірми) (англ. product image) – уявлення про товар (фірму), що складається у споживачів, з одного боку, у процесі використання товарів (контактів з фірмою), а з іншого боку, під впливом суспільної думки, у формуванні якої беруть участь різні інструменти комунікації (реклама, пропаганда, чутки та ін.).

Обскурантизм (англ. obscuratism) – негативне ставлення до науки і освіти.

Обслуговування зовнішнього боргу (англ. service of external debt) – платежі держави боржника кредиторам із метою погашення основного боргу та виплати нарахованих відсотків.

Овербот (англ. overbote) – ситуація, за якої курси валют, ціни товарів або цінних паперів внаслідок великого обсягу купівлі можуть підніматися дуже високо, створюючи нестійкий ринок.

Овердрафт (англ. overdraft) – форма короткострокового кредиту, надання якого здійснюється за рахунок списання коштів із рахунка клієнта банку, внаслідок чого створюється дебетове сальдо. При о. для погашення заборгованості спрямовуються усі суми, що зараховуються на поточний рахунок клієнта, тому обсяг кредиту змінюється за можливості надходження коштів, що відрізняє о. від інших позик.

Оверсолд (англ. oversold) – ситуація на ринку, за якої ціни знизилися до невиправданих меж.

Оголошення (англ. advertising) – подання оплачуваного рекламного повідомлення для великої групи потенційних покупців через засоби масової інформації, як от телебачення, журнали, дошки для афіш і оголошень тощо.

Одиниця товарна (англ. unit of goods) – відокремлена цілісність, яка характеризується показниками величини, зовнішнім виглядом та іншими атрибутами.

Одноособове володіння (англ. sole proprietorship) – бізнес, який є власністю і ведеться однією особою, що одержує всі прибутки, несе збитки і відповідальність за свій бізнес.

Одноосібне підприємство (англ. ownership individual proprietor) – підприємство, що є власністю однієї особи чи сім'ї. За зобов'язаннями о. п. його власник відає усім капіталом підприємства й усім своїм майном, якщо воно не відокремлене від капіталу підприємства. Всю справу веде його власник або уповноважені на це службовці. Як правило, о. п. найчастіше використовують невеликі і середні фірми. Проте існують і великі – сімейного характеру.

Олігархія (англ. oligarhy) – 1. одна з форм правління, за якої державна влада належить невеликій групі людей, як правило, економічно наймогутніших; сама правляча група. 2. о. фінансова – незначна верхівка найбільших банків, промислових, торгових і транспортних монополій, яка безпосередньо або через «систему участі» фактично підпорядковує весь апарат держави і визначає її внутрішню та зовнішню політику.

Олігополія (англ. oligopoly) – одна з форм монопольного становища великих конкуруючих фірм, які монополізують виробництво і збут основної маси продукції в галузі. Ситуація, за якої кілька продавців контролюють ринок.

Олігопсонія (англ. oligopsony) – ситуація, за якої ринок контролюють кілька покупців.

Омологація (англ. homologation) – перевірка відповідності якості продукції, техніко-економічних показників, ціни вимогам ринку.

Онколь (англ. On call) – поточний рахунок у банку, який відкривається під заставу цінних паперів. Тому, хто їх вніс, надається можливість одержати гроші за чеками з умовою сплати взятої суми на першу вимогу, бо інакше банк має право продати заставу.

Онкольний кредит (англ. On call credit) – короткостроковий кредит, що повертається позичальником на першу вимогу банку. О. к. надається комбанками, як правило, під забезпечення облігацій, векселів, інших цінних паперів та товарів. Погашається позичальником, зазвичай, з попередженням за 2-7 діб. Ставка відсотка за о. к. нижча, ніж за строковими позичками.

Оперантне обумовлення (англ. operant conditioning) – на відміну від класичного павловського способу утворення умовних зв'язків, реакція має місце в передчутті стимулу. В цьому процесі змін у поведінці та

навчанні особливу роль відіграє позитивне підкріплення, а саме всі ті фактори, які вже своєю присутністю викликають стійке повторення бажаної реакції, наприклад, виконання завдання. Таким фактором може слугувати заробітна плата, обіцяна після виконання заданої роботи.

Операції банківські (англ. bank operation) – операції, що проводяться комерційними або депозитними банками, які розподіляються на пасивні, активні, комісійні та включають посередницькі операції. Комерційні банки утворюють «пасиви» за рахунок власних та залучених коштів. Основні способи утворення власних коштів: розміщення акцій даного банку на фондовому ринку (утворення основного або акціонерного капіталу) та створення різних резервів за рахунок відрахувань від прибутку (резервний капітал).

Операції венчурні (англ. venture capital operations) – операції, що здійснюються переважно інноваційними банками, пов'язані з кредитуванням і фінансуванням науково-технічних розробок та винаходів. О. в. характеризуються більш високим рівнем ризику.

Операції емісійні (англ. emissive operation) – діяльність акціонерних товариств, банків, казначейств та інших установ з випуску грошей в обігу та емісії цінних паперів.

Операції конверсійні (англ. conversion operations), операції, пов'язані з конверсією одних цінних паперів в інші. Наприклад, операції з перетворення короткострокових зобов'язань на довгострокові.

Операція обслуговування виробництва (англ. production service operation) – комплекс робіт із визначення завдань та принципів діяльності транспортного, складського та інших обслуговуючих господарств підприємства; формування і розвитку організаційних структур господарств; нормування забезпечення господарств необхідними ресурсами; розробка та реалізація оперативно(календарних планів обслуговування основних і допоміжних виробництв підприємства.

Операції переказні (англ. transfer operations) – операції кредитних установ та підприємств зв'язку щодо виконання доручень юридичних та фізичних осіб на здійснення переказів грошових коштів з одного рахунка на інший того чи іншого банку.

Операції принципові (англ. prinsipal operation) – купівля дилером цінних паперів на своє ім'я за власний рахунок з метою перепродажу. Виручка від о. п. утворює прибуток дилера.

Операції реімпортні (англ. reimport operations) – комерційна діяльність, спрямована на ввезення з-за кордону раніше вивезених туди вітчизняних товарів.

Операції реекспортні (англ. reexport operations) – комерційна діяльність, пов'язана з вивезенням за кордон раніше ввезеного в країну товару, який в реекспортуючій країні не піддавався переробці, або відвантаження товару в іншу країну без ввезення в країну експортера.

Операції торговельно-посередницькі (англ. intermediary operations) – дії, що здійснюються за дорученням експортера чи імпортера не залежними від них фірмами-посередниками на підставі укладеної угоди або разового доручення.

Операції форвардні (англ. forward operation) – позабіржові термінові валютні угоди, які здійснюються банками та промислово(торговельними корпораціями телефоном або телексам на договірній основі.

Операції ф'ючерсні (англ. future operations) – термінові угоди на біржах, які являють собою купівлю(продаж сировинних товарів, золота, валюти, фінансово-кредитних інструментів за фіксованою ціною в момент укладення угоди, з виконанням операції через певний проміжок часу (до 2-3 років).

Операція ділова (англ. transaction) – комерційна угода, пов'язана з виробництвом, обміном, використанням товарів та послуг; розподілом і перерозподілом додаткової вартості, створеної товаровиробниками; з перерозподілом збережень та зміною фінансових активів і пасивів.

Операція комісійна зовнішньоторговельна (англ. foreign consignment operation) – експортно-імпортна операція, при якій підприємство доручає зовнішньоторговельній організації здійснити угоду від свого імені і за свій рахунок.

Операційні витрати (англ. operative expenses) – 1. витрати на утримання спеціалізованих організацій, до функцій яких входить проведення заходів загальнодержавного характеру. 2. витрати об'єднань, підприємств, безпосередньо пов'язані з розширенням виробництва, які не входять в собівартість продукції. 3. основні витрати бюджетних установ, які відображають специфіку їх діяльності.

Операційний день (англ. operative day) – перша половина робочого дня банку, протягом якої відбувається прийом документів, зокрема платіжних.

Операційний дохід (англ.operating income) – валовий прибуток мінус затрати, які не можуть бути віднесені на певний продукт (продаж, загальні та одностроковi витрати).

Опір змінам (англ. resistance to innovations) – непрямими ознаками опору, що чинить персонал проведеним змінам, слугує низка образних виразів, за допомогою яких персонал часто коментує характер змін, що відбуваються: «Терпіння і труд усе перетруть» (відмова від опору змінам), «Почнемо нове життя з понеділка» (відкладання змін на потім). «Не відкладай у довгий ящик» (невизначене ставлення до змін), «Новий клич розбив параліч» (відсутність упровадження змін), «Чим більше витрачаємо фарби (на гасла), тим менше віримо в казки» (стратегічна неефективність змін), «Чого бос не знає, від того і не страждає» (саботаж змінам), «Давайте повернімося назад до справжньої роботи» (відступ від змін). Опір змінам, можливо, є неминучим явищем. Однак після того, як керівництво вирішило здійснити зміни, опір необхідно подолати. Причини опору змінам: невизначеність ситуації, що склалася; відчуття можливих власних втрат: переконання, що зміни не принесуть нічого доброго; очікування негативних наслідків; переконання, що для організації зміна не є необхідністю або бажаною. оплата праці найманих працівників – це винагорода у грошовій натуральній формі, яка має бути виплачена роботодавцем найманому працівникові за роботу, виконану ним у звітному періоді, незалежно від того є цей працівник резидентом чи нерезидентом. Оплата праці обчислюється на підставі нарахованих сум і містить фактичні та умовні внески на соціальне страхування.

Оптимізація (англ. optimization) – процес пошуку такого стану системи, за якого забезпечується максимум чи мінімум значень якихось функцій системи (вибір найліпшого варіанта з багатьох можливих).

Оптовий магазин (англ. wholesale store) – торгове підприємство, відмінною рисою якого є продаж товару оптовими партіями різноманітного асортименту переважно дрібним і середнім споживачам. Розміри партій продажу в оптових магазинах більші ніж у роздрібного магазину, але менші ніж у підприємств оптової торгівлі, збутових баз, складських приміщень. Як правило, весь асортимент і кількість товарів в оптові магазини поставляються з центральних складів постачальницько(збутових посередницьких організацій. Оптовий магазин має торгово-виставкові зали, приміщення для оформлення документів і невелике складське господарство.

Оптова торгівля (англ. wholesale trade) –1. продаж великих партій товарів для подальшої реалізації підприємствам роздрібної торгівлі або засобів виробництва підприємствам-споживачам цієї продукції. 2. сукупність економічних, організаційних і правових відносин між

контрагентами в умовах вільного вибору партнерів, при покупці і реалізації різних видів продукції великими партіями товарів.

Оптові ціни (англ. wholebuying price) – ціни, за якими промислові підприємства реалізують продукцію великими партіями іншим торговельним чи промисловим підприємствам для наступної переробки або реалізації її іншим торговельним організаціям.

Оптовий центр (англ. wholesale centre) – згруповані на єдиній земельній ділянці підприємства оптової торгівлі, що належать різним фірмам. За рахунок просторової концентрації баз і складів знижуються сукупні витрати на спорудження основних елементів ринкової інфраструктури, ефективніше використовується територія центру, підвищується коефіцієнт обіговості запасів, оптимально обираються маршрути перевезення і раціонально використовується сам транспорт і його завантаження. Усе це дає змогу підвищити рентабельність оптових центрів і одночасно знизити сукупні витрати.

Опортунізм стратегічний (англ. strategic opportunism) – вид управлінської поведінки, коли менеджери концентрують свою увагу на довгострокових цілях, залишаючись, водночас, достатньо гнучкими для того щоб упоратись з проблемами поточного дня. О. с. дозволяє менеджеру скоріше контролювати, ніж бути у владі випадку. Заява місії, стратегічні цілі та довгострокові плани не розглядаються в даній ситуації як стримуючі фактори, що роблять організацію несприйнятливою до нових завдань та ідей. Навпаки, вони утворюють спільні рамкові умови, котрі керівники постійно мають на увазі, шукаючи нові можливості їх реалізації.

Опціон (англ. option) – 1. право покупця закупити додаткову кількість товару за умовами, обумовленими попереднім контрактом. 2. застереження у договорі морського перевезення (чартер) щодо права заміни одного вантажу іншим або одного порту призначення іншим. 3. мова, що включається в біржові угоди на строк, за яким одній із сторін надається право вибору між альтернативними елементами угоди. 4. право купівлі акцій за твердою (нижче ринкової) ціною, яке надається компанією своїм службовцям.

Опціон акцій (англ. stock option) – контракт між двома інвесторами, один з яких одержує право купувати акцію від іншого або продавати її за наперед обумовленими цінами в будь(який час протягом обумовленого періоду.

Організація (англ. organization) – 1.ознака (властивість) явищ, речей, подій, що розглядаються як система, який визначає

взаємозалежну поведінку частин цілого. 2. форма об'єднання людей для їх спільної діяльності в рамках структури; установа, покликана виконувати задані функції, вирішувати встановлене коло завдань, наприклад, школа, інститут, банк, урядова установа. 3. процес делегування завдань і повноважень (звичайно підлеглим) для досягнення цілей організації, див. функції організації.

Організація власників привілеїв (англ. trade privileges) – договірне об'єднання між виробником, оптовим продавцем або організацією послуг (власником привілеїв), яке надає право володіння однією чи кількома системами, що функціонують на підставі цих привілеїв.

Організація громадської думки (англ. public relations organization) – функція, в межах якої здійснюється співвідношення принципів і методів діяльності особи або організації з суспільними інтересами, планування та втілення в життя програмних дій, розрахованих на завоювання розуміння та сприйняття суспільством.

Організація за ринковим принципом (англ. market influenced organization) – одна із форм організації служби маркетингу, за якою основні ринки закріплюють за керуючими ринками, які разом із спеціалістами різноманітних функціональних служб розробляють плани маркетингу по своєму ринку.

Організація за товарним виробництвом (англ. production organization) – одна із форм служби маркетингу, в якій виробництвом окремого товару керує працівник, що взаємодіє зі спеціалістами різноманітних функціональних служб для розробки та здійснення планів щодо власного товару.

Організація лінійна (англ. line organization) – організаційна структура, де кожна людина підпорядкована одному начальнику, за винятком найнижчого рівня, де кожен менеджер керує роботою працівників нижчого рівня.

Організація матрична (англ. matrix organization) – тип організаційної структури, в якій члени сформованої проектної групи несуть відповідальність за свою роботу перед керівником проекту, а також перед своїм функціональним менеджером.

Організація робочого місця (англ. worksite arrangement) – комплекс заходів, які спрямовані на створення на робочому місці всіх необхідних умов для високопродуктивної праці, на підвищення його змістовності та охорони здоров'я робітника. Вона поєднує вибір раціональної спеціалізації робочого місця та його оснащення обладнанням та

інвентарем, створення комфортних умов праці, раціональну розбивку; безперебійне обслуговування робочого місця за всіма функціями.

Організація та стимулювання збуту товару (англ. product sales organization and motivation) – комплекс робіт із визначення функцій збуту, стратегії та методів охоплення ринку, оптимального потоку розподілу між учасниками обміну, вертикальної та горизонтальної структури збутового каналу, розробки та реалізації оперативнокалендарних планів, відвантаження та доставки товарів, що випускаються, стимулювання підвищення якості збутових операцій.

Організація функціональна (англ. functional organization) – організація служби маркетингу, в якій спеціалісти з маркетингу керують різними видами маркетингової діяльності і підпорядковані віце-президенту з маркетингу.

Організації 19-го типу (англ. system one organizations) – у теорії Р. Лайкерта — експлуататорсько авторитарний тип організації. Тут керівники і лідери не довіряють своїм підлеглим, мотивація до праці ґрунтується на страху, погрозах і випадкових заохоченнях. Потік інформації спрямований зверху вниз, а те, що йде знизу, — це неточна і навіть фальсифікована інформація. Завдання нав’язуються зверху, там же приймаються усі важливі рішення.

Організації 29-го типу (англ. system two organizations) – у теорії Р. Лайкерта – доброзичливо авторитарний тип організації. Відносини між лідерами і підлеглими будуються за принципом «майстер–працівник», спостерігається деяка співучасть службовців у справах організації, краще налагоджена система винагород за продуктивну працю, активніший потік інформації знизу нагору. Взаємини між лідерами і підлеглими визначаються як патерналістські.

Організації 39-го типу (англ. system three organizations) – у теорії Р. Лайкерта – консультативно(демократичний тип організації, в якій лідери однозначно контролюють організацію, але консультуються з підлеглими, перш ніж прийняти яке(небудь важливе рішення. Зворотний зв’язок знизу нагору налагоджується обережно і призводить до неприємностей, інформація зверху видається неохоче і з обмеженнями.

Організації 49-го типу (англ. system four organizations) – у теорії Р. Лайкерта – тип організації, заснований на участі працівників в прийнятті рішень. Лідери довіряють своїм підлеглим і виходять з того, що всі співробітники працюють заради досягнення поставлених перед організацією завдань. Потік об’єктивної інформації йде вільно як по горизонталі, так і по вертикалі, завдання формулюються за участі

співробітників, що залучені до прийняття рішень і до реалізації поставлених цілей.

Організації типу «інжиніринг» (англ. engineering organization) – розробка нових технологічних процесів, удосконалення організації виробництва та технології, дослідно-конструкторські та науково-дослідницькі роботи, підготовка проектно-кошторисної документації, спостереження за будівництвом або монтажем обладнання та запуском його в експлуатацію.

Організаційна структура й ефективність (англ. organizational design and efficiency) – існує тісний зв'язок між ефективною роботою організації та її структурними підрозділами. Цьому питанню багато уваги приділяла школа класичного менеджменту і в першу чергу Емерсон. Чому, запитував він, малі підприємства, що випускають найрізноманітнішу і дрібносерійну продукцію, успішно конкурують з великими корпораціями, яким, здавалося б, забезпечена більш висока конкурентоздатність вже через економію, обумовлену ростом масштабів виробництва? Ці корпорації спроможні закуповувати великі партії товарів, отримувати значні цінові знижки і широко механізувати виробничі процеси. Причину успіху малих компаній Емерсон бачив у неефективності роботи великих корпорацій, що випливає з некерованості занадто великих компаній, їхньої надмірної бюрократизації. Водночас поряд з параметрами масштабу особливе значення надається оптимальній взаємодії штабного, експортно-технічного і лінійного персоналу компанії. Хоча лінійний персонал і має переважне право ініціативи, успіх справи багато в чому визначається компетентністю експертнотехнічного персоналу в частині оптимального розподілу ресурсів, технічного оснащення чи організації праці.

Організаційна структура, її класичні принципи (англ. classical principles of organizational design) – основні вимоги до організаційної структури, покликані забезпечити ефективне функціонування організації. У свій час Файоль серед основних принципів називав єдиноначальність, єдність керування, централізацію і скалярний ланцюжок, хоча і не вважав їх принципами в справді науковому розумінні. У ході еволюції теорії керування, починаючи від класиків і до наших днів, зберегли своє значення чотири фундаментальні принципи в менеджменті – спеціалізація і поділ праці, поділ організаційних структур на функціональні відділи, норма керованості залежно від призначення організації і єдиноначальність, що поєднується певною мірою з делегуванням владних повноважень на місця. Згодом погляд на організацію як один раз задану, раціонально обґрунтовану структуру був доповнений концепцією обставин або впливом ситуативних факторів на організаційну структуру.

Організаційне моделювання (англ. organizational modelling) – організаційне – об'єднання людей, суспільних груп, держав на базі спільності інтересів, завдань, цілей, програми дій. Моделювання – створення модель чого(небудь, взірець, примірник чогось.

Організаційно-технологічна підготовка виробництва (англ. Technological-organizing preproduction) – комплекс робіт, який поєднує аналіз технологічності конструкції виробів, розробку та реалізацію технологічних процесів, створення технологічного оснащення, нормування потреби в ресурсах, організацію забезпечення виробництва, оперативне управління виробництвом.

Організована анархія (англ. organized anarchy) – особливий тип організаційної структури, до якої може бути застосована модель "сміттєвого кошика". Прикладом такої організації можуть служити науково-дослідні установи, університети, мозкові центри і навіть деякі установи охорони здоров'я. В організаціях подібного роду пріоритети не мають чітких і погоджених визначень, технології нестабільні, участь випадкова, плинність вважається нормальним явищем. Тут пріоритети знаходять шляхом емпіричного пошуку, а не шляхом планування, як це має місце в раціональних моделях прийняття рішень.

Оренда (англ.lease rent) – 1. Тимчасове володіння майном на умовах, що встановлюються в угоді між власником майна та особою, в користування якої це майно передається (орендар). В оренду можуть бути надані земля, підприємства, об'єднання, організації, структурні підрозділи об'єднання, виробництва, цехи, окремі будівлі, споруди, устаткування, транспорт та інші матеріальні цінності. Виділяють три основні види о.: підприємство (внутрішньогосподарська, колективний підряд), сімейна та індивідуальна. За терміном розрізняють такі види: короткострокову (рейтинг), середньострокову (хай-ринг) і довгострокову (лізинг). 2. Надання чи прийняття у тимчасове користування, володіння і користування різними майновими об'єктами за визначену плату на договірних засадах. Відрізняється від договору купівлі(продажу, за яким право власності на товар переходить від продавця до покупця. Оренда зберігає за орендодавцем право власності за здане в оренду майно, даючи орендарю лише право на його використання. По закінченні терміну оренди можливе придбання майна орендарем.

Орендар (англ. tenant, renter) – юридична чи фізична особа, що одержує в тимчасове користування той чи інший об'єкт оренди.

Орендна плата (англ.rent) – грошове відшкодування вартості орендованих та обігових фондів. Кошти включають амортизаційні відрахування від вартості орендованого майна, що передається

орендарями для ремонту об'єктів по закінченні терміну оренди, частини прибутку (доходу), яка може бути одержана від використаного майна (орендний відсоток), і встановлюється договором. У договорі оренди передбачені також амортизаційні відрахування, бюджетні, страхові платежі і відповідний прибуток для орендодавця.

Орендодавець (англ. lessor) – юридична чи фізична особа, що здає в тимчасове користування майнові об'єкти або інше майно. При цьому право здачі майна в оренду належить власнику, зокрема іноземним юридичним чи фізичним особам.

Ордер (англ. warrant) – 1. документ, який містить розпорядження державного органу про вчинення певних дій (надання житлоплощі, проведення обшуку слідчими органами, вилучення документів, цінностей та інших предметів, що можуть бути речовими доказами тощо). 2. наказ керівника підприємства касі на видачу або прийняття грошей готівкою (касовий ордер). 3. сертифікат, який дає його власнику право купувати цінні папери за раніше визначеними цінами в певний період.

Орієнтація (англ. orientation) – процес, за допомогою якого новий службовець вивчає роботодавця та нову роботу.

Основи ефективності (англ. fundamentals of efficiency) – одна з постійних тем у менеджменті, докладно розвинута Емерсоном у книжці «Ефективність як основа управління й оплати праці». Тривале перебування Емерсона за кордоном дало можливість йому дійти висновку, що всі нації «проклинають неефективність», тоді як кожна з них має свої сильні сторони. Так, Англія зіграла роль лідера промислової революції завдяки відкриттю для себе Світового океану, Німеччина відрізняється інтелектуальністю свого народу, французи виявили себе як нація новаторів (винахід підводного човна, кулемета, фотографії), американці прославилися великими винахідниками-одинаками (Едісон, Форд, Вестингауз). Наша неефективність, на противагу високій ефективності природи, є причиною нашої бідності, вважав Емерсон. Є два способи перебороти неефективність: навчити людей правильно працювати за допомогою аналізу елементів праці і ставити завдання таким чином, щоб вони спо(нукали до максимальної продуктивності. Емерсон вважав, що реальна ефективність людини не перевищує 1 % його сукупного природного потенціалу.

Основна діяльність (англ. primary activity) – операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

Основний ринок цінних паперів (англ. primary securities market) – мережа установ, через які продаються інвесторам тільки(но випущені цінні папери.

Основні фонди (англ. fixed assets) – засоби праці, які беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, і поступово, в міру зношення, переносять свою вартість на продукцію, що виробляється.

Основні виробничі витрати (англ. basic productive expenses) – витрати, пов'язані з самим процесом виготовлення продукту, неминучі за будь-яких умов виробництва.

Основні принципи класичної теорії організації (англ. cornerstone concepts of classical design theory) – основні положення теоретиків класичного менеджменту (Ф. Тейлор, А. Файоль, Дж. Муна Й. А. Рейлі), серед яких особливе значення мали поділ праці, розукрупнення організацій, норма керованості, єдність управління, постановка цілей тощо. Ці принципи і нормативні цілі є керівництвом до дії і вказують на відносно універсальні і тверді правила, але вони значною мірою обмежують нашу здатність застосовувати проблеми логіки в теорії, з одного боку, і суперечності та невизначеності на практиці – з іншого. О. п. к. т. о. таким чином не витримали наступної критики (Х. Саймон). Так, був виявлений вплив факторів навколишнього середовища, що ускладнюють застосування класичних принципів у різних ситуаціях. Через вплив ситуативних факторів на управлінську ситуацію при недостатності абсолютних підходів виникла відносна або ситуативна ідея організаційних структур (Г. Ломбард).

Основний принцип Юра (англ. Ure's basic principle) – головний принцип фабричної системи, що полягає, на думку А. Юра, у тому, що машини приходять на зміну ручній праці. Це знижує фізичні навантаження і приводить до відчутного підвищення рівня життя робітників.

Особистий ризик (англ. personal risk) – ризик прямої втрати певної людини, наприклад, ризик, пов'язаний із життям чи здоров'ям.

Оуен Роберт (англ. Owen, Robert) – «капіталіст (добродійник», утопічний соціаліст, вперше в історії менеджменту визначив, що менеджмент – це не інститут, а скоріше сукупність особистостей, що відповідають за використання людських і нелюдських ресурсів у процесі досягнення корпоративних цілей. Маючи на меті створення "сільського кооперативу", О. на власні кошти організував "індустріальний оазис" у Нью-Ланарку (Шотландія), де спробував реалізувати свої ідеї майбутньої

соціальної справедливості: общинна власність і управління, виховання дітей поза родиною і прищеплення їм «справжніх цінностей», людина («жива машина») повинна бути чистою і охайною, забезпеченою усім необхідним для гідного існування. На його думку, слід регулювати робочий час, приймати закони про дитячу працю, надавати держосвіту, безкоштовні обіди на роботі, залучати робітників до розробки і реалізації суспільних проектів. В історію менеджменту О. увійшов не як успішний підприємець, а скоріше як людина, яка першою звернула увагу на першорядний обов'язок менеджменту – не інституціональну, а особисту відповідальність управлінців, за використання людських і матеріальних ресурсів для досягнення корпоративних цілей. Традиція, яку він почав, формулюється в наш час трохи інакше, але сутність її не змінилася: у чому полягає відповідальність сучасного менеджменту і кожного менеджера, зокрема.

Оферта (англ. offer) – офіційна письмова пропозиція, направлена потенційному покупцю, що містить відомості про продаж партії товару на визначених продавцем умовах. Розрізняють два види: тверду і вільну.

Офіс головного керівника (англ. administrative office) – організаційна форма колективного органу управління промисловою фірмою. На думку деяких закордонних експертів, концепція одноособового керівництва буде поступово витіснятися концепцією офісу головного керівника, а концепція єдності повноважень і відповідальності – концепцією розділених повноважень і відповідальності. Це пов'язано з тим, що швидко змінювана економічна ситуація вимагає одночасного використання знань, умінь і талантів усіх основних архетипів керівника (лідер, адміністратор, плановик, підприємець). А старий підхід, за якого на чолі фірми ставиться той архетип, який потрібний у даний момент, у швидко змінюваній економічній ситуації дедалі менш ефективний. Серед прихильників концепції колективного управління варто назвати компанію «Дженерал електрик»", яка визначила, що в майбутньому їй будуть потрібні разом три різних типи головного керівника, включаючи підприємця і плановика (на фірмі плановика ще називають «керуючим ростом фірми»). Компанія розробила програми виявлення і підготовки цих архетипів керівника, намітила для кожного шлях службового просування. Таке усвідомлення необхідності мати у вищій ланці одночасно кілька різних архетипів головного керівника є відходом від традиції, початок якої було покладено в 40-х рр. Ця традиція мала на увазі, що, з одного боку, головний керівник має особливі навички, з іншого, – ці навички мають універсальну застосовність для вирішення всіх проблем, що стоять перед фірмою. Крім того, вважалося, що навички вищого керівництва, накопичені в одній галузі, можна цілком використовувати і в інших галузях.

Офіс, що працює за принципом «точно в термін» (англ. «just in time» office) – американські фірми втрачають значні кошти на оплаті площ, що пустують тривалий час, дорогих офісів. У багатьох випадках у робочий час щонайменше третина (а в окремих категорій службовців до двох третин) площ бувають вільними. Площі пустують через відсутність службовців на робочих місцях з багатьох причин, зокрема, відпустки протягом кількох тижнів у році, курси підвищення кваліфікації, тимчасова непрацездатність через хворобу. Тільки з трьох причин робочі місця пустують протягом як мінімум 20 % річного фонду робочого часу. Крім того, службовці відсутні на роботі під час відряджень. Навіть перебуваючи на службі, вони залишають робочі місця або кабінети на кілька годин за день, щоб взяти участь у нарадах, зробити копії документів, попрацювати в бібліотеці, пообідати чи випити каву. Цим пояснюється неможливість зв'язатися з багатьма з них по телефону. З розвитком засобів передачі даних службовці більше, ніж колись, відсутні на робочих місцях. Якщо домогтися скорочення використовуваної площі офісів до розмірів, що цілком задовольняють потреби фірми в будь(який момент робочого часу, то тим самим буде забезпечена значна економія коштів. Площа офісів коштує в середньому 4 тис. дол. на рік у розрахунку на одну людину з урахуванням оренди приміщень, комунального податку, технічного обслуговування, опалення, освітлення, зберігання й охорони будинку. Крім того, витрати на придбання телефонної апаратури, ПЕОМ (на більшості робочих місць) і конторських меблів становлять щонайменше 5 тис. дол. на людину. Виходячи з цих приблизних розрахунків, економія за рахунок відмови від площ, що пустують, у розмірі 20% може становити 100 тис. дол. при чисельності персоналу 100 чол. Можливості досягнення такої економії успішно використані цілим рядом фірм в усьому світі, що впровадили у своїх офісах принцип «точно в термін». На цих фірмах службовці, що перебувають на робочих місцях велику частину часу, зберігають за собою свої робочі столи. Водночас, службовці, що приходять на службу лише час від часу (так званий «мобільний» персонал), працюють за кожним з виділених для цієї категорії персоналу столів. Усі телефонні повідомлення і кореспонденція, що надходить для них, автоматично переадресовуються на тимчасове робоче місце. Особиста документація і переносний телефонний апарат АТС – це все, чим вони постійно користуються, перебуваючи на службі. Однак, перейшовши до роботи за принципом «точно в термін», деякі фірми дійшли висновку, що мобільному персоналу потрібен не тільки тимчасовий робочий стіл, а й кімнати для нарад, «тихі» кімнати для роботи, що вимагають самоти, і місця для спілкування з колегами. Крім того, їм потрібен допоміжний персонал і технічні засоби. Результати роботи фірм у нових умовах дуже успішні. Персонал, як правило, охоче приймає такі зміни, легко пристосовуючись до можливості вільного вибору, де і коли працювати.

Однак позбавлення постійного робочого місця може служити причиною емоційних сплесків, і тому мобільному персоналу в цих умовах потрібна увага і такт.

Офіційний курс акцій (англ. official stock rate) – курс, що складається на основі фактичних доручень покупців і продавців акцій, при якому можливий найбільший біржовий обіг.

Офшор (англ. Off shore) – центри спільного підприємництва, які надають пільговий режим фінансово-кредитних операцій в іноземній валюті для іноземних резидентів.

Офшорна зона (англ. Off shore zone) – зона, практично вільна від оподаткування.

Офшорна компанія (англ. Off shore сотрапу) – компанія, зареєстрована на території, де не вимагається виплата податків із доходів, одержаних за межами цієї території. Термін «оффшор» і «офшорна компанія» не є юридичними. Створення офшорної компанії означає формування такої підприємницької структури, функціонування якої дозволяє легальне мінімізувати оподаткування, не порушуючи чинного законодавства. Така можливість існує як наслідок двох факторів: різних підходів країн до поняття резидентності і різних способів вилучення податків.

Офшорні компації (англ. offshore companies) – виникли внаслідок існування великої групи малих країн і територій, досить малих і за займаною площею, і за чисельністю населення, щоб мати повноцінну економіку. Звідси одним з основних способів отримання доходів цими країнами стало надання податкових пільг іноземним інвесторам за умови, що останні не будуть вести ніякої діяльності на території пільгового оподатковування, названої офшорною зоною. Для того щоб іноземний інвестор одержав послаблення в податках, він повинен зареєструвати в офшорній зоні фірму (зазвичай у формі товариства з обмеженою відповідальністю). Мінімальний статутний капітал такої фірми в одних країнах регламентується прямо (на Кіпрі, наприклад), в інших — побічно (у Сінгапурі), у третіх — не регламентується взагалі (штат Делавер, США). Конкретний рівень оподатковування знову створеної компанії залежить від її статусу в офшорній зоні: резидентного чи нерезидентного. Поняття «резидентність» стосовно до офшорних фірм означає місце розташування органів адміністративного і фінансового управління фірмою щодо території її реєстрування. Найчастіше вигідніше бути нерезидентною офшорною компанією, тому що це означає повне «випадання» із системи оподатковування місцевих підприємців (а в ньому може бути присутнім і корпоративний податок з

капіталу). При правильному підборі офшорної зони щорічний податок (точніше назвати його реєстраційним збором) має фіксовану величину і становить 250 500 фунтів стерлінгів. Резидентні офшорні фірми мають менші пільги: прибутковий податок на рівні 20% від прибутку і право на безподаткове перерахування дивідендів іноземним акціонерам. Цим не вичерпуються достоїнства офшорних компаній. Вони не ведуть бухгалтерської документації і надають у контрольні органи країни перебування лише річні фінансові звіти. Безподаткові фірми можуть не мати за місцем реєстрації ні офісу, ні великого персоналу, а лише одного службовця – секретаря. У деяких випадках обов'язки щодо обробки кореспонденції і підготовки фінансового звіту може виконувати секретарська фірма, що обслуговує десятки офшорних фірм відразу.

Охлократія (англ. ochlocraty) – влада натовпу, який не в змозі її розумно використати і утримати. Охлократія виявляється у формі екстремізму на мітингах, демонстраціях і безрозсудних діях, пов'язаних із захопленням державних установ, здійсненням диверсій, підпалів та ін. Найчастіше охлократія не є носієм творчих сил і потенцій, вона не має нічого спільного з процесами демократії і, як правило, є формою вияву дії екстремістських сил.

Оцінка виробничих запасів за методом Ліфа (від англ.last – in, first – out) – передбачає, що запаси, які першими відпускаються у виробництво, оцінюються за собівартістю останніх за часом надходження запасів, тобто проводиться списання запасів у послідовності, зворотній їх надходженню. Цей метод передбачає, що, насамперед, відпускаються у виробництво виробничі запаси, які надійшли останніми (тому його іноді називають "метод складу" – запаси, які надійшли пізніше, складаються ближче до виходу, тому їх першими використовують, оскільки до них легше дістатися).

Оцінка за методом нормативних затрат (англ. standart cost evaluation method) – полягає у застосуванні норм витрат на одиницю продукції (робіт, послуг), які встановлені підприємством, з урахуванням нормальних рівнів використання матеріальних цінностей, праці, виробничих потужностей і діючих цін.

Оцінка запасів за ціною продажу (англ. selling price inventory method) – використовується підприємством для визначення собівартості реалізованих товарів (виробничих запасів) та формування внутрішніх цін як інструмента економічних відносин між підрозділами підприємства, між останніми і апаратом управління.

Оцінка запасів за методом Фіфо (англ. fifo inventory method) – грунтується на припущенні, що виробничі запаси використовуються у тій

послідовності, в якій вони надходили на підприємство, тобто виробничі запаси, які першими відпускаються у виробництво (продаж та інше вибуття), оцінюються за собівартістю перших за часом надходжень запасів. При цьому вартість залишку запасів на кінець звітного місяця визначається за собівартістю останніх за часом надходжень запасів.

Оцінка (контроль) (англ. estimation) – процес порівняння і наступного рішення, що забезпечує досягнення поставлених цілей. Процес контролю містить у собі встановлення стандартів, вимір, порівняння і коригувальні дії при необхідності.

Оцінка науковців (англ. research officers rating) – ціль наукової діяльності – досягнення нових знань, краще розуміння законів природи і суспільства, розробка нової технології. Відчутні ж результати праці представлені переважно науковими публікаціями, патентами і звітами. Тому й оцінку праці вчених намагаються здійснити за цими результатами. У США наукові співробітники оцінюються щороку у дослідницьких лабораторіях федеральних відомств і університетів, окрім того, ще й через кожні три-чотири роки. Тривалий час кількість публікацій розглядалися як основні критерії успішної роботи наукових співробітників. Публікації, як основний критерій роботи наукового співробітника, викликають сумніви навіть на перший погляд. Неминуче починається гонитва за кількістю статей і книжок, часом на шкоду глибині опрацювання матеріалу. Як наслідок з'являються вчені з великим списком опублікованих робіт, які, власне кажучи, зробили незначний внесок у науку, а то й навпаки. Тому підхід до оцінки праці науковця тільки з погляду кількості опублікованих робіт навіть небезпечний, тому що сприяє гонитві за численними, але посередніми з наукового погляду публікаціями. У США дійшли до висновку, що сама по собі кількість опублікованих статей не може бути критерієм якості роботи і наукової репутації автора. У США за основними науковими дисциплінами видаються річні статистичні збірники з кількістю посилань на кожного автора. Були розроблені і так звані індекси якості, в яких робилася спроба математично зіставити кількість публікацій і кількість посилань на них і видати загальний показник якості наукової продукції. Приміром, один з американських наукознавців Д. Ліней запропонував для оцінки праці вченого застосовувати нескладний показник, названий ним "скоригований індекс якості", наукової продукції. Він являє собою два перемножених показники. Перший — частка від розподілу загальної кількості посилань на всі опубліковані роботи автора за певний період на число опублікованих робіт. А другий — квадратний корінь з добутку кількості посилань на число опублікованих робіт. Керуючись щорічними статистичними збірниками з посиланнями, такі розрахунки нескладно зробити для кожного автора в будь(якій галузі наук. Аналіз посилань, як

критерій якості, засвідчив, що він не цілком точний. З'ясувалося, що на визнаних авторитетів посилаються частіше, ніж на новачків, незважаючи на якість самої роботи. Більшість науковців об'єднуються в наукові школи, а іноді у своєрідні клани і воліють посилатися один на одного. Встановлено також, що вчені частіше посилаються на осіб своєї статі. У лабораторіях, що займаються переважно прикладними дослідженнями і розробками, для оцінки праці вчених часто застосовують кількість запатентованих винаходів, що розглядаються як офіційне визнання нової технології. Самі по собі патенти нерівноцінні, їх можна одержати і за малозначний винахід, і за дуже великий, що являє собою якісний стрибок у розвитку техніки і технології. Таким чином, оцінка праці науковців за кількістю отриманих патентів також має істотні вади. Віддача, вимірювана в опублікованих наукових працях і патентах, важлива, але в багатьох випадках це не єдиний критерій оцінки праці наукових співробітників. Професійні здібності, дисциплінованість, старанність та інші фактори також намагаються враховувати. Більшість методів, що застосовувалися в 60 – на початку 70их років для оцінки науковців являли собою трохи модифіковані способи оцінки діяльності керуючих у корпораціях. До них належали, насамперед, методи ранжирування, графічні методи заданої групи співробітників. При методі ранжирування оцінка виробляється безпосереднім начальником шляхом порівняння результатів праці підлеглих у найбільш загальному плані. Він складає список, починаючи з найкращого працівника і завершуючи найгіршим. При методі графічного профілю начальник дає оцінку в балах кожному співробітнику по кількох факторах, що характеризує його трудову діяльність, а загальний результат наводиться на графічній шкалі. Відповідно до методу заданого групування, начальник оцінює співробітників за кількома показниками і поєднує їх у групи від найбільшої до найменш успішної. Показники, за якими оцінюються співробітники, єдині для всієї лабораторії. Відмітна риса таких підходів полягає в тому, що оцінка співробітників здійснюється їхнім безпосереднім начальником. Він одержував величезну владу і простір для суб'єктивних оцінок, причому з різноманітніших мотивів. Надалі стали застосовуватися методи, розроблені для зменшення впливу особистих відносин на оцінку. У них вводиться як елемент оцінка в балах, що дається групою колег. Але вона не усуває суб'єктивного підходу. В одній з обстежених лабораторій в американській промисловій компанії було виявлено, що найбільш творчі і плідні дослідники не користувалися популярністю в колег, оскільки завжди намагалися розробляти щось нове.

Оцінне інтерв'ю (англ. estimating interview) – може бути визначене як регулярний, наприклад, щорічний захід, у ході якого керівник бере інтерв'ю в підлеглого з метою оцінки професійного росту останнього.

Оцінні інтерв'ю бувають особливо корисними при вирішенні питань про підвищення заробітної плати. Для ефективного проведення оціночних інтерв'ю потрібно ряд передумов, наявність яких свідчить про високу управлінську культуру в організації загалом. Керівник будь(якого рангу, що бере оцінне інтерв'ю у своїх підлеглих, повинен мати повне уявлення про місце і завдання свого підрозділу в організації, про характер робіт, виконуваних у підрозділі, і про обов'язки кожного підпорядкованого. Кожний підлеглий має бути цілком інформований про свої службові обов'язки і поставлені перед ним завдання. Керівнику варто сформувати систему критеріїв оцінки і вміти визначати, наскільки його підлеглі відповідають цим критеріям. Більше того, керівник повинен в разі потреби зуміти довести обґрунтованість критеріїв і слушність оцінки. Доцільність оцінного інтерв'ю багато в чому залежить від того, наскільки його результати можуть бути реально відбиті при моральному і матеріальному стимулюванні підлеглого. Це, у свою чергу, віддає перевагу знайомству керівника з перспективами розвитку організації або кадрової політики. Оцінні інтерв'ю також можуть розглядатися як діючий інструмент навчання керівників, оскільки припускають розвиток у керівників певних навиків до спілкування з керівником будь-якого рангу, що бере оцінне інтерв'ю у своїх підлеглих.

Очікування (англ. expectings) – ситуація, за якої поведінка об'єктів ринкової господарської системи залежить не лише від подій, які мали місце в минулому або відбуваються в даний момент, а й від того, що може відбутися.

Ощадні установи (англ. Saving banks) – організації, призначені для залучення дрібних заощаджень і доходів, які без допомоги кредитної системи не можуть функціонувати як капітал. Існує три основних види о. у.: взаємнозаощаджувальні банки, позикозберігальні асоціації, кредитні спілки (кооперативи).

П

Паблік рілейшнз (англ. public relations) – одна з функцій управління, що сприяє встановленню і підтримці спілкування, взаєморозуміння між організацією і громадськістю, створення громадського іміджу організації, усунення непорозумінь, розширення сфери впливу організації засобами відповідної пропаганди, реклами, виставок, відеопоказів тощо.

Паблісіті (англ. publicity) – засоби впливу комплексу маркетингових комунікацій, так званого "комплексу стимулювання". П. складаються з

чотирьох засобів впливу: 1) реклама – платна форма знеособленого подання, просування ідей, товарів чи послуг від імені відомого спонсора. 2) стимулювання збуту – короткострокові спонукальні заходи щодо заохочення купівлі або продажу товару чи послуг. 3) пропаганда ("паблісіті") – наявне і неоплачуване спонсором стимулювання попиту на товар, послугу чи ділову організаційну одиницю через поширення про них комерційне важливих відомостей у друкованих засобах інформації чи доброзичливого подання на радіо, телебаченні або зі сцени. 4) особистий продаж, усне подання товару в ході розмови з одним чи кількома потенційними покупцями.

Пакгауз (англ. pakhause) – закрите складське приміщення для короткотермінового зберігання вантажів, товару на митницях, залізничних станціях тощо.

Пакувальний аркуш (англ. wrapping paper) – документ, що містить перелік усіх видів і сортів товару, що знаходиться в кожному товарному місці. Як правило, він необхідний, коли в контейнері, шухляді, коробці містяться різні за асортиментом товари. Він розташований в упакуванні так, що покупець його легко знаходить. Як правило, його розміщують у спеціальній кишені з зовнішнього боку упаковки.

Панування (англ. domination) – "ймовірність того, що розпорядження певного змісту буде прийняте підлеглими до виконання" (М. Вебер). Говорячи про п., чи імперативне управління, Вебер зробив важливе і несподіване в даному разі припущення: щоб бути дієвим, таке управління має на увазі певний ступінь "готовності підкоритися", тобто сприйняття влади лідера його підлеглими.

Папери приватизаційні (англ. privatization vouchers) – особливий вид державних цінних паперів, які підтверджують право власника на безкоштовне одержання в процесі приватизації частки майна державних підприємств, державного житлового фонду, земельного фонду. П. п. бувають тільки іменними.

Парадигма (англ. paradigma) – теорія, прийнята як зразок постановки, обґрунтування, вирішення проблеми в рамках тієї чи іншої науки. **Парафування** (англ. initialiny) – попереднє підписання договору або угоди чи його окремих частин ініціалами повноважних представників сторін, які домовляються щодо узгодження тексту. Договір чи угода набирають юридичної чинності після підписання державними діячами та ратифікації вищим законодавчим органом держави.

Паретооптимум (англ. Pareto optium) – один із постулатів економічної думки, згідно з яким реальне поліпшення умов існування

можливе лише тоді, коли той чи інший захід підвищує добробут усіх. Або ж коли добробут одних поліпшується, інших – залишається без змін, тобто загальний рівень добробуту зростає. Оптимальність за парето – нормативний ідеал (те, що повинно бути) економічного вибору в рамках демократичної політичної системи.

Паритет (англ. parity) – 1. рівність сторін у їхніх взаєминах; принцип рівноправного представництва сторін під час розгляду будь(якого конфлікту, розв'язання будь(якого питання, що стосується інтересів обох сторін. 2. термін, який означає, що ринкова вартість цінного папера еквівалентна її номінальній вартості при викупі, погашенні або обміні. Має велике значення, коли виконуються операції з облігаціями, оскільки є показником ризику погашення. 3. співвідношення валют різних країн, вимірюване співвідношенням їхнього золотого вмісту.

"Паркет" (англ. partket) – біржа, на якій всі операції з цінними паперами здійснюються при посередництві офіційних біржових маклерів. Відрізняється від "куліси", де операції виконують без такого посередництва.

Партнерство (англ. patnership) – добровільне комерційне об'єднання двох або більше осіб, в якому управління та розподіл прибутків (збитків) регулюються підписаним між партнерами договором.

Парцела (англ. parcel) – невелика ділянка землі, на якій за допомогою примітивних засобів виробництва селянин веде своє дрібне (парцелянське) господарство.

Патент (англ. patent) – 1. посвідчення, яке видається урядом винахіднику на право виняткового користування цим винаходом. 2. документ на право заняття торгівлею або промислом. 3. свідчить, що дана особа має ексклюзивне право виготовляти і продавати винахід, реєструвати винахід у патентному бюро, щоб перешкодити копіюванню його іншими людьми.

Патентна чистота (англ. patentability of an invention) – юридична властивість об'єкта техніки, яка полягає у тому, що він може бути вільно використаний у даній країні без небезпеки порушення діючих на території патентів. Об'єкт техніки, що ввозиться у будь-яку країну, може виявитися "нечистим", коли підпадає під дію патенту або свідоцтва, виданого у цій країні іншій особі на подібний промисловий зразок. Патентне право багатьох держав встановлює, що при порушенні виключного права власникові патенту можуть бути пред'явлені вимоги про арешт ввезених товарів.

Патентний пул (англ. patent pool) – утворюється як угода кількох фірм про створення окремої фірми, якій надаються наявні у їхньому розпорядженні патенти і яка здійснює торгівлю ліцензіями на їх використання. Прибуток, що надходить від цих операцій, ділиться між учасниками. П.п. створюється з метою введення монопольних цін на запатентовану продукцію, обмеження або недопущення ввезення чи продажу запатентованих товарів у певні країни, спільної боротьби проти порушників патентних прав.

Патентно-ліцензійна угода (англ. patent and licence agreement) – частина науково-технічного співробітництва, що сприяє спеціалізації і кооперації національних науково-технічних потенціалів, усуненню невиправданого дублювання у дослідженнях і розробках, прискоренню науково-технічного прогресу.

Патерналізм (англ.pataгnalism) – основна частина вчення “школи людських відносин”, що стверджує важливість і доцільність встановлення між керівником і виконавцем психологічного консенсусу, спільних завдань та інтересів.

Паушальний (англ. lump – sum) – взятий оптом, загалом. П. сума – загальна сума (без диференціювання на складові її частини) плати за партію товару; при торговельній угоді – загальна сума обчислених податків без поділу її на окремі види оподаткування. П. платіж – твердо зафіксована у ліцензійній угоді сума винагороди, яка встановлюється на основі оцінок можливого економічного ефекту й очікуваних прибутків покупця ліцензії на основі використання останньої.

Пеня (англ. fiпe) – законодавчофінансова міра впливу за порушення термінів сплати платежів і внесків.

Первинний бойкот (англ. primary boycott) – спрямований на умовляння працівників не купувати продукцію фірм, які втягнуті в трудову суперечку. **Первинний ринок** (англ. the first market) – продаж цінних паперів їх емітентами; наприклад, продаж скарбницею цінних паперів уряду. **Перевага порівняльна** (англ. comparative advertising) – здатність виробляти товар чи здійснювати послугу дешевше порівняно з конкурентом.

Перевитрата (англ. overexpense) – перевищення фактичного розміру показника витрат ресурсів порівняно з його плановим значенням, встановленою нормою або досягнутим значенням у базисному періоді.

Передача технології (англ. technology transfer) – поняття, поширене в міжнародній практиці, яке використовується щодо економічних відносин між промисловорозвиненими країнами та країнами, що

розвиваються. На практиці може здійснюватися у двох формах – торговельній і неторговельній. Торговельна – це, передусім, ліцензійна торгівля, купівля-продаж готової продукції, укладання контрактів щодо консультативних та управлінських послуг та залучення іноземних спеціалістів. До неторговельної входить науково-технічна допомога, що грунтується на безготівкових розрахунках.

Передбачення (англ. prevoyance) – за Файолем – уміння передбачити майбутній розвиток подій і пов'язаних із цим практичних дій. П. включає прогнозування, але воно ширше за змістом. Сюди входить систематична підготовка майбутнього, яким воно уявляється внаслідок прогнозу. В уявленні Файоля підсумок планування — це не тільки формальний план, а й способи і засоби його реалізації, конкретні стратегії досягнення цілей. У сучасному розумінні передбачення можна визначити як орієнтований на практичні дії підхід до планування.

Переказ (грошовий) (англ. money transference) – спосіб перерахування грошей юридичними чи фізичними особами один одному через кредитні установи або підприємства. П. застосовується при оплаті товарів, послуг, виконаних робіт, а також сплаті зобов'язань нетоварного характеру (податків, страхових платежів, неустойок). П. здійснюється на основі платіжного доручення шляхом перерахування грошей із рахунка платника в банку на рахунок їх одержувача чи шляхом внесення готівки переказовідправником для вручення грошей переказоодержувачу.

Перехресне субсидіювання (англ. Cross-subsidizing) – практика фіксації цін на рівні, що перевищує загальні середні витрати на виробництво товарів чи послуг у певній галузі за рахунок перерозподілу цінового навантаження серед різних груп споживачів.

Період процентний (англ. interest period) – частина загального терміну середньострокового кредиту, наданого за плаваючою процентною ставкою, в період якого остання фіксується на незмінному рівні, визначеному угодою між кредиторами та одержувачами позики.

Персонал (англ. personell) – штатний склад працівників підприємства, організації, установи.

Перформер (англ. performer) – акція, що має успіх; володіючи максимально можливим дивідендом, вона реалізується з найбільшою різницею між ринковою і номінальною її вартістю на фондовій біржі.

Підготовка кадрів менеджменту (англ. management education) – ідея, уперше розвинута Файолем у книжці «Загальний і промисловий менеджмент». Файоль був переконаний, що відсутність у його час шкіл, де можна було б опанувати управлінську майстерність, пояснюється тим,

що не було єдиної загальної теорії управління, яку можна було б у цих школах викладати. Підготовка управлінських кадрів повинна стати справою школи, родини, ділових компаній і держави. Якби родина більше уваги приділяла принципам і практиці ведення домашнього господарства, то ідеї менеджменту «природним чином» проникали б у свідомість дитини і створювали основу для подальшого їхнього розвитку в школі. Освіта у вищій школі повинна мати загальний характер, але при цьому доповнюватися навчальним курсом менеджменту. Компанії мають організовувати в себе практичні семінари і заохочувати усі форми навчання менеджменту співробітників, водночас, як держава повинна подати приклад і ввести курс менеджменту в державну систему освіти.

Підбір персоналу (англ. personell selection) – процес проведення підбору якостей кандидатів відповідно до вимог посади, яку вони хочуть обійняти. (Відповідно до нашої концепції управління персоналом, найкраще це робити шляхом перепідготовки вже працюючих співробітників). «Новомодний» підхід до добору персоналу – підбір посади під якості кандидата, а не навпаки. Однак загальноприйнятий на сьогодні підхід – проведення добору кандидатів на посаду шляхом оцінки за критеріями, важливими для вакантної посади. На Заході таку роботу проводять спеціальні «центри оцінки», де як один із перевірених інструментів добору застосовують тестування.

Підзвітність (англ. accountubility) – вимога звітувати про результати діяльності працівниками організації.

Підкріплення (англ. reinforcement) – у теорії оперантного обумовлювання Скіннера мотивація відповідної поведінки, що тією чи іншою мірою дозволяє одержувати бажані результати залежно від характеру застосовуваних стимулів. Найбільш поширеним є позитивне п., при якому підкріплювальний фактор (стимул) підсилює ймовірність потрібної реакції (результату) і яке може виявлятися, наприклад, у формі грошової заробітної плати залежно від виконаної роботи (С-Р). Цей вид мотивації, безупинного П., характерний для системи Тейлора і не викликає, за Скіннером, особливого трудового ентузіазму. Тому деякі керівники застосовують певі форми часткового П. (оплати праці) через заздалегідь встановлені інтервали, наприклад З — З — З — Р; З — З — З — Р або ж за довільною схемою, наприклад З — Р; З — З — З — З — Р; З — З — Р. Подібні схеми успішно використовуються для оплати праці тимчасових консультантів, рекламних агентів чи наукових співробітників у лабораторіях, де середня заробітна плата недостатньо спонукає до інтенсивної праці.

Підписний бон (англ. subscription bond) – бон, який являє собою частину акцій чи облігацій і дає його власникові право підписки на акцію (облігацію) за певною ціною й протягом певного періоду.

Підприємницька ініціатива (англ. business initiative) – форма ідей, як перманентний процес втілення найплодотворніших задумів, і організація управління виробництвом і збутом, включаючи вироблення нових конкурентоспроможних систем заходів із максимально швидкого та ефективного збуту нової продукції, одержаної за новою технологією.

Підприємницькі здібності (англ. entrepreneurial skills) – головний ресурс, що відповідає за розвиток бізнесу. Сучасна економіка виходить з посилки, що всі ресурси (фірми національної економіки) – капітал, праця, земля, підприємницькі здібності – обмежені, тому організації повинні вибирати, куди ці ресурси спрямувати. У сучасному інформаційному суспільстві остання теза ставиться під сумнів. підприємець (англ. entrepreneur) – людина, яка бере на себе ризик організації нового підприємства або розроб(ки нової ідеї, нової продукції чи нового виду послуг, пропонованих суспільству. Термін введений французьким економістом Рішаром Кантилоном на початку XVIII ст.

Підприємливість (англ. entrepreneurial skill) – особливий новаторський стиль господарської поведінки, в основі якого лежить постійний пошук нових можливостей для розвитку своєї справи. Складовими п. є високий професійний рівень, критична оцінка своєї діяльності, оптимізм, незалежність у міркуваннях, уміння розпочинати і вести справу, генерувати нові ідеї та їх реалізовувати, готовність до інновацій, схильність до ризику, вміння долати перешкоди, обґрунтування рішень, що приймаються, підтримання добрих відносин із колективом, партнерами, вірність даному слову, взятим зобов’язанням.

Підприємництво (англ. entreprise, entrepreneurship) – окремий вид бізнесу, самостійна ініціативна діяльність на власний ризик (виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг та заняття торгівлею), що ґрунтуються на вкладанні власних коштів, використанні існуючих та створенні нових можливостей з метою одержання прибутку.

Підприємництво приватне (англ. free enterprise) – економічна система, за якої підприємства вільні у виборі, в кого купувати, кому і на яких умовах продавати і з ким конкурувати.

Підприємства акціонерні (англ. stoch enterprise) – підприємства (компанії), якими володіють пайовики (акціонери). Бувають відкритого типу, коли акції може придбати будь(яка особа, або закритого типу, коли акції продаються лише працівникам даного підприємства.

Підприємства венчурні (англ. venture enterprise) – малі фірми в галузі наукових досліджень, інженерних розробок, створення та запровадження нововведень ризикового характеру. Розрізняють “внутрішні венчури” (в складі корпорацій) та венчурні фірми.

Підприємства віртуальні (англvirtual enterprise) – новий спосіб організації бізнесу за допомогою комп’ютерних мереж. Тимчасова добровільна форма кооперації кількох, як правило, незалежних партнерів (підприємств, інститутів, окремих осіб), що забезпечує велику вигоду клієнтам завдяки оптимізації системи виробництва. На основі узгодженого уявлення про зміст господарського процесу і явно вираженої культури довіри партнери по кооперації спільно використовують свої ключові компетенції у формі ресурсів і здібностей, щоб добитися результату краще, дешевше, швидше, гнучкіше і з конкретною перевагою у міжнародному масштабі. Віртуальне підприємство використовує можливості найсучасніших інформаційних технологій, може одержувати вигоди завдяки розширенню асортименту товарів і послуг. підприємство орендне (англ. leased enterprise) – підприємство, створене після укладання договору оренди між державним органом та організацією орендарів, що формується за рішенням трудового колективу. Діє на підставі статуту, затвердженого загальними зборами. За своєю господарською діяльністю підприємство повністю самостійне.

Підприємство франчайзне (англ. franchise) – відокремлене торговельне підприємство, яке користується правом торгівлі продукцією промислового підприємства на пільгових умовах.

Підробка (англ. Knock-off) – незаконне копіювання товарів, що мають зареєстровану торгову марку, тобто захищені авторським правом, або мають фірмовий знак.

Підрядчик (англ. contractor) – людина або компанія, що виконують роботу згідно з писаною (письмовою) домовленістю; haulage contractor – компанія, яка перевозить вантажі за договором; government contractor – компанія, котра постачає уряд товарами за контрактом.

Підхід (англ. approach) – сукупність способів, прийомів розгляду чогонебудь, впливу на кого, що-небудь, ставлення до кого, чого(небудь. підхід із позиції людських можливостей (англ. human resources approuach) – підхід до управління продуктивністю і якістю, який грунтується на припущенні, що люди знаходять задоволення в роботі, є творчими і прагнуть брати участь у широкому колі управлінських функцій.

Підхід з позицій людських стосунків (англ. hитап relations approach) – підхід до управління продуктивністю і якістю, який

грунтується на припущенні, що люди хочуть почуватися корисними, керуються соціальними потребами на робочих місцях і бажають нести відповідальність за доручену справу. пільги податкові(англ. tax incentives) – часткове або повне звільнення фізичних чи юридичних осіб від податків. Є одним з елементів податкової політики. Найпоширеніші види п. п.: не обкладений податками мінімум прибутку, пільгові знижки, вилучення з обкладеного прибутку суми деяких витрат, звільнення від обкладання певних видів прибутку, вирахування із суми податку так званого податкового кредиту та ін.

Пільговий період кредиту (англ. credit on casy / favorable terms) – відстрочка початку погашення кредиту після його повного використання.

Плаваюча процентна ставка (англ. floating interest rate) – процентна ставка по середньострокових та довгострокових кредитах, розмір якої не фіксується протягом усього строку кредиту, а переглядається через узгоджені між кредитором і позичальником проміжки часу залежно від зміни ситуації на відповідному кредитному ринку. Час, протягом якого ставка залишається незмінною, називається процентним періодом. Застосовується також на міжнародному облігаційному ринку і в практиці ряду національних ринків позикових капіталів.

Плаваючий валютний курс (англ. floating exchange rate) – режим вільно мінливих курсів валют, який заснований на використанні ринкового механізму валютного регулювання; один із структурних принципів сучасної світової валютної системи.

«План Д. Бейкера» (англ. G. Baker’s plan) – американська програма врегулювання кризи зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються. **«План Венера»** (англ. plan Venus) – поетапна програма створення валютно-економічного союзу – ЄЕС – регіональної інтеграційної організації країн Західної Європи. На першому етапі передбачалось звуження меж коливань валютних курсів, введення повної взаємної обіговості валют, уніфікація валютної політики шляхом узгодження економічної, фінансової та грошово-кредитної політики. На другому етапі передбачається доручити наднаціональним урядам створити європейську валюту, за допомогою якої відбувалося б автоматичне вирівнювання валютних курсів та рівнів цін на базі фіксованих паритетів. Програма має на меті створити загальний центр для вирішення валютно-фінансових проблем і об’єднати центральні банки ЄЕС на зразок Федеральної резервної системи США для гармонізації грошово-кредитної і валютної політики.

«План Кеога» (англ. keog's plan) – пенсійна програма з перевагами, які забезпечуються системою оподаткування, для працівників неакціонерних фірм і приватних підприємств.

«План Маржолена» (англ. mardgolen's plan) – перший дослід міждержавної антиінфляційної програми країн "спільного ринку". Він передбачав: посилення оподаткування; обмеження зростання бюджетних витрат; покриття дефіциту випуску державних позик; обмеження і поступову ліквідацію бюджетного дефіциту; лімітування заробітної плати; кредитні обмеження. В 1972 році прийнята друга спільна програма боротьби проти інфляції, яка передбачала такі заходи: обмеження зростання цін і грошової маси в обігу; регулювання процентних ставок та обсягу кредитів; жорстку бюджетну політику.

План маркетингу (англ. marketing plan) – система заходів, які передбачають порядок, послідовність і терміни просування товару до споживача.

Планування (англ. planning) – 1. одна з найважливіших функцій керівника, що містить прогнозування майбутнього розвитку і вироблення способів реалізації цього майбутнього. В уявленні класичного менеджменту (Файоль) плани повинні бути уніфіковані по вертикалі так, щоб завдання на нижчих рівнях структури логічно випливали з планів, вироблених на самому верху. Така ж чітка координація планів істотна для єдності по горизонталі всіх підрозділів — виробничого, фінансового чи збутового. За Файолем плани варто чітко формулювати, щоб задавати орієнтири, водночас, вони повинні бути досить гнучкими, щоб реагувати на мінливі умови навколишнього середовища. 2. процес вибору цілей і рішень, необхідних для їхнього досягнення, див. також: функція планування.

Планування асортименту продукції (англ. planning the product range) – обґрунтований добір виробів для майбутнього виробництва і збуту, а також приведення всіх характеристик виробів у відповідність з вимогами споживачів.

Планування стратегічне (англ. strategic planning) – процес створення та підтримання стратегічної відповідності між цілями фірми, її потенційними можливостями і шансами у сфері маркетингу.

Плата за користування природними ресурсами (англ. payment for use of natural resources) – спосіб збереження і захисту від промислового та іншого забруд(нення сфери існування. Вноситься фіксованим платежем, виходячи із кількості видів. При зменшенні збитків зменшується і розмір платежу.

Платежі (англ. payments) – надходження ліквідних коштів (наявних грошей та безстрокових вкладів).

Платіж паушальний (англ. lump sum payment) – одна із форм ліцензійної винагороди, що передбачає виплату фіксованої суми, встановленої виходячи з попередньої оцінки можливого економічного ефекту, та очікуваного прибутку, на підставі використання ліцензії.

Платіж трансфертний (англ. transfer payment) – 1. передатний платіж – виплата приватним підприємцям і населенню з державного бюджету. 2. форма перерозподілу частин коштів, мобілізованих у прибутки до державного бюджету. Виділяють три категорії п. т.: субсидії (субвенції) підприємцям, виплати відсотків за державним боргом, пенсії і допомоги на соціальні потреби.

Платіжна вимога (англ. payment request) – наказ постачальника про переказ йому коштів із рахунка платника за відвантажені товари або надані послуги при розрахунках платіжними вимогами.

Платіжна вимога-доручення (англ. payment request-commission) – вимога постачальника до платника сплатити на основі надісланих йому (минаючи банк) розрахункових та інших документів, вартість відвантажених товарів, виконаних робіт і наданих робіт.

Платіжна дисципліна (англ. payent discipline) – додержання підприємствами, організаціями і окремими особами строків і порядку погашення своїх грошових зобов'язань. Зобов'язання щодо платежів виникають при розрахунках між підприємствами й організаціями за матеріальні цінності та послуги, між ними і фінансовими органами та банками, а також із населенням.

Платіжне доручення (англ. payment commission) – 1. письмове розпорядження платника банкові, що його обслуговує, про списання з його рахунку зазначеної суми на рахунок одержувача коштів. 2. документ, застосовуваний при безготівкових розрахунках за поставлену продукцію на підставі платіжного доручення, що здійснює списання грошей з рахунка платника (покупця) і зараховує їх на рахунок постачальника (отримувача).

Платіжний союз (англ. payment union) – згода двох або кількох держав про систему і порядок здійснення міжнародних розрахунків (платежів) з торгових та неторгових операцій.

Платоспроможність (англ. possibility to pay) – спроможність держави, юридичної або фізичної особи своєчасно і повністю здійснювати свої платіжні зобов'язання, які випливають з торгових,

кредитних чи інших операцій грошового характеру. Оцінка п. є одним з основних факторів, які впливають на форми й умови комерційних угод як у сфері національного господарства, так і у сфері міжнародних відносин. Визначається П. за допомогою системи норм і коефіцієнтів, які враховують фактичні та потенційні фінансові ресурси учасника платіжного обігу, співвідношення його поточних грошових надходжень і платежів.

Плоттер (англ.plotter) – пристосування для виведення з комп'ютера інформації великих форматів.

Побічний вплив (англ. atmospherics) – 1. спосіб викликати інтерес клієнта до проблеми, впливаючи на його чуття (за допомогою запахів, звуків тощо); 2. створення загального іміджу компанії за допомогою дизайну її приміщень і продукції.

Поведінка покупця (англ. consumer behavior) – процес прийняття рішення, через який проходить споживач, вирішуючи, які товари купувати та з яких джерел.

Поведінка і цілі (англ. behavior and goals) – мотиваційний зв'язок між постановкою цілей і завдань в організації, з одного боку, і поведінкою персоналу цієї організації, — з іншого. Впевненість в існуванні такого функціонального зв'язку заснована на припущенні, які співробітники, що добре знають, чого від них очікують, з більшою ймовірністю це зроблять. У біхевіристському аспекті говорять про причинно-наслідковий зв'язок між наявністю орієнтирів і очікуваним поводженням у тому значенні, що цілі, як правило, концентрують увагу співробітників і керівників на значимих і найважливіших факторах, задають ступінь інтенсивності праці і зусиль пропорційно труднощам поставлених завдань. І, нарешті, існує біхевіористське підтвердження того факту, що важкі цілі породжують у людини рішучість, завзятість і цілеспрямованість зусиль на досягнення очікуваного результату.

Поведінкова сегментація (англ. behavioural segmentation) – сегментація або розбивка ринку відповідно до купівельних звичок клієнтів та використання ними продукту.

Поведінкоописова теорія (англ. Behavioral-descriptive theory) – на противагу нормативному підходу до прийняття рішень, п. о. т. прагне тільки зрозуміти й описати, але ні в якому разі не вказувати, як поводитися менеджерам у процесі прийняття рішень. Йдеться про те, як рішення приймаються на ділі, а не про те, як вони повинні прийматися. П. о. т. знайшла визнання головним чином у зв'язку з введенням у менеджмент понять "задоволеність", "обмежена раціональність" і

“послідовний пошук”, коли особи, що приймають рішення, намагаються передбачити і вирішити надзвичайно складні проблеми, які постають перед ними.

Повне товариство (англ. general partnerhip) – дрібне підприємство, що належить невеликій кількості акціонерів з необмеженою матеріальною відповідальністю, що виходить за межі внесків акціонерів.

Повний життєвий цикл продукції (англ. Full-life production cycle) – являє собою часовий інтервал, що включає в себе такі три періоди: час від початку розробки до виходу виробу на ринок; час від початку виходу виробу на ринок до моменту зняття його з виробництва; час від моменту зняття виробу з виробництва до моменту зниження кількості виробів, що перебувають в експлуатації, по нулях.

Повний строк кредиту (англ. total credit) – період часу з початку використання до кінцевого погашення усієї суми кредиту. Він включає в себе строк використання, пільговий період та строк погашення.

Повноваження (англ. authorization) – обмежене право на користування ресурсами організації і спрямування зусиль її співробітників на виконання завдань.

Повноваження адміністративні (англ. administrative authorization) – форма повноважень, які передаються виконуючим адміністративні функції керівникам, на відміну від лінійних повноважень, коли останні передаються підлеглим.

Повноваження в менеджменті (англ. authorization in management) – організаційне право використовувати ресурси організації та спрямовувати зусилля її співробітників на виконання завдань.

Повноцінний попит (англ. valuable demand) – попит, при якому всі вироблені товари знаходять покупців, тобто ситуація, при якій попит відповідає пропозиції.

Погашення позичок (англ. paying off credits) – повернення позичальником коштів, одержуваних у тимчасове користування від банку або інших кредиторів. Існує кілька способів погашення позичок шляхом: зарахування виручки від реалізації продукції безпосередньо на позичковий рахунок; перерахування коштів за дорученням клієнта або на підставі строкового зобов’язання чи кредитної угоди з розрахункового на позичковий рахунок; примусового стягнення боргу з власного рахунка клієнта.

Погодження рамкове (англ. limited agreement) – погодження, що визначає основні параметри, наприклад, обсяг, напрям, термін угоди без конкретизації деталей.

Податки квотативні (англ. quoted taxes) – податки, ставки яких встановлюються у відсотках до одиниці оподаткування доходу або майна у грошовому вираженні.

Податки пропорційні (англ. proportional taxes) – податки, які стягуються по одній ставці при будь(якому розмірі доходу. Величина платежу, пропорційна сумі доходу.

Податкова декларація (англ. tax declaration) – офіційна заява платника податку про отримані ним доходи за минулий період з урахуванням податкових пільг. На основі п. д. і діючих ставок оподаткування фінансові органи контролюють розмір податку, що підлягає стягненню. П. д. використовується при оподаткуванні доходів підприємців, які займаються торговельно-виробничою діяльністю; доходів фізичних осіб, які отримують їх з різних джерел; доходів осіб вільних професій.

Податкова політика (англ. tax policy) – система заходів, які проводяться державою в галузі податків.

Податкова система (англ. tax systet) – сукупність податків, стягнутих державою. Згідно з Законом України “Про систему оподаткування” передбачається введення таких податків, стягнень та обов’язкових платежів: податок на прибуток, податок на прибуток іноземних юридичних осіб від діяльності в Україні; акцизний збір; податок на доходи; прибутковий податок з громадян; плата за користування землею; податок з власників транспорту тощо.

Податкове законодавство (англ. tax legislation) – сукупність юридичних норм, які визначають види податків у даній державі, порядок стягнення та регулюючих відносин, пов’язані з виникненням, зміною та припиненням податкових зобов’язань; інститут фінансового права. У ході розширення та поглиблення інтернаціоналізації виробництва виникають різного роду суперечності між податковими законодавствами країн, що співробітничають. Часто діяльність однієї фірми підпадає під подвійне оподаткування як країн іноземного інвестора, так і тих, що приймають. Аналогічне становище складається і для фізичних осіб, коли громадяни однієї країни мають власність або одержують прибуток з іншої, підпадають під подвійну податкову юрисдикцію. Таким чином, подвійне оподаткування призводить до того, що доходи, вилучені юридичними або фізичними особами в одній країні та перевезені потім в іншу

(підприємницькі прибутки, дивіденди, відсотки, роялті і т.д.), оподатковуються в обох країнах відповідно до їх законодавства. Але оскільки подвійне оподаткування не сприяє розвитку торгових та інших відносин між країнами, то для його усунення вживаються або односторонні заходи, або укладаються двосторонні та багатосторонні податкові погодження. До багатосторонніх належать, зокрема, Генеральне погодження про тарифи та торгівлю (ГПТТ), Податкова конвенція країн Андського пакту, директиви Ради ЄЕС з податкових питань, що мають обов'язкову силу для членів цієї організації.

Податкове регулювання (англ. tax regulation) – сукупність заходів непрямого впливу держави на розвиток виробництва шляхом зміни норм вилучення в бюджет за рахунок зниження або підвищення загального рівня оподаткування, різноманітних спеціальних податкових пільг, які заохочують до ділової активності в окремих сферах або регіонах. податковий кредит на фінансування НДДКР – введений у США в 1981р. і являє собою знижку з податку на прибуток у розмірі 25% додаткових витрат компанії на дослідження і розробки порівняно з відповідними середньорічними витратами на ці завдання за попередні три роки.

Податкові витрати (англ. tax expanses) – податки, не виплачувані скарбницею у зв'язку з дією законів про знижки, вилучення, відрахування й інші пільги. За даними 1982 р., у США налічувалося 104 види податкових витрат. Загальні розміри цих пільг у 1971 р. дорівнювали 25% усієї суми фактично зібраних федеральною скарбницею доходів, вже в 1982 р. склали 41% загальних федеральних доходів і близько 8,4% ВНП. У 1987 р. сума таких пільг перевищила 466 млрд дол. [39].

Податкові пільги (англ. tax incentives) – часткове або повне звільнення фізичних чи юридичних осіб від сплати податків. Є одним з елементів пільгової політики і має на меті соціальні або економічні цілі. Найбільш поширені такі види п. п.: неоподаткований мінімум прибутку, пільгові знижки; вилучення з оподаткованого прибутку сум деяких витрат платників податків; вилучення з оподаткування визначених видів прибутку; вирахування із суми прибутку (так званий податковий кредит), повернення раніше сплачених податків (податкові амністії); повне звільнення від сплати деяких податків.

Податок (англ. tax) – сукупність грошових відносин, що виникають між державою і юридичними та фізичними особами у зв'язку з відчуженням і присвоєнням їм частини вартості національного продукту і створенням централізованого державного фонду фінансових ресурсів. Поділяються на прямі, що знімаються безпосередньо з доходів або власності податкоплатника, і непрямі – податки на товари і послуги, встановлені у вигляді надбавки до ціни за тарифом.

Податок вирівнювальний (англ. equalizing tax) – податок, який стягується з метою вирівнювання доходів, виплат із різних видів цінних паперів. **Податок на власність** (англ. ownership tax) – податок, що включає податок на нерухомість (землю, будівлі) та податок на особисту власність (обладнання, запаси). Такий податок нараховується на користь муніципальних владних структур та для більшості країн є основним джерелом доходу.

Податок на додану вартість (англ. value added tax) – непрямий податок на товари і послуги. Додана вартість (приріст вартості) включає заробітну плату з нарахуваннями, амортизацію, процент за кредит, прибуток, витрати на електроенергію, рекламу, транспорт та ін. У ціну входить загальна сума податку на додану вартість, внесена підприємцем на всіх стадіях руху товару до споживача.

Податок прихований (англ. tax evasion) – різниця між податковою заборгованістю, що випливає з оподаткованого прибутку, і фіктивною заборгованістю, яка виникає внаслідок застосування до прибутку за торговельним балансом заходів, передбачених спеціальними податковими інструкціями.

Подвійна бухгалтерія – подвійний запис (англ. Double entry bookkeeping) – відображення в бухгалтерському обліку кожної операції двічі: в дебеті та кредиті одного чи кількох рахунків.

Подвійна структура (англ. double structure) – є дієвим інструментом захисту стратегічних проектів і полягає в тому, що фірма розділяється на дві частини. Підрозділи, що мають стабільний прибуток і економічно вигідне становище, об’єднані керівником, що відповідає за поточну виробничо-господарську діяльність, а господарські підрозділи, зайняті розвитком нових стратегічних сфер діяльності, об’єднані керівником стратегічного розвитку. Обидва підрозділи фірми підпорядковуються головній конторі.

Подвійний курс (англ. double courses) – метод державного валютного регулювання шляхом подвійного котирування курсу національної валюти: окремо по комерційних та фінансових операціях. Застосовується в окремих країнах з метою стабілізації валютного курсу в умовах активної валютної спекуляції.

Подвійний митний тариф (англ. double duty tarif) – тариф, що має два ряди митних ставок (максимальні та мінімальні), кожна з яких застосовується до товарів певних країн залежно від торговельно(політичних відносин з ними.

Поділ організації на відділи (англ. departmentalization) – необхідний і практично корисний захід, що дає змогу вирішувати проблеми нездатності керівників справлятися із завданнями, що невпинно ускладнюються. Децентралізація може відбуватися різними способами, залежно від цілей чи інших факторів. Це може бути виділення функціональних одиниць — відділів виробничих, маркетингових чи фінансових, створення підрозділів для обслуговування різних категорій клієнтів або установ у різних географічних зонах, що конче важливо для транснаціональних компаній.

Поділ праці (англ. division of labor) – 1. один з головних принципів організації виробничих процесів, що забезпечив їхню стандартизацію і механізацію, на основі яких, у свою чергу, стали можливими сучасне масове виробництво і задоволення запитів масового споживача. Масове виробництво дало суспільству добробут і дозвілля, але створило також масу проблем, тому що зі спеціалізацією ми втрачаємо цілісність розуміння того, що робимо, вже не можемо впливати на якість готового продукту, над яким працюємо, тому виникають монотонність праці, прогули і стреси, а загалом знижуються якість трудового життя і навіть продуктивність праці. Оскільки людям доведеться ще довго миритися з подібною драмою сучасного індустріального суспільства заради збереження високої продуктивності праці найпершим завданням менеджменту стає створення таких умов, за яких можна зберегти хоч якийсь зміст виконуваної людиною роботи. 2. загальний закон (виявляє свою дію не тільки у виробництві, а й у живій природі), відповідно до якого застосування поділу праці дає змогу підвищити ефективність виробництва (товарів, послуг, енергії та ін.).

Позика (англ.loan) – договір, за яким одна сторона (позикодавець) передає іншій (позичальнику) у власність гроші або речі, наділені певними ознаками (кількість, вага та ін.), а позичальник зобов’язується повернути таку ж суму чи кількість речей аналогічного виду та якості.

Позика компенсаційна (англ. Back to back) – угода про надання позики в іноземній валюті в обмін на позику у вітчизняній валюті.

Позитивізм (англ.pasitivism) – один із напряків філософії, який стверджує, що справжні (позитивні) знання є результатом досліджень спеціалізованих галузей наукових знань і стоять поза світоглядними проблемами.

Позитивний і негативний вплив (англ. positive and negative power) – у практиці вирішення конфліктів в організації або між організаціями, застосування засобів примирення опонентів чи тиску на більш слабкого опонента. У першому випадку мається на меті стратегія “виграш(виграш”,

коли сторони долають більш ніж половину шляху назустріч один одному за відсутності негативної настанови, у другому – весь потенціал мобілізується на одному боці з метою примусити опонента погодитись на умови, які йому нав'язуються (ефект "парового котка").

Позитивний левередж (англ. positive leverage) – доходи від залучення додаткових позикових коштів, що перевищують витрати з цієї операції.

Позитування (англ. positioning) – процес вирівнювання іміджу до потреб його цільового ринку.

Позиціонування (англ. positioning) – процес підлаштування іміджу продукту до потреб цільового ринку.

Позиціонування товару на ринку (англ. positioning good on the market) – дії, спрямовані на забезпечення конкурентоспроможності товару, та розробка відповідного комплексу маркетингу.

Позиціонування товару фірми (англ. enterprise goods positioning) – створення у свідомості споживачів певного образу фірми (іміджу) або товару фірми, цілеспрямоване формування специфічного уявлення в споживачів про товар чи саму фірму на ринку порівняно з товарами, фірмами-конкурентами за допомогою різних інструментів маркетингу. На думку ряду фахівців, позиціонування фірми складається внаслідок синтезу образу фірми і її унікальної торгової пропозиції (УТП).

Позов (англ. action) – звернення до суду, арбітражу або третейського суду за захистом порушеного чи оспорюваного права, інтересу, що охороняється законом. Мета його – задовольнити претензії, раніше пред'явлені відповідачеві і не виконані ним.

Проінформованість (англ. awareness) – усвідомлення думки, що міститься в рекламі, чи знання про існування торговельної марки і її якості.

Показник (англ. index) – величина, вимірювач, який дозволяє говорити про стан об'єкта. Показники можуть бути: одиничними та груповими; аналітичними, прогнозними, плановими, звітними, статистичними; технічними, економічними, соціальними, організаційними тощо; абсолютними, відносними (наприклад, норматив витрат палива на 100 км пробігу автомобіля), структурними (наприклад, витрати на НДККР – 2% від суми витрат на життєвий цикл об'єкта), питомими (наприклад, питома ціна як відношення ціни об'єкта до корисного ефекту за його нормативний строк служби); середньоарифметичними, середньо-зваженими тощо.

Показники ергометричності товару (англ. commodity ergonomics index) – показники якості, які використовуються при визначенні відповідності товару ергономічним вимогам. показники естетичності товару (англ. commodity athetic qualities index) – показники якості товару, які характеризують властивість товару впливати на чуттєве сприйняття людиною всього виробу загалом з погляду його зовнішнього вигляду (наприклад, форма, гармонія, композиція, стиль, колір тощо).

Показник ліквідності (англ. index of liquid) – 1. коефіцієнт поточної ліквідності. Основні показники ліквідності активів компанії, що характеризують відношення усіх поточних активів до поточних зобов'язань і можуть давати оцінку можливостям компанії у виконанні нею короткострокових зобов'язань і її платоспроможності. 2. коефіцієнти довгострокової ліквідності.

Показники акціонерного капіталу (англ.joint stoks capital indexed) – включають в себе показник прибутковості акцій, прибуток на звичайну акцію, показник співвідношення ціни і доходності акції, співвідношення ринкових та балансових цін.

Показники надійності товару (англ. commodity realiability index) – показники якості товару, які характеризують його безвідмовність, ремонтопридатність, збереження якості та довговічність.

Показники патентно-правові (англ. Patent law index) – показники якості, які характеризують ступінь захисту виробу авторськими свідоцтвами на винахід та патентами, безперешкодність реалізації товару на внутрішньому та зовнішньому ринках. Показником патентного захисту товару є кількість і вагомість нових вітчизняних винаходів, які були реалізовані в даному товарі (зокрема, створених при його розробці). Показником патентної частоти може бути кількість державних конкурентів, у відношенні яких товар є патентно чистим (в ньому відсутні чужі винаходи, патенти, на право користування якими не оформлені відповідні ліцензії).

Показники призначення товару (англ. commodity assignation index) – показники якості товару, що характеризують його віддачу, використання за призначенням на певному ринку. Наприклад, річна (за нормативний строк служби) продуктивність транспортного засобу, розмір екрана, контрастність або яскравість кольорів, автоматичність управління, надійність телевізора тощо.

Показники стандартизації та уніфікації товару (англ. standartization and unification index) – показники якості, які характеризують питому вагу стандартних складових виробу, раціональну

їх повторюваність та запозичення. Наприклад, питома вага стандартних складових (без кріпильних виробів) у товарі, коефіцієнт міжпроектної уніфікації та компонентів товару, коефіцієнт повторюваності складових тощо.

Показники технологічності товару (англ. measure of producibility) – показники якості, через які можна визначити, наскільки близько конструкція враховує вимоги існуючої технології та організації освоєння виробництва, транспортування, технічного обслуговування та ремонтів товару. Наприклад, коефіцієнт блочності конструкції (характеризує питому вагу легковіддільних блоків та агрегатів, які виконують самостійну функцію), коефіцієнт міжпроектного запозичення компонентів об'єкта, коефіцієнт уніфікації (запозичення) технологічних процесів виготовлення даного товару, питома вага деталей товару з механічною обробкою, коефіцієнт прогресивності технологічних процесів тощо.

Покриття (англ. discharge) – 1. сальдо рахунку в цінних паперах чи грошових коштах. 2. у бухгалтерському обліку сума грошових засобів, що залишається після врахування прибутку, і призначається для покриття наступних певних витрат. Таким чином, якщо підприємство заздалегідь знає, що клієнт не проплатить, воно може надати покриття, що дорівнюватиме сумі витрат, яка буде відрахована з розміру прибутку й не оподатковуватиметься.

Покупець оптовий (англ. wholesale buyer) – посередник, який, на відміну від інших посередників, представляє лише роздрібних торговців. Купує за їх дорученням на комісійних засадах товари у виробників або їхніх представників.

Полеміка (англ. controversy) – суперечки з будь(якого питання в процесі обговорення будь-чого.

Поліполія (англ. polypoly) – ситуація, коли на ринку діє обмежена кількість великих продавців, але їх досить для підтримання умов конкуренції та суперництва.

Поліс (англ. policy) – 1. свідоцтво, що видається страховим товариством особі або установі, які щось застрахували в ньому, і містить умови договору про страхування. 2. розписка, квитанція.

Поліс договірний (англ. agreement policy) – поліс, який покриває ризики з моменту укладення договору до моменту отримання платежу.

Поліс таксований (англ.taxy policy) – поліс, в якому точно вказана, погоджена вартість страхового об'єкта.

Політика (англ. policy) – загальні орієнтири для дій і прийняття рішень. **Політика "парасольки"** (англ. "umbrella" policy) – політика монополістичного регулювання обсягу виробництва з метою підтримки цін, встановлених фірмою - лідером.

Політика "стій іди" (англ. Stop and go policy) – політика, при якій почергово застосовуються заходи стимулювання економічного зростання.

Політика монетарна (англ. monetary policy) – напрям економічної політики, пов'язаний із контролем грошової маси і кредиту.

Політика фіскальна (англ. fiscal policy) – напрям економічної фінансово-бюджетної політики, пов'язаний із податками та державними витратами. **Попит** (англ. detand) – 1. частина потреб споживачів у товарах та послугах, що забезпечені грошовими коштами. П. включає попит населення на товари народного споживання і послуги підприємств, товаровиробників на всі види виробничих ресурсів і попит установ та організацій невиробничої сфери. 2. платоспроможність покупців, тобто забезпечена грошима частина потреб покупців у товарах і послугах.

Попит сукупний (англ. aggredate demand) – загальний обсяг попиту на товари та послуги в економіці. Включає попит населення на інвестиційні товари, товари і послуги муніципальної і центральної адміністрації, а також зовнішній попит на товари та послуги (експорт).

Популізм (англ. populism) – одна з форм суспільної поведінки державних, політичних діячів, що розрахована на придбання популярності в суспільстві шляхом ефективної подачі найпростіших і зрозумілих масам людей матеріалів і фактів на зборах, мітингах, в пресі.

Порто (англ. porto) – поштово(телеграфні витрати, що відносяться на рахунок клієнта. Порто-франко (англ. Porto-franko) – певна територія (порт, місто або приморська область), у межах якої дозволяється ввезення й вивезення товарів без сплати мита.

Портфель замовлень (англ. order portfolio) – сукупність замовлень фірми на певну дату. Дає змогу оцінювати завантаження виробничих потужностей фірми, її місце на ринку відповідного товару.

Портфель замовлень підприємства (англ. dealing portfolio) – це кількість продукції в асортименті, що повинна бути зроблена за визначений час і продана (чи поставлена) покупцям на основі контрактів. Її розмір дозволяє судити про міцність становища фірми на ринку, конкурентоздатності реалізованих товарів.

Портфель інвестицій (англ. investment portfolio) – набір цінних паперів, якими володіє інвестор.

Посадова інструкція (англ. employee manual) – внутрішній документ підприємства, що регламентує права і обов'язки співробітників фірми.

Посередник (англ. intermediary) – 1. особа, фірма, організація, що перебуває між виробником та споживачем товарів та сприяє їх взаєминам. У юриспруденції до п. відносять особу чи фірму, організацію, які допомагають продавцям та споживачам укладати та виконувати контракти. 2. юридична або фізична особа, що знаходиться посередині між іншими контрагентами комерційного процесу і виконує функції їхнього зведення один із одним для обміну товарами, послугами й інформацією. У ролі контрагентів, як правило, виступають виробники товарів, оптові і роздрібні споживачі.

Посесія (англ. possession) , земельне орендне володіння. посесор (англ. possessor) – орендар земельної ділянки.

Послідовне проектування (англ. seuantial project planning) – традиційний метод організації інноваційного процесу, що реалізується по черзі в різних функціональних підрозділах фірми. По завершенню роботи в черговому підрозділі передбачається прийняття одного з двох рішень: продовжувати або зупинити здійснення проекту щодо створення нового виробу. За такої організації початок роботи в наступному підрозділі прямо пов'язується, з одного боку, із завершенням роботи в попередньому по технологічному ланцюжку підрозділі, а з другого боку, із прийняттям керівництвом фірми позитивного рішення про продовження робіт. Послідовне проектування має дві переваги. Поперше, фінансовий ризик, пов'язаний з інноваційним процесом, обмежується, тому що на кожному його етапі витрата коштів допускається лише після оцінки проекту і відповідного рішення керівництва фірми. По(друге, послідовне проектування спрощує контроль за перебігом робіт, що на кожнім етапі належать до одного виду діяльності і проводяться у відповідному підрозділі, а не ведуться одночасно різними фахівцями. Недолік послідовного проектування полягає в тому, що воно не дозволяє швидко створювати новий виріб. Загальна тривалість інноваційного процесу дорівнює сумі тривалості робіт у всіх підрозділах, що беруть участь, з урахуванням часу, необхідного керівництву фірми для послідовного прийняття рішень про продовження проекту після завершення робіт у кожному черговому підрозділі. Крім того, у зв'язку з участю в інноваційному процесі кількох підрозділів фірми, перед початком робіт у кожнім з них виникає необхідність в оцінці виробу і його характеристик, що також потребує часу. Успіх чи невдача інноваційного процесу значною мірою залежить від якості й ефективності зв'язків між

підрозділами, що беруть участь. Однак послідовне проектування, за якого кожен із цих підрозділів несе відповідальність за окремий вид робіт, утруднює встановлення таких відносин.

Послідовний пошук (англ. sequential search) – у прийнятті рішень випадкове генерування альтернативних рішень призводить до задовільних, але не максимальних результатів. Іншими словами, особа приймає задовільне рішення з тієї причини, що в неї “не вистачає розуму” для максимізації. Тут допускається навіть суб’єктивна раціональність, тому що мінімізуючі альтернативи в рамках обмеженого знання залежать від впливу порядку, в якому породжуються альтернативи.

Послуга (англ. service) – будь-який захід, який одна сторона може надати іншій, що переважно не сприймає на дотик і не призводить до володіння будь-чим.

Послуги інжинірингові (англ. engineering services) – один із видів науково-технічної продукції, що реалізується за договірними цінами. Ціна таких послуг може бути одноразовою, вказаною в протоколі, чи прогресивно(змінюваною, залежно від економічного ефекту, одержаного від впровадження рекомендації чи характеру виробництва. За кордоном п.і. надають спеціальні фірми, що обслуговують підприємства найбільш прогресивних галузей, де процес впровадження є найбільш трудомісткий, життєвий цикл продукції нетривалий.

Послуги інформаційно-комерційні (англ. information and commercial services) – організація комерційної діяльності у сфері передачі інформації із замовлень клієнтів про стан ринкової кон’юнктури, необхідних даних про стан основних конкурентів, обсяг їхньої діяльності по закупівлі і реалізації товару, рівні в його якості, основні канали просування товарів, а також дані про фінансовий стан і надійність партнерів та багато інших даних, необхідних для всіх учасників ринкового обігу. Для надання послуг інформаційно(комерційних потрібно створити інтегровані дані у формі банків комерційної інформації.

Послуги комерційні (англ. commercial services) – сукупність посередницьких, комісійних, рекламних, інжинірингових, інформаційно-комерційних та інших видів послуг, пов’язаних із закупівлею, продажем і просуванням товарів від виготовлювача до кінцевого споживача.

Послуги комісійні (англ. comission services) – різновид посередницьких послуг, що надаються на основі комісійної угоди, відповідно до якої власник товару (комітент) доручає торговому посереднику (комісіонеру) продати або закупити певну партію товару.

Специфіка комісійних послуг полягає в тому, що посередник, який здійснює закупівлю чи продаж товару, не стає його власником, а діє винятково в рамках комісійної угоди.

Послуги науково-консультативні (англ. scientific consulting services) – реалізація послуг для замовників, що мають недостатньо послуг по розробці методичних рекомендацій, економічних і технічних рішень, у створенні й оформленні нових фірм на ринку, їхньої ліквідації, розробці бізнес-планів, бізнес-карт, навчанні, перепідготовці кадрів і проведенні наукових стажувань у Росії і за кордоном. Усі ці напрями посередницької діяльності об'єднані у світовій практиці загальним поняттям "консалтингові послуги".

Послуги неринкові (англ. Non market services) – послуги, які цілком або переважно покриваються з державного бюджету, добровільних грошових внесків або прибутків від власності.

Послуги рекламні (англ. advertising services) – надання посередницьких послуг у сфері поширення інформації про товар, роботу, послуги через рекламні видання і засоби інформації (друковані видання, засоби радіомовлення, телебачення, внутрішню і зовнішню рекламу, наукові симпозіуми, презентації та ін.). Рекламні послуги містять у собі також роботу щодо підготовки рекламних листків, відеороликів, каталогів, пошук спонсорів під час проведення великих спортивних і естрадних шоу і багато інших напрямів.

Постановка цілей і підвищення продуктивності (англ. goal setting and performance improvement) – положення про те, що знання завдань і постановка цілей підвищують мотиваційний потенціал працівників, що доводять здебільшого спеціальні дослідження. Вважається, що наразі нам невідомі інші, більш ефективні способи мотивації, ніж управління за цілями.

Постановка цілей, теоретичне обгрунтування (англ. goal identification and theoretical justification) – наукове підтвердження інтуїтивного уявлення про переваги постановки цілей в організації. З погляду економіки, наприклад, неможливо досягти усього, чого хочеться. Енергія, як і гроші, підпадає під чинність закону дефіцитності, ми завжди відчуваємо брак енергії і часу. Цілі, які ставимо перед собою, визначають коло найбільш істотних для нас проблем і спрямовують наші дії на досягнення окремих, проте важливих результатів.

Постачання (англ. delivery) – передача однією організацією (постачальником) іншій (замовнику) партії продукції у визначені терміни. **Постійне котирування** (англ. constant quation) – метод визначення курсу

цінного папера, що складається з постійного зіставлення заявок на купівлю та продаж за даними цінними паперами.

Постійні витрати підприємства (англ. constant costs) – витрати, не залежні від обсягу виробництва й обсягу реалізації продукції.

Постконтроль (англ. post control) – контроль результатів обчислення після виконання програми.

Потенціал аквізиторський (англ. marketing potential) – здатність підприємства (фірми) стимулювати і задовольняти попит на свої товари. **Потенціал економічний** (англ. есопотіс potential) – сукупність економічних можливостей держави, які можуть бути використані для потреб суспільства (виробництво, оборона тощо). Відображає економічну могутність країни, досягнутий рівень розвитку продуктивних сил, обсяг національного багатства, можливості їх зростання.

Потік грошовий (англ. sourse of income) – чистий прибуток від обігу ліквідних коштів. Розраховується, як сума річного приросту, амортизації та зміни поточних відрахувань у резервний фонд.

Поточна продукція (англ. flow production) – це продукція, одержана одночасно з основним (цільовим) продуктом, тобто в єдиному технологічному процесі. Ця продукція за якістю відповідає встановленим стандартам або технічним умовам, приймається відділом технічного контролю і призначається для подальшої переробки або відпуску стороннім підприємствам.

Поточні активи, обіговий капітал (англ. current assets) – фонди корпорації, які можуть бути швидко трансформовані в гроші; формуються з дебіторської заборгованості, запасів товарів, незавершеного виробництва, банківських рахунків і реалізованих цінних паперів.

Потреба в повазі (англ. esteem needs) – 1. в ієрархії потреб А. Маслоу властиве людям прагнення до збереження власного достоїнства і визнання з боку інших. Усім хочеться вірити в те, що все, що ми робимо, має значення в очах інших, що ми чесні, порядні, з нами спілкуються, як із друзями, і нас поважають колеги по роботі. Якщо ми впевнені в такім сприйнятті оточуючими нас людьми, то наша потреба у визнанні і повазі виявляється вдоволеною. 2. одна з вищих потреб людини в моделі ієрархії потреб А.Маслоу. Якщо до персоналу ставляться шанобливо, люди в організації, наймовірніше працюватимуть з високою самовіддачею.

Потреби (англ. needs) – 1. внутрішній стан психологічного чи функціонального відчуття браку чого-небудь. 2. Будь-яка потреба для

підтримки життєдіяльності організму особистості, соціальної групи, суспільства загалом, внутрішнє спонукання до активності. П. бувають: фізіологічні, безпеки, соціальні, самоповаги, самовираження. 3. недостатність організму, індивіда, особистості в чомусь, що потрібне для їхнього нормального існування. Незадоволена потреба викликає в організмі людини певну психологічну напруженість, що спадає при повному задоволенні потреби. Розуміння потреби людей – половина успіху для будь(якого бізнесу. Церква (на відміну від самої віри у Вищий розум) – теж бізнес і цей бізнес успішно розвивається завдяки правильному розумінню потреб віруючих), оскільки надає конкретні послуги за цілком конкретні гроші.

Пошук єдиного кращого шляху (англ. quest for the one best way) – відповідно до класичної теорії організації існує деякий містичний оптимальний спосіб управління організацією. Відмова від пошуку подібного шляху припускає орієнтацію на обставини, що породжені навколишнім середовищем.

Правила (англ. rules) – 1. точні дії у виконанні якого(небудь документа, те, що має бути зроблено в конкретній ситуації. Правила обмежують свободу вибору. 2. вказівки, що варто робити в конкретній ситуації.

Правила Гаагські (англ. the hague rules) – основні положення, що визначають обсяг відповідальності судновласників при перевезенні вантажів за коносаментами.

Правило найменших витрат (англ. Least cost combination rule of resources) – ситуація, за якою останній карбованець, витрачений на кожен ресурс, дає однаковий граничний продукт.

Правоздатність (англ. legal competence) – здатність особи (громадянина, організації) мати права і обов’язки (майнові й немайнові), здійснювати угоди та інші юридичні акти – купувати, будувати, створювати свої філіали, представництва і агентства, а також брати участь в організаціях, діяльність яких відповідає завданням зовнішньоторговельних об’єднань, виступати позивачем і відповідачем у судах та арбітражах.

Прагматизм (англ.pragmatism) – практична корисність діяльності, що спрямована на розв’язання практичних завдань та задоволення переважно тільки основних потреб особи або суспільства.

Прагматика (англ. pragmatic) – оцінка та порівняння різних комп’ютерних мов, програм і систем за критерієм корисності, вигідності, ефективності. Прайм рейт (англ. prime rate) – найменша відсоткова

ставка, яка стягується комбанками з найбільш кредитоспроможних і великих позичальників, при цьому інші відсоткові ставки для приватних осіб на автомобілі, комерційні та фінансові позики часто прив'язуються до п. р. **"Прайстейкер"** (англ. Price taker) – фірма, яка продає свою продукцію за цінами, встановленими органами, над якими вона не має контролю. **Праця** (англ. labour) – прямий внесок у виробництво (обслуговування), який люди роблять за рахунок фізичної і розумової діяльності.

Праця й ефективність (англ. work and efficiency) – зв'язок між ефективністю праці працівника і методами стимулювання до продуктивної праці. Як вважав Емерсон, велика частина людей використовує на робочому місці не більш як 60% свого потенціалу. Тому варто навчити персонал повніше реалізувати всі свої можливості при виконанні встановленого завдання. Для цього потрібні ретельний аналіз праці і навчання оптимальним трудовим операціям, і в цьому Емерсон поділяв погляди Гілбрет і Тейлора. Крім того, слід розробляти методику постановки таких цілей, що вимагали б від персоналу максимальної продуктивності. Емерсон думав, що ефективність праці людини не перевищує 1% величини закладеного в ньому сукупного природного потенціалу.

Предикат (англ. predicate) – логічна функція, яка виражає деякі співвідношення між своїми аргументами: набуває значення "істина", якщо це співвідношення є в дійсності; "обман", якщо воно відсутнє.

Предмет (англ.subject) – логічне поняття, що становить зміст думки, пізнання, те, на що спрямована пізнавальна, творча, практична діяльність кого-, чого-небудь.

Презентація (англ. presentation) – 1. публічне представлення підприємства, фірми тощо з метою здобуття популярності. 2. протокольний захід рекламного характеру для ознайомлення з новою фірмою, її товарами та послугами. 3. подання переказного векселя особі, зобов'язаній виконувати оплату.

Презумпція (англ. presumption) – 1. припущення, яке грунтується на ймовірності. 2. визнання факту юридично достовірним, доки не буде доведено зворотного.

Прейскурант (англ. Price list) – спеціальний збірник, який містить у собі ціни і тарифи на певну групу товарів (послуг) або ряд груп однорідної продукції.

Премія (англ. premium) – 1. ціна опціону. 2. сума грошей, яку сплачує і одержує продавець за право, що випливає з опціону.

прерогатива (англ. prerogative) – виключне право, яке належить певному державному органу або посадовій особі.

Претензія (англ. claims) – 1. вимога кредитора, пред'явлена боржникові про сплату боргу, відшкодування завданих збитків, сплату штрафу, усунення недоліків або про зниження ціни проданої речі, поставленої продукції, виконаної роботи. 2. документ, в якому викладено ту чи іншу, здебільшого майнову, вимогу щодо зобов'язаної особи.

Преференція (англ. preference) – пільгові митні платежі, що встановлюються державою щодо частини або всіх товарів, що завозяться з інших країн.

Прибув останнім – обслуговується першим (ПООП) (англ. last in first out (LIFO)) – розрахунковий метод, за яким останнє досягнення купленого винаходу дає право бути використаним першим.

Прибуток (англ. profit) – перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів; один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства, підприємця. Прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукту господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність у грошовому вираженні.

Прибуток брутто (англ. gross profit) – прибуток до вирахування податків і витрат.

Прибуток балансовий (англ.not profit) – загальна сума прибутку підприємства з усіх видів виробничої і невиробничої діяльності за певний період часу (найчастіше за рік), що відбивається в балансі.

Прибуток валовий (англ. gross profit) – різниця між виручкою від реалізації продукції, робіт, послуг і фактичною їх собівартістю.

Прибуток емісійний (англ. profit from underwriting) – прибуток від розміщення цінних паперів, який одержують великі банки, інші кредитно-фінансові установи внаслідок посередництва між емітентами цінних паперів і їх покупцями.

Прибуток і добробут суспільства (англ. profits and the welfare of society) – у Гантта уявлення про те, що ділові компанії як суспільні інститути існують і діють на благо суспільства. Якщо коли-небудь суспільству здасться, що витрати на зміст корпорацій перевищують прибуток, отриманий від них, то воно вправі вдатися до відповідних санкцій. Гантт вважав, що індустріальні країни повинні забезпечити справедливий розподіл доходів серед усіх факторів виробництва,

особливо це стосується фактора “праця”. На противагу погляду про соціальну відповідальність бізнесу, багато авторів у галузі менеджменту думають, що суспільство і його добробут не повинні стосуватися бізнесу, ціль якого полягає тільки в тому, щоб робити гроші. Як вважає М. Фрідмен, професійні менеджери — це лише агенти, що діють від імені власників, і їхня соціальна відповідальність полягає саме в тому, щоб робити гроші.

Прибуток установчий (англ. capital gains) – прибуток, одержаний засновниками акціонерного товариства у вигляді різниці між сумою, одержаною від реалізації акцій, і дійсним капіталом, вкладеним у підприємство.

Прибуток чистий (англ. nit profit) – прибуток, що залишається після сплати (з суми валового прибутку) законодавчо встановлених податків. **Прибуток чистий капіталізований** (англ. nit capital profit) – наявна вартість усіх очікуваних прибутків або перевищення усіх платежів фірми.

Приватизація (англ. privatization) – одна з форм роздержавлення, тобто передачі (продажу) підприємств, які належать державі, насамперед, підприємств громадського харчування і побутового обслуговування, засобів транспорту, житлових будинків та інших об’єктів, приватним власникам.

Приватизація мала (англ. small privatization) – перетворення державної власності в приватну у сфері торгівлі, громадського харчування і побутового обслуговування, а також невеликих підприємств у промисловості та інших галузях економіки.

Привілейовані акції (англ. advantage stocks) – акції, що дають право на додаткові дивіденди і право на одержання матеріального відшкодування за акції при ліквідації компанії (порівняно із “звичайними акціями”).

Призначення організації і навколишнє середовище (англ. organizational purpose and environment) – аспект організаційної структури, що стосується зовнішнього середовища. Просто маса речей в оточенні організації не становить ніякого інтересу для менеджера. Цю масу треба звести до чогось загального, систематизувати і структуризувати на основі визначених відмітних ознак, тобто призначення організації і її конкретних цілей. Це призначення трансформує “просту масу речей” у щось “значиме, релевантне і таке, що становить інтерес для організації”. Організація — це група людей, діяльність яких свідомо координується для досягнення загальної мети чи цілей. Щоб бути справді організацією, ця група повинна відповідати таким вимогам: – наявність, принаймні,

двох людей, які вважають себе частиною цієї групи; – наявність хоча б одної спільної мети; – наявність членів групи, які свідомо працюють разом, щоб досягти значимої для всіх мети. Внутрішнє середовище організації визначається внутрішніми змінними, тобто ситуаційними факторами всередині організації. Внутрішнє середовище, де працюють менеджери, містить в собі корпоративну культуру, організаційну структуру, технологію виробництва всі будинки та споруди, які належать організації, машини та обладнання. Найбільш вагомим фактором внутрішнього середовища є корпоративна культура. Внутрішня культура має відповідати вимогам як зовнішнього середовища, так і стратегії фірми. Американські економісти М. Мейсон, М. Альберт та Ф. Хедоурі виділяють такі основні внутрішні змінні в будь-якій організації, як цілі, структура, завдання, технологія та люди (працівники). Зовнішнє організаційне середовище включає елементи, які знаходяться за межами організації, але мають на неї суттєвий вплив. Це конкуренти, ресурси, технології та економічні умови. Зовнішнє середовище організації ділять на два рівні: загальне середовище та середовище завдань. Загальне середовище — це елементи, які мають опосередкований вплив на діяльність організації. Вони включають в себе соціальні, демографічні та економічні фактори, які в рівній мірі впливають на всі організації (збільшення темпів інфляції, ріст числа сімей, в яких працюють чоловік і жінка). Зовнішні фактори — це переважно неконтрольовані сили, які мають вплив на рішення менеджерів і їх дії, зрештою, на внутрішню структуру і процеси в організації. Зовнішнє середовище організації — це сили, зовнішні щодо організації, які впливають на її результативність. Функціональні сфери зовнішнього середовища такі. Соціальне середовище. Зростання населення, розвиток культури, освіти визначають характер зростаючого потенційного ринку; вимірювання потреби в кількості і якості благ, які споживаються (продуктів, житла, комфорту), зміна стилю життя призводять до трансформації понять зайнятості та відпочинку, здорового способу життя, комфорту житла, а все разом — мотивація для зміни виробництв благ і послуг. Правове середовище. Всі бізнесорганізації працюють в юридичних рамках, норми права регулюють поведінку бізнес(організацій і вирішують спори, конфлікти між ними і суспільством загалом. Тому розвиваються закони, контрактне право, захист споживачів тощо. Державне середовище. Держава в економіці може відігравати три різні ролі: невтручання держави в процеси економіки (вільний ринок); радикальне втручання в економіку (соціалізм і комунізм); прагматичне втручання, тобто узгодження політичних поглядів, індивідуальної ініціативи, прибуткової мотивації, ринкових сил (ринок, що регулюється). Політичне середовище. Внутрішній ринок знаходиться під впливом політичних подій і рішень, аналогічно цьому політичні фактори можуть впливати на операції в сфері міжнародного бізнесу. Технологічне середовище. Динаміка попиту і

пропозиції на ринку праці, ресурсів і фінансів впливає на темпи інноваційних процесів у технології. Сили конкуренції стимулюють процес розвитку технологій. Економічне середовище. Процеси виробництва продукції та послуг завжди знаходяться в конкретному зв'язку з економічним середовищем: рівнем зайнятості, платіжним балансом, темпами економічного росту. Ресурсне середовище. Економісти вважають, що ресурси, які споживаються людством, завжди обмежені. Цей принцип можна вважати правильним, якщо йдеться про ресурси, які не вимагають глибокої переробки. У випадку, якщо використовуються високі технології і ресурсами є квазічастинки та компоненти енергії, то можна стверджувати, що ресурси на землі не обмежені. Проблемою виробництва є інший аспект: навчитися отримувати необмежену кількість ресурсів, не порушуючи при цьому стійкості та рівноваги параметрів оточуючого середовища, які визначають тривалість перебування людства на землі.

Прийняття рішень (англ. Decision making) – процес вибору альтернативи. Володіючи спеціальним алгоритмом, можна підвищити якість і ефективність прийняття рішень.

Прийняття рішень централізоване і децентралізоване (англ. Decision making, centralized/decentralized) – необхідність різного ступеня централізації ухвалення рішення залежно від складності розв'язуваних організацією проблем. Так, якщо виробничий процес достатньо відрегульований і одноманітний, рішення можуть прийматися в строго централізованому порядку. У випадку ж нерегулярного і дуже спеціалізованого виробництва ухвалення рішення варто децентралізувати так, щоб альтернативи вибирали ті люди, які особливо добре розуміють мінливі обставини.

Прима (англ. prima) – перший примірник переказного векселя (тратти).

Принада покупця (англ. consumer's advantage) – вид продукції, що характеризується збитковістю для продавця і прибутковістю для покупця. Останній одержує товар з якостями, що відповідають ціні. Даний вид продукції виділяється в рамках конкретної фірми внаслідок класифікації продукції на чотири види ("принада покупця", "оптимальний стратегічний вибір", "пастка для покупця", "країна дурнів") за допомогою матриці "покупець — продавець", що має якісну градацію своїх сторін (позитивний чи негативний дохід продавця на вкладений у виробництво продукції капітал; позитивне чи негативне значення співвідношення ціни і вигоди для покупця). Продукція "принада покупця" зазвичай з'являється в компаніях, що керуються головним чином технологічною новизною продукції без попередньої оцінки її потенційної прибутковості. Таке

становище може виникнути з кількох причин: використання нової технології почате передчасно; витрати на виробництво ще не досягли відповідності з реальним рівнем ринкових цін; продукція випущена на ринок до того, як покупець готовий платити за нововведення; обсяг потенційного попиту недостатній для покриття витрат фірми на МДДКР; кількість постачальників цієї продукції, зацікавлених перспективою росту попиту на ринку; фірма розробляє і просуває на ринок продукцію, створювану на основі технології, що швидко замінюється новою у застосуванні якої вона не має досвіду.

Принцип (англ. principle) – головне, вихідне положення, правило діяльності організації в якій(небудь сфері або правило поведінки особи.

Принцип Бабела (англ. Babel's principle) – принцип, згідно з яким підприємство, яке вкладає кошти в охорону навколишнього середовища, може перепродати своє право на винаходи іншому підприємству цього ж географічного району, яке поки що не досягло визначеного економічного стандарту.

Принцип безперервності (англ. continuum principle) – принцип раціональної організації процесів, що визначається відношенням робочого часу до загальної тривалості процесу.

Принцип єдності теорії і практики управління (англ. principle of theory and practice unity) – означає, що будь-яке управлінське рішення має бути логічне, відповідати заходам і методам системи менеджменту та вирішувати одне з його практичних завдань.

Принцип заслуг (англ. merit principle) – у політиці оплати і просування персоналу американських компаній і державних відомств зазвичай протиставляється принципу старшинства, якого дотримуються японські фірми. У США рівень зарплати, премії, підвищення в посаді, як правило, не залежать від віку чи статі працівників, а лише від реальних результатів їхньої роботи. Диференціація в оплаті і преміюванні працівників однакових посад у цьому випадку дуже велика, і центральною ланкою всієї кадрової роботи стає щорічна індивідуальна оцінка й атестація працівників, що грунтується на чітких формальних критеріях і затвердженій процедурі її проведення.

Принцип координації (англ. coordination principle) – одне з багатьох положень організації. Хоча організація і починається з об'єднання зусиль двох чи більше людей задля досягнення загальної мети, таке товариство ще не створює організаційної структури. Перший принцип організації полягає в тому, що зусилля членів товариства мають бути

скоординовані, люди повинні діяти разом. Це, в свою чергу, припускає існування єдиної мети.

Принцип паралельності (англ. parallelism principle) – принцип раціональної організації процесів, який характеризує ступінь поєднання операцій в часі. Види проведення операцій: послідовне, паралельне та паралельно-послідовне.

Принцип пропорційності (англ. commensurability principle) – принцип, виконання якого пропорційне забезпеченню робочих місць інформацією, матеріальними ресурсами, кадрами тощо.

Принцип прямоточності (англ. direct flow principle) – принцип раціональної організації процесів, що характеризує оптимальність шляху проходження предмета праці, інформації і т. ін.

Принцип ритмічності (англ. rhythmic principle) – принцип раціональної організації процесів, які характеризують рівномірність їх виконання в часі.

Принцип скалярності (англ. scalar principle) – один із чотирьох принципів Муні і Рейлі (“Принципи організації”, 1163), відповідно до якого координація починається зверху організаційної структури і спускається донизу всієї організації. Як наслідок, управлінська влада і відповідальність розподіляються по всій структурі. Це і є градація влади і відповідальності серед менеджерів різних рівнів, що утворює ієрархію чи вертикальний поділ праці. На думку Ервіка, вища влада в організації повинна бути наявною, якщо треба, але у формі “скалярного процесу”, вона утворить пряму лінію від вершини ієрархії до кожного співробітника організації. Влада переміщується по “скалярно(му ланцюжку”, розподіляючи повноваження і координуючи роботу персоналу.

Принцип старшинства (англ. seniority principle) – в Японії в політиці оплати праці широко використовується і застосовується автоматичне підвищення зарплати працівників залежно від стажу їхньої роботи. Наприклад, у наукомістких галузях японського машинобудування щорічний приріст зарплати персоналу у 80-ті роки становив у середньому близько 4%. Крім того, якщо дозволяє фінансовий стан, японські фірми виплачують усім своїм постійним працівникам премії двічі на рік (щоразу приблизно до двох-трьох місячних зарплат). Істотне збільшення до зарплати (у розмірі 20-25%) дається також при одруженні та народженні дитини. Вагому добавку до зарплати у процвітаючих великих фірмах становлять виплати і пільги із соціальних фондів (відрахування в пенсійні фонди, медичне страхування, часткова чи повна оплата житла, доставка на роботу заводським транспортом, оплата

місця в профілакторіях і будинках відпочинку фірми). Загалом можна констатувати, що принцип старшинства, використовуваний при управлінні персоналом на японських фірмах, спрямований на забезпечення кадрової стабільності, будується на виділенні як первинної ланки, що є об'єктом управління групи, а не індивіда. На противагу цьому, типова американська практика соціальнокадрових відносин використовує принцип заслуг, заохочує індивідуалізм, динамізм і конкуренцію, що частіше призводить до загострення суперечностей між адміністрацією і пересічними робітниками та службовцями. Використання принципу старшинства, за різними оцінками, охоплює від 22 до 30% усієї робочої сили Японії і характерне переважно для великих корпорацій, державних відомств і банків.

Принципи ефективності (англ. principles of efficiency) – викладені у відомій книжці Емерсона "Дванадцять принципів ефективності" "прості, загальнозрозумілі і фундаментальні закони, що протягом мільйонів років вироблялися і практикувалися в природі в рослинних та інших формах життя". Ефективність, вважає Емерсон, — це те, що дозволяє одержувати більш високі результати меншими зусиллями, тоді як напружена праця дає такі ж результати, але вже ціною надмірно великих зусиль. Неефективність може мати місце тільки з двох причин: організація просто незнайома з цими елементарними принципами або ж не застосовує їх на практиці. У будь(якому разі неможливе ніяке підвищення ефективності, поза як при послідовному дотриманні принципів ефективності праця стає задоволенням, грою, а не просто робітничим завданням.

Принципи організації (англ. principles of organization) – чотири головних елементи організаційних структур, необхідні для їхнього нормального функціонування: принцип координації – упорядкований напрям індивідуальних зусиль на досягнення загальних цілей в організації; скалярний принцип — поширення управлінської функції і відповідальності лінійно і послідовно зверху вниз за ієрархією; функціональний принцип — розподіл обов'язків за видами завдання й індивідуальними здібностями; принцип "функціонування штабного персоналу" — експертиза з її творчими ідеями і консультаціями.

Принципи планування (англ. planning basics) –

1) ранжирування об'єктів за їх важливістю;

2) варіантність планів;

3) збалансованість планів;

4) погодженість планів з параметрами зовнішнього середовища;

5) спадкоємність стратегічного та теперішнього планів;

6) соціальна спрямованість плану (забезпечення екологічності, ергономічності та безпечності);

7) автоматизація системи планування;

8) забезпечення зворотного зв'язку системи планування в циклі управління;

9) економічна обґрунтованість планових показників;

10) застосування до планування наукових підходів менеджменту;

11) адаптованість до ситуації.

Принципи прогнозування (англ. prognosis basics) – системність, комплексність, безперервність, варіантність, адекватність і оптимальність.

Принципи системності потребують взаємопов'язаності та суппідлеглості прогнозів.

Принципи раціональної організації процесів (англ. racional process organization principle) – пропорційність, безперервність, паралельність, прямоточність, ритмічність, спеціалізація та універсалізація тощо.

Принципи управління (англ. administrating principle) – 1) основні правила, що визначають вибір стратегічних цілей управління, побудова організаційних структур, функціонування і розвиток керованої системи, прийняття рішень; 2) найважливіші вимоги, дотримання яких забезпечує ефективність управління. принципал (англ. principal) – основний боржник у зобов'язанні. Особа, від імені якої діє агент або представник. приплив капіталу (англ. capital flow) – величина нетто(засобів (чиста величина), отримана через позику іноземних фінансових посередників, а також через продаж реальних або фінансових активів іноземним покупцям. припущення про людську природу (англ. assumptions about human nature) – те, що менеджери думають про своїх співробітників, і підходи цих менеджерів до вирішення управлінських проблем. Доведеним є той факт, що уявлення значною мірою визначають поведінку. Так, Ф. Тейлор навіть кращих робітників розглядав як добрих, сильних, але не дуже кмітливих буйволів, що перебувають у тісному зв'язку з його механічним

уявленням про природу людини. Зовсім інші припущення робили А. Маслоу і Б. Скіннер, що привело їх до прямо протилежних теоретичних результатів. природний рівень безробіття(англ. natural level of unemployment),рівень безробіття, за якого фактори, що підвищують і знижують заробітну плату і ціни, перебувають у рівновазі. Тому інфляція за цього рівня не зростає і не знижується. Основними факторами, які можуть сприяти зниженню природного рівня безробіття, є поліпшення інформованості населення про можливість зайнятості, вдосконалення професійної підго(товки зі спеціальностей, що мають найбільший попит. **Природні ресурси** (англ. natural resources) – все, що може бути використано як виробничі ресурси в природному стані, – сільськогосподарські угіддя, поклади корисних копалин.

Приховування зловживання інформацією (англ. withholding or misuse of information) – несумлінне поширення комерційної чи технічної інформації з метою завоювання частки на ринку збуту недоброякісної продукції. Фальсифікація інформації розглядається як безвідповідальне і неетичне поводження, вона незаконна, соціально шкідлива і ні в якому разі не може бути виправдана нічим, хіба що короткозорістю осіб, які приймають рішення.

Пріоритет (англ. priority) –1. переважне, найважливіше значення чогось. 2. головне у відкритті, винаході. 3. в інформатиці – число, приписане до задачі, процесу або операції, яке визначає черговість їхнього виконання або обслуговування. 4. ступінь важливості одних дій порівняно з іншими. Правильне встановлення пріоритетів – одне з головних умінь будь(якого менеджера. У статті до даного терміна пропонується модель, що полегшує встановлення пріоритетів. У цій моделі вибір програми дій здійснюється із застосуванням двох критеріїв.

Прогноз (англ. prognosis) – передбачення на основі наявних даних напряму, характеру й особливостей розвитку та закінчення явищ і процесів у природі й суспільстві.

Прогнозування обсягу продажів (англ. sales rate prognosis) – науково обґрунтоване передбачення можливого обсягу продажів товару і термінів його досягнення.

Прогнозування попиту (англ. demand prognosing) – науково обгрунтоване передбачення можливих у майбутньому напрямів розвитку попиту, зокрема, кількісну оцінку її розмірів і структури; об’єкт прогнозування попиту – конкретний вид попиту населення, на який розробляється прогноз; помилка прогнозування попиту – розходження між фактичним і прогнозними даними; точність прогнозування попиту –

характеристика, що визначає ступінь можливостей коливання прогнозних оцінок попиту.

Прогнозування соціальне (англ. social prognosis) – вироблення обґрунтованих уявлень про стан керованого об'єкта в майбутньому. Вид попиту населення, на який розробляється прогноз; помилка прогнозування попиту – розходження між фактичними і прогнозними даними; точність прогнозування попиту – характеристика, що визначає ступінь можливостей коливання прогнозних оцінок попиту.

Продаж (купівля) облігацій (англ. buying/selling of obligations) – операції, що виконують ощадні банки з облігаціями державних позик, які вільно функціонують. Ощадбанки купують облігації за номінальною вартістю, а продають їх за цінами, встановленими центральним національним банком. Облігації продаються ощадбанками постійно, за винятком днів, коли вони опечатані у зв'язку з проведенням тиражів виграшів.

Продукт (англ. product) – все, що може бути представлене на ринку з метою задоволення потреб споживачів.

Продукт гранічний (англ. objective product) – фактори виробництва – додатковий випуск товару, що пов'язаний із збільшенням факторів виробництва на одиницю продукції при незмінності обсягів інших використовуваних факторів виробництва.

Продукт об'єктивний (англ. objective product) – товар чи послуга, що описані і подані в їх фізичних властивостях.

Продукт суб'єктивний (англ. subjective product) – товар або послуга, описані і подані для потреб, які вони будуть задовольняти.

Продуктивна організаційна структура (англ. productive organization structure) – організаційна структура підприємства, в якому виділені досить автономні підрозділи, керівники яких несуть повну відповідальність за розробку, виробництво і просування конкретного продукту.

Продуктивність і умови праці (англ. productivity and working conditions) – соціопсихологічне тлумачення росту продуктивності залежно від сприятливості умов праці в організації і на робочому місці. Емпіричні дані свідчать, що поліпшення умов праці і надання більшої волі дій робітникам неминуче сприяють зростанню продуктивності. Історичні уроки менеджменту показують також, що спеціалізація і поділ праці призводять до швидкого зростання продуктивності й тому залишаються ще на невизначений час важливим фактором сучасного

індустріального суспільства. Проблема полягає в тому, щоб відповідно сконструювати й оформити робочі місця, зробити осмисленою навіть до граничного ступеня спеціалізовану працю.

Продуктивність і участь у прибутках (англ. productivity and profit sharing) – ідея соціальних критиків у класичному менеджменті про те, що задоволення від праці, відданість компанії і продуктивність праці можуть бути, найімовірніше, досягнуті, якщо співробітники компанії матимуть свою частку участі в результатах загальної праці. Участь у прибутках породжує відносини партнерства між персоналом і менеджерами, тоді як у противному разі працівники лише створюють прибуток, але не користуються плодами своєї праці.

Продуктивність праці і науковий менеджмент (англ. productivity and scientific management) – система наукового менеджменту Тейлора, спрямована на підвищення ефективності праці і пропонує принципово нові завдання для менеджерів. У цій системі вони одержують нові обов'язки: науково аналізувати всі елементи праці, заміняти застарілі емпіричні правила, методично відбирати і навчати працівників. Істотним елементом цього процесу повинно бути розкриття потенціалу працівника для виконання всіляких завдань.

Продуктивність (технічна ефективність) (англ. effciency) – досягнення цілей організації за мінімуму витрат і зусиль. Продуктивний менеджер використовує людські і матеріальні ресурси з найвищим результатом.

Продуцент (англ. producer) – 1. виробник. 2. країна, яка виробляє даний товар.

Проектна група (англ. project group) – тимчасове організаційне утворення людей із керівником на чолі, що має на меті досягнення, як правило, однієї важливої цілі. Містить у собі набір усіх необхідних фахівців для виконання завдання в запланований термін.

Проектна/матрична організаційна структура (англ. matrix organization structure) – організація, в якій для вирішення в короткий термін конкретного завдання створюється тимчасова група фахівців, після вирішення завдання група розпускається. Приклад матричної структури – накладення проектної структури на функціональну чи дивізійну, основні проблеми матричної структури пов'язані з порушенням принципу єдиноначальності.

Пролонгація (англ. extensioп) – продовження строку дії будь(якого договору або угоди. проміжні товари (англ. intertediate goods) – товари,

що купують з метою подальшого використання у вигляді ресурсів виробництва інших товарів.

Проникливість (англ. penetration) – стратегія, за якою новий продукт пропонувався для продажу за зниженою ціною, щоб швидко заволодіти більшою часткою ринку.

Пропозиція (англ. offer) – бажання і здатність продавців представляти товари для продажу на ринку. пророгація (англ. prorogatioп) – відстрочка засідань парламенту за рішенням глави держави; у міжнародному праві – договірне визнання підсудності.

Проспект (англ. prospectus) – документ, який характеризує головні деталі нової емісії фондових цінностей або зобов'язань.

Просування товару (англ. promotioп) – стимулювання збуту – будь(яка збутова діяльність, що доповнює або координує особистий продаж і рекламу з метою отримання прибутків.

Протекціонізм (англ. protectionism) – 1. державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції. Проводиться через добровільні обмеження експорту та імпорту товарів, ліцензування, підвищення технічних та стандартних вимог, введення жорсткого антидемпінгового збору тощо. 2. є інструментом державної політики, покликаним захистити національні галузі економіки від банкрутства, скорочення виробництва через нездатність конкурувати з імпортерами. Протекціонізм здійснюється зазичай за ініціативи і під тиском з боку керівництва фірм національних галузей. Однією з найважливіших передумов для ухвалення рішення про протекціоністські заходи щодо імпортерів продукції тієї чи іншої галузі є стратегічна важливість для даної країни збереження підприємств цієї галузі. Під час введення протекціоністських засобів захисту національного ринку щоразу доводиться вирішувати таке загальне питання: чи варто розглядати дедалі більш інтенсивне вторгнення товарів з інших країн як небезпеку, чи ж повинний бути прийнятий погляд споживачів, що вітають можливість придбання більш дешевих імпортних товарів? Економічно ефективною реакцією на більш дешевий імпорт є перерозподіл факторів виробництва країни(імпортера на користь тих секторів, де ця країна продовжує мати суттєву перевагу. У цьому випадку ресурси країни(імпортера будуть використовуватися більш ефективно, а реальні доходи споживачів будуть високими. Цей погляд лежить в основі політичних рекомендацій максимально відкрити економіку для міжнародної конкуренції. Однак на практиці збільшення, наприклад, і без того переповненого постачальниками американського ринку викликало різкий ріст протекціонізму. Серед поширених заходів у протекціоністській

політиці використовуються такі: повна заборона імпорту тієї чи іншої продукції; запровадження нетарифних бар'єрів (наприклад, введення спеціальних стандартів на імпортовану продукцію); висунення вимог до експортерів про добровільне обмеження експорту; обмеження обсягів імпорту тієї чи іншої продукції за допомогою встановлення квот; встановлення підвищених податкових тарифів на імпортовану продукцію; організація з ініціативи фірм або уряду і за підтримкою уряду (зокрема, законодавчої і фінансової) консорціумів з метою швидкого розвитку і підняття до світового рівня конкурентоздатності продукції тієї чи іншої галузі. Дозвіл діяльності консорціумів являє собою історичну зміну найважливішої установки в економічній політиці капіталістичних країн, орієнтованої на недопущення створення монополій (антитрестовське законодавство). Наразі у США створено кілька консорціумів (науково-дослідних і виробничих), що зажадали від конгресу США внесення в антитрестовське законодавство ряду змін. Були створені такі консорціуми в радіоелектронній промисловості США, як "US Memories Inc.", "Sematech" та ін., що покликані протистояти експансії Японії в конкурентній боротьбі на американському ринку. І процес створення нових консорціумів триває. Наостанку необхідно підкреслити, що в суспільстві, яке визнає як інтереси споживачів, так і свою відповідальність за тих, кому воно створює труднощі у своєму прагненні до більш відкритої торгової політики, має бути знайдений компроміс, який дозволив би уникнути дорогого протекціонізму, але разом з тим, розділити тягар зусиль по адаптації до умов, що змінилися. Для цього важливим уявляється зміцнення нових механізмів адаптації, наприклад, що сприяють перенавчанню працівників, котрі втрачають свої робочі місця внаслідок конкуренції з боку імпорту. Такі заходи допоможуть протистояти потоку вимог про розширення протекціонізму.

Протилежний ринок (англ. Over the counter (OTC) market) – вторинний ринок цінних паперів, який складається з мережі торгівців, які підтримують зв'язок за допомогою телефону чи комп'ютера.

Протокол (англ. record of proceedings) – 1. документ, в якому фіксуються фактичні обставини (перебіг зборів, зустрічі, переговори, процесуальні або слідчі дії, судове засідання). 2. п. про наміри – документ, який підписують після першої зустрічі потенційних ділових партнерів з метою ініціалізації взаємовигідного співробітництва. 3. сукупність правил, традицій та умовностей, яких дотримуються уряди та їхні дипломатичні представники в міжнародному спілкуванні. 4. в інформатиці – роздрукування повідомлень про події в системі та збої, які видаються на операторський термінал.

Професіоналізм у менеджменті (англ. professionalism in management) – дві умови, виконання яких дає право говорити про

існування професійного менеджменту. По-перше, менеджмент має ґрунтуватися на науці і науковому знанні, по-друге, це наукове знання повинне бути пристосоване до практичної управлінської діяльності. Якщо протягом деякого часу ці дві вимоги виконуються, а суспільство одержує вигоду від професіоналізму менеджерів і самого менеджменту, то буде доведена правота прихильників “видимої руки”.

Профіцит (англ. proficit) – бюджет з переважанням доходної частини над витратною.

Процедура (англ. procedure) – певним чином організована послідовність прийомів і способів поведінки, спрямована на отримання певного результату.

Процедури управління (англ. management procedures) – сукупність стратегій процесу управління, згрупованих за принципом обов’язкової послідовності, загального предмета, необхідної взаємодії, відносної завершеності і однакового призначення. За певними процедурами проводяться, наприклад, конференції, наради, обробка документів, атестація персоналу, розробляються цілі і місія підприємства.

Процент контролю (англ prosess of control) – послідовність дій, що забезпечують досягнення системою своїх цілей, що складається з таких етапів: вироблення стандартів і критеріїв оцінки; зіставлення реальних результатів зі стандартами; прийняття необхідних коригуючих дій. **Процент нагромадження** (англ. accrued interest) – сума відсотків, що склалася від дати останньої виплати за купоном облігації або цінним папером, який приносить процент.

Процент позичковий (англ. loan interest) – одержувана кредитором плата за користування переданими в позичку грошима.

Процент судний (англ. interest on loans) – одержання кредитором від позичальника плати за користування відданими в суду грошима.

Процес аналітичний (англ. analytical process) – виробничий процес, за яким готова продукція виробляється шляхом поділу цілого на складові частини.

Процес безперервний (англ. coпtiпиoиs process) – процес, в якому перетворення заощаджень на готову продукцію йде безперервним потоком.

Процес комунікаційний (англ. communicatios process) – процес інформаційного обміну, в основі якого лежить вид реакції особи на запропоновані стимули, її інтереси.

Процес прийняття рішень (англ. decision making) – послідовна реалізація таких дій: діагноз проблеми; формулювання обмежень і критеріїв для прийняття рішення; виявлення альтернатив; оцінка альтернатив; остаточний вибір.

Процес нормований (англ. Batch process) – процес, за яким сировина збирається і переробляється окремо з кожного виду продукції.

Процес синтетичний (англ. syntetic process) – процес, за яким частини або матеріали збираються в одне ціле.

Процесний підхід (англ. process approach) – управлінська концепція, відповідно до якої управління є безупинна серія взаємозалежних дій або функцій управління. Методологія процесного підходу має більш широке застосування (якщо не універсальне).

Пряме фінансування (англ. straight finance) – сукупність фінансових каналів, кошти через які переміщуються безпосередньо від власників заощаджень до позичальників.

Психоаналіз (англ. Psycho analysis) – один з напрямів “глибинної” психології та психотерапії, який розглядає вплив несвідомих потягів і мотивацій на поведінку людей та досліджує психічну структуру особистості.

Пул (англ. pool) – одна з форм об’єднання підприємців, яка характеризується тим, що прибуток усіх учасників надходить у загальний фонд, а потім розподіляється між ними за початково встановленою пропорцією.

Пункт (англ. poiпt) – термін, що використовується для визначення змін у цінах на акції, а в курсах валют – процентних ставок.

Р

Рабат (англ. volume discount) – зниження ціни товару при закупівлі його великими партіями. рада опікунів акціонерного фонду (англ equity fund trustee council) – колективний орган управління фондом у період перебування акцій персоналу в розпорядженні фонду до моменту переходу їх у власність персоналу.

Райтер (англ. righter) – особа, яка бере зобов’язання продажу (“колл”) і купівлі (“пут”) основних цінних паперів за оптовою ціною.

Райтс (англ. rights) – документи, що свідчать про першочергове придбання нових цінних паперів у співвідношенні з кількістю тих акцій, які кожен із власників акцій вже має. Надаються компанією власників акцій.

Ралі (англ. rally) – різке підвищення загального рівня цін або ціни на окрему акцію після спаду.

Рамбус (англ.reimbursement) – у міжнародній торгівлі – оплата купленого товару переважно через посередництво кредитних установ. **Рамбурсувати** (англ.reimburse) –1. повертати, сплачувати борги, витрати. 2. сплачувати за векселедавця. 3. сплачувати борг через третю особу.

Ранжування (англ. ranging) – 1. метод упорядковування об'єктів, ознак, альтернатив, факторів, який грунтується на порівняльній оцінці та розміщенні в порядку зменшення кількісного значення вибраного критерію. 2. визначення важливості, вагомості, рангу чинників (проблем) за їх ефективністю, актуальністю, масштабністю, ступенем ризику.

Рантьє (англ. rentier) – власник цінних паперів, який отримує від них відсотки і забезпечує свій життєвий рівень за рахунок цих доходів.

Ратифікація (англ. ratification) – затвердження вищим органом державної влади вже підписаного уповноваженими представниками сторін міжнародного договору; сторони оформляють ратифікацію шляхом обміну ратифікаційними грамотами.

Рахунки "лоро" (англ. Lorro account) – 1. рахунки, що відкриваються банком своїм банкам- кореспондентам та на які вносяться всі суми, які отримують або видають за їхнім дорученням. 2. у банківському листуванні – термін "лоро" вживають щодо кореспондентського рахунку третього банку, відкритого в банку-кореспондента даної кредитної установи, а рахунок банку-кореспондента в даній кредитній установі називають "ностро".

Рахунки "ностро" (англ. nostro account) – рахунки даної кредитної установи у банків(кореспондентів, на яких відображаються взаємні платежі. При встановленні кореспондентських відносин передбачають, в якій валюті буде вестися рахунок, чи повинні платежі проводитися в межах сум, зарахованих на рахунку або в порядку овердрафту.

Рахунки дебіторів (англ. accoupts receivable) – суми, що заборгували фірмі клієнти, які придбали товари в кредит.

Рахунок (англ. account, bill) – у бухгалтерському обліку, зокрема в банках, – спосіб економічного групування об'єктів обліку, поточного відображення та оперативного контролю за рухом і станом коштів, джерел їх формування і господарських процесів. Кожен р. має дві протилежні за своїм призначенням сторони — дебет і кредит. Підсумки записів по дебету і кредиту рахунків називаються обігом, а різниця між

ними (з урахуванням залишку на початок періоду) зветься сальдо. **Рахунок відкритий** (англ. ореп account) – одна з форм розрахунку між продавцем і покупцем за відправлений товар. Товар або товарні документи передаються покупцю за умови наступної оплати у встановлений термін, причому вартість товару вноситься продавцем у дебет рахунка покупця. Платежі можуть здійснюватися або за окремими партіями товару через 1-3 місяці після відправлення, або ж у відповідні терміни. Коли наближається термін, покупець вносить відповідну суму і таким чином покриває свою заборгованість. При короткостроковому терміні (до місяця) між відправкою товару і платежами продаж на р. в. відносять до угод за готівку, при більшому терміні р. в. є формою кредиту.

Рахунок клірінговий (англ. cliring accoupt) – рахунок, на якому обліковують безготівкові розрахунки (за продані товари, цінні папери, надані послуги), побудовані на зарахуванні банками за певний період взаємних платіжних вимог сторін, які беруть участь у розрахунках.

Рахунок контокорентний (англ. current account) – єдиний рахунок, на якому обліковують усі банківські операції з клієнтом. На р.к. відображають, з одного боку, позики банку і всі платежі з рахунку за дорученням клієнта, а з іншого — кошти, які надходять до банку від клієнтів у вигляді внесків, повернення позик тощо. Поєднує в собі позичковий рахунок з поточним і може мати дебетове або кредитове сальдо. Банк встановлює граничний розмір заборгованості за р. к. виходячи із розмірів власного капіталу, зв'язків з банками та інших факторів. Розрахунки за р. к. здійснюють не за кожною окремою операцією, а періодично на основі сальдо. Відсотки залишків на р. к. нараховуються на користь банку за вищою ставкою, ніж на користь клієнта. Операції за р. к. здійснюються за допомогою письмових доручень клієнта.

Рахунок позичковий (англ. credit account) – рахунок, на якому установи банків обліковують кредити, що їх одержали підприємства, організації і громадяни. Р. п. поділяють на прості та спеціальні. Загальною ознакою всіх видів р. п. є облік створення і погашення позичкової заборгованості: видачу нових позичок відображають за дебетом, погашення – за кредитом.

Рахунок поточний (англ. current accoupt) – вид рахунків у банках, які використовують для зберігання грошових коштів і здійснення розрахунків. Р. п. відкривають бюджетним установам, громадським організаціям, деяким іншим організаціям. Періодично залишки поточних субрахунків перераховують на р.п. відповідних організацій.

Рахунок-фактура (англ. invorce) – один із видів товаросупровідних документів, що характеризує склад партії товару та його грошову оцінку. Виписують, як правило, після закінчення прийому товару покупцем.

Раціоналізація (англ.rationalization) – удосконалення, поліпшення, запровадження більш доцільної організації будь-чого.

Раціональність (англ. rationality) – "вибір кращих альтернатив поведінки в рамках даної системи цінностей, причому наслідки такого вибору повинні бути цілком передбачувані" (Саймон). Р., до якої прагнуть класичні економісти і дослідники, об'єктивна. У цьому випадку приймаються рішення, результатом яких стає максимізація цінностей як самого менеджера, так і його організації. Однак подібна об'єктивна р. недосяжна, тому що для цього треба було б здобути знання всіх можливих альтернатив і очікуваних результатів, а обмеженість практичного досвіду довелося б заповнювати теоретичними знаннями. Можливо, ми спроможні досягти лише суб'єктивної р., але при цьому максимізуємо лише результат, визначений тим обмеженим знанням нашої ситуації, яким оперуємо. Проаналізувавши весь цей процес, ми змушені визнати, що недосяжна р. навіть такого роду. Допускаючи в теорії прийняття рішень такі моменти, як задовільність, обмежена раціо нальність і послідовність кроків, Сайерт, Саймон та інші стверджували, що менеджери не вирішують проблеми раціонально, а недосконале знання і невизначеність — їхній нормальний стан. Ми повинні розглядати р. з погляду інформації, якою володіємо, і прагнути по можливості бути краще інформованими.

Раціональність задовільна чи достатня (англ. satisfying rationality) – ідея раціональності, що призводить до задовільного, а не максимального результату в прийнятті рішень, разом із уявленнями про обмежену раціональність і послідовний пошук висунута школою Карнегі. Завдяки цій ідеї утвердилася думка про те, що менеджери — це не раціонально мислячі калькулятори і не завжди логічно думаючі керівники, вони не оперують в умовах визначеності, а невизначеність є для них нормальним станом.

Раціональність і організаційні структури (англ. rationality and organizations) – в управлінській теорії ідея про те, що недолік раціональності в осіб, які приймають рішення, зовсім не змінює тієї обставини, що організаційні структури — це цілеспрямовані, орієнтовані на рішення конкретних завдань явища. Люди створюють їх з певною метою, тому що вони не можуть прагнути своїх цілей поодинці.

Реакцептація (англ. re – acceptance) – повторне прийняття до акцепту переказного векселя, якщо спочатку акцепт був здійснений з обмеженнями.

Реалізація (англ. realization) – здійснення наміченого плану, програми, проекту; реалізація продукції і одержання оплати за неї; перетворення майна, товару або цінних паперів на гроші.

Реальна біржова угода (англ. real exchange agreement) – здійснена на біржі угода з продажу чи придбання товару з постачанням реального товару на склад чи одержання його зі складу. Біржова угода на реальний товар із короткими строками постачання зветься “спот”. За зданий на склад біржі товар продавець одержує свідоцтво (“варант”), яке він передає в розрахункову касу бірж. Угоди на реальний товар можуть укладатися з постачанням через більш тривалі строки. Тоді вони називаються “форвард”. Оскільки за тривалий час котирування на біржі може значно змінитися, ціна угоди “форвард” встановлюється з поправками до цін угоди “спот”, що враховують їх можливу динаміку.

Реальна заробітна плата (англ. real wages) – показник, що характеризує купівельну спроможність заробітної плати найманих працівників. Реальна заробітна плата визначається кількістю матеріальних благ і послуг, що їх можуть придбати працівники за одержану ними номінальну заробітну плату. Реальна заробітна плата визначається як співвідношення номінальної заробітної плати до індексу роздрібних цін.

Ревалентність (англ. revaluation) – відповідність за змістом між інформаційним запитом та одержаним повідомленням.

Ревалоризація (англ. revalorization) – один з видів грошової реформи. Зводиться до підвищення вартості паперових грошей до вартості однойменної металевої грошової одиниці, при цьому відновлюється розмін паперових грошей на золото за номіналом.

Ревальвація (англ. revalvation) – підвищення курсу національної або міжнародної грошової одиниці щодо валют інших країн. Р. для країни, що її здійснює, є можливістю дешевше придбати іноземну валюту, яка збігається з інтересами імпортерів товарів і експортерів капіталу. Наразі існує режим плаваючих курсів, і багато країн із розвиненою економікою використовують фактичну р. шляхом підвищення ринкового курсу національних валют без зміни офіційного золотого запасу.

Реверс (англ. reverse) – зобов’язання закупити даний під заставу вексель. Гарантійний лист, що видається вантажовідправником капітану, за яким він бере на себе весь ризик за можливі збитки, що можуть

статися внаслідок невідповідності між коносаментом і фактичним станом вантажу.

Реверсія (англ. reversion) – 1. повернення майна, зокрема маєтку, колишньому власникові. 2. тимчасова передача кредиторові цінностей для забезпечення зобов'язання. 3. передача в заставу векселя для одержання позички.

Ревізія (англ. auditing) – глибока перевірка комерційно-фінансової (господарсько-фінансової чи адміністративно-господарської) діяльності будь-якого об'єкта (товариства, підприємства, організації, установи, зокрема, банку) або службових дій посадових осіб, що ґрунтується на вивченні первинних документів і бухгалтерських записів; один із методів фінансового контролю.

Ревокація (англ. revocation) – пропозиція чекодавцю відмінити виданий чек.

Револьверний кредит (англ. revolver credit) – поновлений кредит, який застосовується на національних та світових ринках позичкових капіталів. Він надається у межах встановленого ліміту заборгованості і строків погашення автоматично – без додаткових переговорів між сторонами кредитної угоди.

Регіоналізація (англ. regionalisation) – розвиток зміцнення економічних, політичних та інших зв'язків між; областями або державами, що входять до одного регіону, виникнення регіональних об'єднань держав.

Регістр (англ. register) – 1. частина пам'яті обчислювальної машини переважно в одне машинне слово, призначена для запам'ятовування кодів. 2. високошвидкісний мікропроцесорний пристрій тимчасового зберігання найбільшої кількості даних.

Регламент (англ. regulation) – сукупність правил, що визначають порядок роботи державних органів, установ, організацій, проведення офіційних заходів, нарад, засідань тощо.

Регламент (англ. regulation) – документ, що має обов'язкову силу, містить законодавчі, розпорядчі або адміністративні норми, прийнятий і опублікований органом, який наділений необхідними повноваженнями в законодавчому порядку.

Регламентування (англ.regulation) – примушувати кого(небудь дотримуватися певних правил, обмежень. Точно визначати, суворо встановлювати що-небудь.

Регрес (англ. cotpensatioп offer) – зворотна вимога про відшкодування сплаченої суми, що пред'являється однією фізичною або юридичною особою до іншої особи.

Регулювання (англ. regulation) – функція менеджменту щодо вивчення змін та факторів зовнішнього середовища, що мають вплив на якість управлінського рішення та ефективність функціонування системи менеджменту фірми, вжиттю заходів із доведення (удосконаленню) параметрів "входу" системи або процесів в ній до нових потреб "виходу" (споживачів).

Регульована ринкова економіка (англ. regulated market economic) – економіка вільного ринку, регульована державою за допомогою системи економічних, правових і адміністративних методів – податків, дотацій, відсотків, кредиту, пільг, законодавчих актів.

Регулювання грошового обігу (англ. monetary turnover regulation) – сукупність заходів, які проводяться в галузі обігу з метою забезпечення його сталості, стримування інфляції, гнучкого забезпечення грошима потреб сфери обігу; є складовою грошово-кредитної політики держави.

Редукція праці (англ. labor reduction) – процес приведення складної праці до простої. Складна праця є похідною простої, виражається у різній вартості, створеній різною складністю праці за один і той само час.

Реекспорт (англ.reexport) – вивезення з країни імпортних товарів як у незмінному вигляді, так і після деякої обробки (сортування, очищення, перепакування тощо).

Реекспортна угода (англ. reexport agreement) – комерційна діяльність, пов'язана з вивезенням за кордон раніше завезеного в країну товару іноземного виробництва, що у реекспортній країні не піддавався переробці, або ж з відвантаженням в іншу країну без завезення в країну експортера від імені цієї країни.

Реєстр (англ. list, register) –1. список, опис, перелік. 2. книга для запису справ, документів, майна, земельних володінь тощо.

Режим відповідного зберігання (англ. corresponding saving tariffs) – обов'язкове зберігання вантажів (крім таких, що швидко псуються), коли покупці відмовляються від акцепту платіжної вимоги без права витрачання цих вантажів до одержання розпорядження постачальника про порядок подальшого їх використання.

Режим найбільшого сприяння (англ. vost favored nation status) – право найбільшого сприяння: умова, закріплена в міжнародних

торговельних угодах, за якими передбачено надання державами, що домовляються, усіх прав, переваг та пільг стосовно зборів або податків, якими користується та користуватиметься будь-яка третя держава.

Режим преференційний (англ. preferential tariffs) – особливий пільговий економічний режим, який надається однією державою іншій без поширення на третю сторону. Найчастіше застосовується у вигляді відміни митних зборів на товари пільгового кредитування та страхування зовнішньоторговельних операцій, спеціального валютного режиму, фінансової та технічної допомоги.

Резерв (англ. reserve) – 1. Запас на випадок необхідності. 2. Джерело, звідки беруть необхідні нові матеріали, сили, енергію, грошові запаси.

Резерв часу (англ. time reserve) – різниця між найменшим можливим часом завершення проекту та найбільшим часом його завершення, який можна допустити. Резерв часу дає свободу при плануванні виконання тих дій, які не лежать на критичному шляху.

Резерв коштів на непередбачені роботи та витрати (англ. unexpected expenditure reserve) – сума коштів, що передбачається у зведеному кошторисному розрахунку окремим рядком у розмірах, які визначаються у відсотках від загальної кошторисної вартості будови залежно від її призначення. Цей резерв перебуває у розпорядженні директора будови і використовується у випадках, коли треба здійснювати витрати, які не були передбачені кошторисом. Але ці кошти можуть витрачатись у встановленому порядку тільки на зведення будинків та споруд, які передбачені затвердженим проектом.

Резерви фінансові (англ. financial reserves) – грошові ресурси, резервовані державою, органами управління, галузями народного господарства, товариствами, об’єднаннями, підприємствами та господарськими організаціями для забезпечення непередбачених витрат та спеціальних потреб. Р. ф. поділяються на загальнодержавні, спеціальні державні резерви, резерви міністерств, відомств, корпорацій, концернів, товариств, об’єднань, підприємств та господарських організацій різних форм власності. До загальнодержавних р. ф. належать резервні фонди Кабінету Міністрів України, фонд непередбачених витрат в обласних бюджетах та міст загальнодержавного підпорядкування, перевищення доходів над витратами бюджету та обігова касова готівка бюджетів. Спеціальні державні резерви включають фонди державного майна та особистого страхування, пенсійний фонд. Кожен банк за рахунок відрахувань від

прибутку (у розмірі не менше 5 відсотків) створює свій резервний фонд, розмір якого не може перевищувати розмір статутного фонду.

Резервний капітал (фонд)(англ. capital reserve) – частина власних коштів підприємства, акціонерного товариства і т.д., яка створюється за рахунок відрахувань від прибутку; використовується для компенсації витрат від операційної діяльності, поповнення основного капіталу і виплат дивідендів у випадку, коли поточних прибутків виявляється недостатньо. Порядок виконання і використання р. к. визначається уставами відповідних організацій. У бухгалтерських балансах сума р. к. відображається в пасиві. У деяких країнах у законодавчому порядку встановлюються мінімальні норми р. к. у вигляді фіксованого відсоткового співвідношення резервів і власних та залучених коштів.

Резервний фонд банку (англ.reserve bank’s fund) – запаси грошових білетів та розмінної монети, що зберігаються у сховищах банків і ще не випущені в обіг. За рахунок резервних фондів поповнюються обігові й операційні каси банківських установ, до них вносяться надлишки грошових знаків із вказаних кас. Нині резервні фонди створені при установах Національного банку України як емісійного центру країни.

Резидент (англ. resident) – 1. Фізичні особи – вітчизняні, іноземні та без громадянства, що мають постійне місце проживання в певній країні, зокрема й ті, що тимчасово перебувають за кордоном. 2. Юридичні особи, що знаходяться та зареєстровані в певній країні, зокрема й підприємства за участю іноземних інвесторів, дипломатичні, торгові та інші офіційні представництва за кордоном, що користуються дипломатичними привілеями, а також інші представництва підприємств та організацій певної країни, що не здійснюють господарської чи іншої комерційної діяльності.

Резолюція (англ. resolution) – 1. рішення, постанова, що прийнята з’їздом, зборами тощо внаслідок обговорення будь(яких питань. 2. напис службової особи на діловому папері з коротким викладом прийнятого нею рішення в питаннях, порушених у цьому документі.

Резюме (англ. resume) – короткий висновок з основними положеннями в доповіді, промові, науковій праці, дискусії.

Реімпорт (англ. reimport) – зворотне завезення з(за кордону вітчизняних товарів (непроданих, забракованих), що не піддавалися там переробці.

Реімпортна угода (англ. reimport agreement) – комерційна діяльність, спрямована на ввезення через кордон раніше вивезених туди

вітчизняних товарів. Це можуть бути товари, що повертаються з консигнаційних складів, чи товари, що повертаються через неплатоспроможність клієнта або ж забраковані покупцем.

Реінвестиція (англ. reinvestment) – повторне допоміжне вкладення коштів, одержане у формі прибутків від інвестиційних операцій. Розрізняють: фінансову р., сферою вкладення якої, як правило, є цінні папери, та реальну р. – вкладення в основний та обіговий капітал підприємств, науку.

Реінвестування (англ.reinvestment) – спрямування прибутку (доходу), одержаного від інвестицій (капітальних вкладень), у розвиток або розширення того чи іншого об'єкта. В сучасних умовах часто реінвестуються не тільки прибутки, а й дивіденди, одержані акціонерами за належними їм акціями, паями, частками в капіталі.

Реінжиніринг (англ. reengineering) – 1. процес оздоровлення підприємств, фірм, компаній шляхом зведення інжинірингу на якісно новий рівень. 2. діяльність з модернізації раніше реалізованих технічних рішень на діючому об'єкті.

Рейт (англ.rate) – організація, трохи схожа на інвестиційну компанію, але відрізняється тим, що концентрує свої внески в інвестиціях нерухомості. **Рейтинг** (англ. rating) –1. інтегрований показник, що характеризує місце окремих структур у загальній їхній сукупності. При визначенні р. Торгово-посередницьких структур важливого значення набувають, насамперед, такі показники, як обсяг діяльності, сукупні витрати звертання, прибутковість комерційної діяльності, фінансова стабільність на ринку, якість клієнтів, що обслуговуються, і загалом імідж фірми. 2. короткострокова оренда машин і устаткування без права їхнього наступного придбання орендарем, орендна плата за рейтингом вища, ніж за лізингом. 3. оцінка, віднесення до класу, розряду, категорії. Відносна кредитоспроможність окремого одержувача позички або якість та надійність цінних паперів, які визначаються спеціальним агентством.

Рекамбю (іт. recambio) – 1. Зворотний вексель. 2. Банківський рахунок клієнта на відшкодування витрат, пов'язаних з прийнятими протестами на інкасо векселя.

Реквізити документів (англ. requisite elements of documents) – обов'язкові дані, передбачені чинними правилами або законами, без яких документи не можуть бути підставою для здійснення операцій.

Реквізія (англ. requisition) – примусове відшкодування або тимчасове вилучення державою майна окремих громадян чи юридичних осіб за рішеннями органів державної влади з відшкодуванням його

вартості, що застосовується у надзвичайних ситуаціях (стихійні лиха, епідемії, війни). Вилучення майна оформляється актом, який підписують представники органу, що проводять р., власник майна та два свідки. Розмір плати за реквізоване майно визначає експертна комісія відповідно до чинних цін.

Рекет (англ. Racket) – вимагання, злочинний паразитизм. Жертвами його стають, як правило, ті, хто має значні незаконні доходи (шулери, повії, частина бізнесменів та ін).

Реклама (англ. advertisement) – відкрите повідомлення про товар, послуги за допомогою окремих видань (проспектів, каталогів, платівок, листівок), періодичної преси (статей, оголошень, вкладок), кіно, телебачення, радіо, пряма поштова реклама, реклама посилкової торгівлі, реклама, поширена за принципом “у кожен дім”, виставок та ін. Р. є складовим елементом маркетингу і забезпечує просування товару на ринку.

Рекламація (англ. reclamation) – претензія до якості поставленої продукції, проданого товару, виконаної роботи, що містить вимоги про усунення недоліків або зниження ціни, компенсації витрат. Р. пред’являється у випадку поставок недоброякісної продукції, невідповідності асортименту, неукомплектованості товару і зміни цін. **Рекламування основне** (англ. primary advertising) – рекламування, яке здійснюють, як правило, торгові організації, що пропонують певний тип продукції, а не її специфічний різновид. рекомендація (англ. recommendation) – 1. письмовий або усний схвальний відгук про роботу, діяльність тієї чи іншої особи. 2. вказівка, порада.

Реконверсія (англ. reconversion) – переорієнтація підприємств, що випускають продукцію за військовим замовленням, на виробництво товарів цивільного призначення.

Реконструкція (англ. reconstruction) – 1. Докорінне переобладнання. 2. Перебудова за новими принципами. 3. Відтворення за залишками або описами, що залишилися.

Рекреація (англ. recreation) – методи, що дають змогу людині відновити сили, які були затрачені нею в процесі трудової діяльності. рекредитив (англ. recreditive) – 1. Відклична грамота уряду своєму дипломатичному представникові в іншій державі. 2. Лист, що спростовує акредитив.

Релаксація (англ. relaxation) – розслаблення або суттєве зниження м’язової та психічної активності людини, що дає змогу забезпечити відпочинок, спокій у разі перевтомлення.

Релевалентний (англ. relevant) – здатний служити для різних цілей (різних мовних одиниць).

Релевантність (англ. pertinence) – змістова відповідність між інформаційним запитом і одержаним повідомленням. Релевантні – це витрати , що можуть бути змінені внаслідок прийняття рішення, а нерелевантні – витрати, що не залежать від прийняття рішення.

Релятивний (англ. relative) – відносний, який визначається у порівнянні, зіставленні з іншим. ремаркетинг (англ. remarketing) – вид маркетингу, завданням якого є переорієнтація маркетингових зусиль з метою пожвавлення попиту на товари і послуги за умов, коли має місце їх зниження. ремедіум(англ. remedium) – допустима державою в умовах золотомонетного стандарту межа відхилення фактичної маси і проби монети від законної норми. Р. встановлюється з метою запобігання псуванню повноцінних монет та можливості обігу монет, фактичний золотий вміст яких не відповідає законодавчо встановленим нормам.

Реміз (англ. remise) – комісійна винагорода, яка сплачується посереднику між маклером і покупцем цінних паперів.

Ремісія англ. remission) – заокруглення суми платежу за рахунком у бік зменшення.

Ремітент (англ. remittent) – особа, на користь якої виписаний переказний вексель (тратта) – перший векселевласник. Ремітентом може виступати третя особа і векселедавець.

Ремітування (англ. reemission) – пересилання боржником кредиторові тратти, чеків, телеграфних переказів, виписаних в іноземній валюті в рахунок погашення боргу.

Ремонт об’єкта (англ. object repairing) – відтворення якісних характеристик об’єкта з метою його нормальної подальшої експлуатації (споживання).

Ремонтопридатність (англ. maintaina bility feasibility) – властивість товару, що полягає в здатності до запобігання причинам виникнення відмов, перебоїв, підтримання здатного до роботи стану шляхом проведення техобслуговування та ремонтів. Головним по(казником ремонтопридатності товару є коефіцієнт готовності (технічного використання), який характеризує ступінь використання товару в часі (за мінусом часу відтворення після відмов).

Реновація (англ. renovation) – економічний процес оновлення елементів основних виробничих фондів. Р. здійснюється шляхом заміни

ліквідованих елементів основних фондів новими, технічно досконалішими. Витрати на р. фінансуються за рахунок амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних фондів.

Рента (англ. rent) – 1. Дохід із капіталу, землі або майна, який його власники регулярно одержують, не займаючись підприємницькою діяльністю. 2. Дохід у формі відсотка, одержуваного власниками грошового капіталу, держателями цінних паперів із твердим курсом або держателями облігацій державних рентних позик. 3. Прибуток внаслідок володіння унікальними природними ресурсами.

Рентабельність (англ. profitability) – співвідношення між прибутком із капіталу та базисним числом; р. власного капіталу – співвідношення між прибутком і власним капіталом; Р. сукупного капіталу – співвідношення суми прибутку і підприємницького доходу на позичковий капітал до суми власного капіталу за балансом та позичковим капіталом; Р. обігу – співвідношення між прибутком і сумою обігу.

Рентинг (англ.rental) – короткострокова оренда машин та обладнання без права їх наступного придбання орендарем. Власником машин і устаткування, як правило, є рентингова спілка, яка зберігає право власності на оренду протягом дії договору про оренду, здійснює витрати на ремонт машин і обладнання. Орендна плата за р. вища, ніж за лізингом.

Репарація (англ. reparation) – повне або часткове відшкодування матеріальних збитків, завданих війною. Виплачує переможена країна країні переможцю.

Репатриація (англ. repatriation) – повернення емігрантів або осіб, що були вивезені примусово, в країну, з якої вони походять, з поновленням прав громадянства.

Репорт (англ.report) – біржова термінова угода на продаж цінних паперів з правом їх наступного викупу через певний термін за більш високим курсом. Р. спрямований на підвищення курсу цінних паперів.

Репрезентативність (англ. represanta tivment) – властивість вибірки відображати характеристику сукупності, яка вивчається.

Репресалії (англ. reprisals) – примусові санкції, які застосовуються однією державою у відповідь на незаконні дії іншої з метою примусу останньої припинити ці дії та відшкодувати збитки.

Реприватизація (англ. re□privatization) – повернення у приватну власність державного майна, яке раніше належало приватному капіталу і було націоналізоване.

Рестарт (англ. restart) – 1. повторний запис у програмі. 2. відновлення роботи системи після її аварійного припинення.

Реституція (англ. restitution) – 1. взаємне повернення отриманих за договором грошей і товарів сторонами, що уклали угоду у випадку, якщо угода визнана недійсною. У разі неможливості повернути товарні цінності в натуральному вигляді повертається їхня вартість у грошовому вираженні. Якщо виявляється, що в порушенні законності угоди винна одна із сторін, реституція стає односторонньою, тобто повернення грошей здійснює тільки винувата сторона. 2. повернення майна, неправомірно захопленого і вивезеного державою, що воює, з території противника.

Рестрикація (англ. restriction) – обмеження виробництва та продажу продукції, що проводиться з метою роздування цін на товари для одержання високих прибутків. Стримування державою та банками кредитних вкладень у народне господарство з метою зменшення грошової маси та збалансування попиту і пропозиції.

Ресурсна концепція стратегічного управління РЕСУ (англ. material conception of strategic management) – заснована на системі поглядів на управління, відповідно до якої розробка довгострокової програми дій фірми на ринку починається не з вивчення ринку, а з аналізу внутрішнього потенціалу фірми (оцінки ресурсів і компетенції фірми), з обліком якого вже потім підбираються найоптимальний ринкові можливості для фірми.

Реторсія (англ. retort) – заходи, що вживаються однією державою проти іншої у відповідь на прийняті останньою необґрунтовані дії, що зачіпають економічні інтереси держави, яка здійснює р.

Рефакція (фр. refaction) – 1. зниження ціни або маси товару при торговельній операції, яке здійснює продавець у зв’язку із втратами або псуванням товару. 2. знижка з тарифу, яка надається вантажовідправнику за особливою угодою за наявності великої кількості вантажу.

Референція (англ. reference) –1. довідка про службу та службові обов’язки особи, що містить також відгук про її роботу. 2. рекомендація, характеристика, що видається однією особою або підприємством іншій особі або організації та засвідчує можливість користування довірою в ділових колах, володіє необхідними якостями, кредитоспроможністю.

Референція може бути представлена на запит третьої особи, яка хоче встановити відносини з другою особою, але бажає при цьому заручитися думкою першої особи, яка користується високою репутацією в діловому світі.

Рефінансування попереднє (англ. advance refinancing) – продовження терміну виплати державного боргу до його закінчення.

Рефлексія (англ. reflexion) – самоспостереження, глибокий роздум, спрямовані на осмислення вчинків і своєї суспільної поведінки.

Рециписа (англ. intialing) – попередня розписка про одержання товару, відіграває роль посвідчення і заміщується потім коносаментом (товарною квитанцією).

Ризик процентний (англ. interest rate risk) – ризик, якого зазнав утримувач цінних паперів із твердими відсотковими ставками і полягає в тому, що на випадок можливого перевищення загального рівня відсоткових ставок над рівнем, встановленим на наявні у нього цінні папери, він втрачає частину відсоткового доходу, яку в противному разі міг би одержати.

Ризик спекулятивний (англ. specu□lative risk) – ризик, який включає в себе можливість як виграти, так і програти.

Ризик фінансовий (англ. financial risk) – ризик, який бере експортер на випадок, якщо контрагент з якихось причин відмовиться від оплати закупленого товару.

Ризик чистий (англ. planned risk) – ризик, який включає тільки ймовірність витрат.

Рикриція (англ. remarketing) – письмове доручення на приймання чи видачу грошей.

Римеса (англ. remission) – 1. у міжнародних розрахунках — платіжний документ (тратта, чек, грошовий переказ) в іноземній валюті, що його боржник придбав за національну валюту у третьої особи і надіслав своєму іноземному кредиторові для погашення заборгованості перед ним. 2. будьякий вексель, за яким належить одержати гроші.

Ринг (англ. ring) – короткочасна угода підприємців з метою отримання прибутку шляхом скуповування товару на ринку і подальшого перепродажу його за підвищеними цінами.

Ринкова економіка (англ. market economics) – економіка, в якій основні проблеми виробництва, розподілу і реалізації продукції

визначаються здебільшого через взаємодію попиту та пропозиції на ринку.

Ринкова інфраструктура (англ. market infrastructure) – сукупність (в ідеальному випадку – комплекс) установ, організацій та інших суб'єктів обігу, що забезпечують необхідні умови для нормального функціонування ринкової економіки у певній країні чи регіоні. Р. і. поділяється залежно від видів ринку на інфраструктуру ринку капіталу, ринку засобів виробництва, ринку праці.

Ринкова рівновага (англ. market ba lance) – стан рівноваги попиту і пропозиції на ринку. Точка рівноваги перебуває на перетині кривих попиту і пропозиції. Відповідна точка дорівнює величині ціни і має назву ціни рівноваги, оскільки саме за такого її значення врівноважується попит і пропозиція. За більш високої ціни виникає надлишок пропозицій, внаслідок чого посилюється конкуренція продавців (товаровиробників), при цьому ціна знижується. За умов, коли ціна нижча від ціни рівноваги, попит перевищує пропозицію і виникає конкуренція між покупцями, яка робить тиск на ціну у напрямі її підвищення. Як наслідок за умов вільної конкуренції ринок об'єктивно прямує до рівноваги, а ціна — до рівноважного рівня.

Ринковий механізм (англ. market me chanism) – форма організації господарства, за якої індивідуальні споживачі і виробники взаємодіють в умовах ринку з метою вирішення трьох основних проблемних питань економіки: 1) які товари повинні бути вироблені та в якій кількості? 2) як ці товари потрібно виробляти? 3) для кого їх виробляти?

Ринкові відносини (англ. market relations) – система економічних, правових та соціально(психологічних відносин між виробником (продавцем) та споживачем, що діють в умовах великої кількості форм власності та конкуренції.

Ринку "ніша" (англ. market niche) – зона (ділянка) виробничої або комерційної діяльності, за якої підприємство має найліпші можливості, порівняно з потенційними конкурентами, в реалізації своїх переваг для збільшення товарообігу.

Ринку сегмент (англ. market segment) – виділена частина ринку, група споживачів продуктів або підприємств, що мають спільні ознаки.

Ринок (англ. market) – сукупність соціально економічних відносин у сфері обміну, за допомогою яких здійснюється реалізація товарів або послуг, цілковите визначення суспільного характеру праці, якою вони створюються. Складовими р. є ринок товарний, інвестиційний, валютний, цінних паперів, робочої сили тощо. Залежно від масштабів розрізняють

місцевий, національний (внутрішній) та світовий ринок. Основні елементи ринкового механізму: ціна, попит, пропозиція.

Ринок державних закладів (англ. government contracts market) – державні організації та місцеві органи, які закуповують або орендують товари, необхідні для виконання своїх безпосередніх функцій.

Ринок капіталу, пов'язаний із ризиком (англ. venture capital market) – ринок, на якому маклери створюють умови для зближення підприємців з людьми, які хочуть ризикувати, купуючи акції нових фірм.

Ринок монополістичної конкуренції (англ. monopolized market) – ринок продавців та покупців, що укладають угоди не за однією ринковою ціною, а в широкому діапазоні цін.

Ринок олігополістичний (англ. oligopoly) – ринок, на якому невелика кількість продавців, що дуже чутливі до політики ціноутворення та маркетингових стратегій, торгують із більшою кількістю покупців.

Ринок проміжних продавців (англ. who□ lesale market) – сукупність осіб та організацій, що купують товар для перепродажу або здачі його в оренду іншим споживачам із вигодою для себе.

Ринок сірий (англ. grey market) – ринок рідкісних товарів, які продаються з умовою негайного постачання і за завищеними цінами. Відрізняється від "чорного" ринку тим, що діє у рамках торговельного законодавства.

Ринок ф'ючерсний (англ. futures market) – 1. ринок певного товару або різновид цінностей, на якому здійснюється торгівля ф'ючерсними контрактами. 2. термін, що вживається для визначення ф'ючерсної торгівлі, на відміну від ринку реального товару.

Ринок цільовий (англ. target market) – особлива група клієнтів, чиї потреби є метою задоволення фірмою.

Ринок цінних паперів вторинний (англ. secondery securities market) – установи, через які вкладники можуть придбати і продати раніше випущені цінні папери.

Ринок цінних паперів первинний (англ. primary securities market) – набір установ, через які вкладникам продаються щойно випущені цінні папери.

Винок чистої конкуренції (англ. perfect competition market) – сукупність продавців та покупців, які укладають угоди із подібним

товарним продуктом у ситуації, коли жоден покупець або продавець не має великого впливу на рівень поточних цін.

Риторика (англ. rhetoric) – наука, розроблена стародавніми мислителями про ораторське мистецтво та майстерність викладати думки усно і письмово.

Риторно (англ. retorno) – частка страхової премії, яка залишилася у страховика при обґрунтованій відмові страхувальника від угоди страхування.

Рівень життя (англ. standart of living) – сукупність умов життя населення країни з узагальнювальним показником, який характеризує економічне становище населення. Використовується в маркетинговій роботі для визначення потенційного попиту.

Рівень цін (англ. price level) – середньозважене значення цін готових товарів та послуг щодо базового річного показника, який дорівнює 1,0.

Рівнобіжні службові щаблі (англ. aquiaxial job ledder) – використовуються компаніями для запобігання відтоку наукових кадрів на адміністративну роботу. Суть цього методу полягає в тому, що управлінським службовим щаблям відповідають рівноцінні щаблі наукових посад і звань. Необхідність їх узапровадження викликана тим, що промислових компаніях рівень заробітної плати вчених, як правило, нижчий, ніж у керуючих. Тому багато талановитих вчених ідуть із науково-дослідних лабораторій і стають пересічними адміністраторами, що завдає суттєвих збитків науково-технічному потенціалу компанії. Компанія “3М”, що запровадила у себе рівнобіжні службові щаблі, заснувала, зокрема, звання “корпоративний учений”, що рівноцінно адміністративній посаді технічного директора, вище якої є посада віце президента. Середній заробіток “корпоративного вченого” становить від 100 тис. до 150 тис. дол. на рік (іноді до 175 тис. дол. на рік), що відповідає нижньому рівню заробітної плати віцепрезидента. Як додатковий стимул для науковців у компанії “3М” заснували звання “вченого керуючого”, що рівноцінно адміністративній посаді віце президента із кадрів або віце президента відділення.

Робоче місце та завдання (англ. job and task) – три фактори, які цікавлять персонал у зв’язку з виконанням робочого завдання на робочому місці. Поперше, персонал має чітко уявити собі, чого вправі очікувати від нього компанія. Тим самим, як стверджували вже автори класичного менеджменту, повніше використовується потенціал всіх співробітників. Подруге, персонал повинен відчувати себе учасником при

виробленні нормативів продуктивності. І, потретє, персонал зацікавлений у регулярному зворотному зв'язку, що інформує його про перебіг виконання завдання.

Робочий колектив (англ. working group) – соціальний аспект праці, вперше описаний у хоторнських дослідженнях. Тоді було встановлено, що р. к. на підприємстві — це соціальна одиниця, яка може регулювати продуктивність кожного її члена, розробляти власні нормативи праці і навіть впливати таким чином, щоб в окремих випадках винагороду за працю люди одержували непропорційно кількості та якості їхньої праці. Ця соціальна роль р. к. і його вплив на поведінку окремих членів призводять керівників до розуміння того, що компанії — це щось більше, ніж просто господарські інститути, це скоріше соціальні організації, що складаються з окремих особистостей і вимагають відповідної поведінки спілкування.

Роздержавлення (англ. privatization) – процес зміни державної форми власності на інші форми, перехід від тотальної державної економіки до економіки змішаної, багатоукладної. Р. включає зміну форм і відносин власності (акціонування, перехід на оренду, створення громадських і приватних підприємств та ін.), а також децентралізацію управління, звільнення держави від ряду функцій прямого господарського управління.

Роздрібна торгівля (англ. retail trading) – завершальна форма продажу товарів кінцевому споживачу в невеликих обсягах через магазини, павільйони, лотки, намети та інші пункти мережі роздрібної торгівлі.

Розподіл (англ. distriction) – одна з фаз (стадій) відтворення, ланка, яка пов'язує виробництво і споживання. На цій фазі відбувається розподіл створеного суспільного продукту та національного доходу між учасниками виробництва й іншими структурами суспільства.

Розподіл на виключних правах (англ. granting of exclusive right) – надання обмеженій кількості дилерів виключного права на розподіл товару в межах збутових зон.

Розподіл прибутку (англ. distribution of profit) – чистий прибуток підприємства розподіляється на виплату акціонерам товариства щорічних дивідендів по акціях, які їм належать, на виплату тантьєма (додаткових винагород), а капіталізований прибуток спрямовується на збільшення власного капіталу і резервів.

Розрахунковий рахунок (англ. current account) – рахунок, який відкривають банки підприємствам, компаніям, що мають власні обігові

кошти: самостійний баланс для збереження грошей і проведення розрахунків.

Розрахункові палати (англ. clearing house) – створюються при всіх біржах для гарантії виконання сторонами зобов'язань банками, що користуються довірою в ділових колах. У реферації вказують ділові якості та кредитоспроможність особи, на яку надходить запит.

Розрахунок ціни на принципах беззбитковості (англ. expense pricing) – ціноутворення, що складається з витрат на виробництво, маркетинг та розподіл товарів з урахуванням одержання бажаного прибутку.

Розрив дефляційний (англ. deflationary gap) – різниця між фактичною сумою накопичень у національному масштабі та сумою накопичень, необхідних для підтримання повної зайнятості.

Розширення кордонів ринку (англ. tarket expansion) – намагання фірм розширити збут товарів за рахунок освоєння нових ринків.

Роль менеджера, прийняття рішень (англ. managers decisional roles) – різноманітна діяльність керівника, починаючи від планування власного робочого часу аж до переговорів із профспілками. У тих випадках, коли менеджер виступає як підприємець, він уважно вивчає навколишнє середовище в пошуках нових можливостей для свого підприємства, зважує ризик у конкурентній боротьбі. Сюди ж належать регулювання й залагоджування конфліктів серед персоналу організації, раціональний розподіл ресурсів в умовах альтернативного вибору, наприклад, призначення підвищених окладів керівним кадрам залежно від їхнього внеску виступати в ролі посередника або організатора переговорів з персоналом компанії, з лінійними керівниками чи керівниками з інших компаній, із профспілками й іншими громадськими організаціями.

Роль менеджера, отримання та розподіл інформації (англ. manager's roles in receiving and transmitting information) – функції керівника, який часто виступає як контролер або нервовий центр, в інформаційному потоці організації. У цьому випадку керівник бере на себе функції диспетчера, розподіляє інформацію серед внутрішніх і зовнішніх споживачів. Такий розподіл, на думку керівника, може бути вибірковим, при цьому критерієм слугує знання тієї обставини, що носій її використовує оптимально для успішного функціонування організації загалом.

Ротація кадрів (англ. personnel rotation) – переміщення працівників (по горизонталі або вертикалі) через певні проміжки часу з однієї роботи

на іншу. Це дає можливість накопичувати досвід у суміжних сферах, усувати одноманітність і монотонність деяких робіт, розширювати розуміння інших видів роботи.

Роялті (англ. royalty) – регулярні відсоткові відрахування, які встановлюються у вигляді фіксованих ставок і виплачуються ліцензіатом через певні проміжки часу. Обчислюються різними способами: за вартістю продукції, що виробляється за ліцензією; з суми продажу ліцензованої продукції; з одиниці виміру виробів, які випускаються або реалізуються; у вигляді відсотка до ціни або собівартості.

Рух товару (англ. movetепt of goods) – діяльність стосовно планування, втілення в життя та контролю за фізичним переміщенням матеріалів, готових виробів від місць виробництва до місць використання з метою задоволення потреб споживача та з вигодою для себе.

С

Саймон Герберт (англ. Simon Herbert) – член Національної академії наук США, лауреат Нобелівської премії в галузі економіки за 1978 р., професор комп'ютерних наук і психології Університету Карнегі Меллона. Більш як 30 років С. вивчає питання прийняття рішень, вирішення управлінських проблем і штучного інтелекту. У своїх книжках "Адміністративна поведінка", "Нова наука прийняття управлінських рішень", "Прийняття управлінських рішень, роль інтуїції й емоцій" він розглядає такі фундаментальні поняття менеджменту, як ієрархія влади і постановка цілей, прийняття рішень у тісному зв'язку з практикою управління, раціональність у прийнятті рішень (об'єктивна, суб'єктивна і обмежена раціональність) – послідовний пошук, недосконале знання і багато інших.

Сальдо (англ. bolance) – 1. різниця підсумкових результатів у дебетовій і кредитовій сторонах бухгалтерського рахунка, а також різниця підсумкових сум активної й пасивної сторін балансу. Перебільшення підсумків відповідної сторони рахунка або балансу, що дає сальдо дебетове, кредитове, активне чи пасивне. 2. різниця між загальною вартістю вивезення і вартістю ввезення товарів або різниця між загальною сумою надходжень і сумою платежів за платіжним балансом країни.

Сальдо взаємних розрахунків (англ. balance of natural paytept) – результат співвідношення платежів і надходження коштів за визначений період, що відображається на особистому рахунку по заліку.

Самоокупність (англ. Selffi папсіпg) – принцип господарювання, що передбачає повне покриття витрат доходами, одержаними від реалізації випущеної продукції або наданих послуг.

Самореалізація (англ. Self actua lization) – в ієрархії потреб Маслоу найвищий рівень потреб – це бажання людини реалізувати свої таланти і здібності. У той час, як інші потреби, як правило, задовольняються, лише деякі "нормальні люди" досягають стану самореалізації, тому що завжди є щось, що треба зробити, щось удосконалити, завжди є мета, якої варто прагнути. Особа, яка прагне до самореалізації, відрізняється від інших своїм ставленням до життя — вона живе більше в реальному світі, ніж у світі абстрактних ідей чи стереотипів, що більшість людей приймають за реальний світ. Прагнення до самореалізації допомагає їй бачити речі такими, якими вони є, а не такими, якими вони здаються. Цей тип людей піклується про благо своїх ближніх, орієнтований на вирішення проблем і має потребу в дружнім спілкуванні при видимій схильності до самоти.

Самострахування (англ. selfinsu rапсе) – це спосіб, за яким організація зазнає багато ризиків однакового виду, створює фонди, з яких покриває свої втрати.

Самоуправління (англ. Self тапаge тепт) – автономне функціонування будьякої організаційної системи, яка правоздатна приймати рішення щодо внутрішніх проблем, залучати виконавців до процесу розробки рішень, колективного управління і участі всіх членів організації і населення в роботі відповідного органу управління та ін.

Санація (англ. bailout) – 1. система заходів, які проводяться державою з метою запобігання банкрутства підприємств або підвищення їх конкурентоспроможності. Здійснюється шляхом злиття підприємств, що перебувають на межі банкрутства, з більш потужною компанією; випуску нових цінних паперів для мобілізації грошового капіталу; збільшення банківських кредитів і надання урядових субсидій; зменшення розміру відсотків з облігацій, випущених підприємством, та відстрочки їх погашення тощо. 2. система заходів із метою запобігання банкрутству та фінансового оздоровлення підприємства за допомогою держави і банківських структур. До таких заходів відносять: приєднання, злиття підприємств, що перебувають на межі банкрутства до обсягу потужних структур; залучення додаткового капіталу шляхом випуску нових акцій; списання або відстрочення боргів; надання дотацій (субсидій); пролонгування строків платежів у бюджеті; звільнення від сплати певних податків; встановлення пільгового режиму кредитування, продаж майна, яке не використовується тощо. Зменшення розміру процентів їх погашення, повної або часткової купівлі державних акцій підприємства, що перебувають на грані банкрутства.

Санкція (англ. sапctioп) – 1. захід примусового впливу, що застосовується до порушників порядку здійснення господарсько-фінансової діяльності і є для них результатом певних негативних наслідків. Санкції поділяються на договірні, банківські, фінансові та ін. 2. конвенційний штраф за прострочення поставок товарів, пеня за прострочення платежу тощо.

Саплай (англ. sиpply) – фірма, що займається наданням і експлуатацією рекламоносіїв. свідоцтва: ветеринарні,

Санітарні, карантинні (англ. veterinary, sanitary, quarantine certificates) – видаються компетентними органами в країніекспортері та підтверджують, що товар, який постачається за кордон, перебуває у відповідному стані. Вимагаються митницею при імпорті живої худоби, продукції тваринництва, вовни та іншого, а також при ввезенні рослин, плодів, овочів та інших товарів.

Свідоцтво про походження (англ. certificate about origin) – документ, що видається компетентними органами в країні експорту і засвідчує походження товару.

Свінг (англ. suing) – межа взаємного кредитування сторонами клірингових розрахунків. При тимчасовому перевищенні с. Країна кредитор може зупинити товарні поставки або вимагати від країни боржника покриття цього сальдо.

Світова ціна (англ. world market price) – грошове вираження інтернаціональної вартості реалізованого на світовому ринку товару. На практиці виступає як ціна основних продавців і покупців або основних центрів міжнародної торгівлі. Вона встановлюється в процесі здійснення великих і регулярних угод на придбання товару у вільно конвертованій валюті на світовому ринку. За с. ц. ведеться світова торгівля. Але треба мати на увазі, що на світовому ринку існують різні ціни. На їх рівень впливають валюта платежу, умови розрахунку, характер поставки та інші фактори. Для орієнтації у с. ц. використовуються довідкові ціни (офіційні ціни постачальників), біржові, аукціонні, ціни товарів, пропозицій і фактичних угод, розрахункові ціни.

Світовий ринок (англ. world market) – сукупність національних ринків країн світу, пов’язаних між собою зовнішньою торгівлею, наданням транспортних послуг тощо.

Світч (англ. switch.) – сукупність операцій із валютою і цінними паперами, пов’язаних зі зміною зобов’язань учасників цих операцій. Наприклад, ліквідація зобов’язань в одній валюті або з одними цінними паперами і підписання угод і зобов’язань в іншій валюті та придбання

інших цінних паперів; перепоступка третій стороні залишку валютних коштів на кліринговому рахунку; операції з використання блокованих рахунків.

Свіфт (англ. swifts) – система електронної передачі інформації з міжнародних розрахунків. “СВОП” (англ. SWOP) – скорочена назва Товариства міжнародних банківських фінансових телекомунікацій, яке створило автоматизовану систему здійснення міжнародних платежів через широку мережу комп’ютерів.

Сегмент ринку (англ. market segment) – сукупність споживачів, що однаково реагують на один і той само набір спонукальних стимулів маркетингу.

Сегментація ринку (англ. market seg mentation) – один із найважливіших принципів ринкової концепції управління, який передбачає диференційований підхід до задоволення попиту різних груп і категорій покупців; діяльність з класифікації потенційних споживачів товарів, що виробляються фірмою; опрацювання своєї стратегії для кожного сегменту ринку. В основі сегментування лежить класифікація споживачів товарів на групи, що однаково реагують на той самий набір спонукальних до покупки ознак.

Секвестр (англ. sequester) – заборона або обмеження, що накладається державною владою на використання чи розпорядження будь(яким майном.

Селективний збут (англ. selective distribution) – збут товарів, що вимагають спеціального обслуговування, забезпечення запасними частинами, створення ремонтних майстерень, підготовки спеціального персоналу.

Селянське (фермерське) господарство (англ. agrobusiness) – особлива соціальна форма ведення сільськогосподарського виробництва. Специфіка його полягає у тому, що в рамках такого господарства селянин одночасно є працівником, керівником і власником.

Сеньораж (англ. seigniorage) – прибуток, одержаний скарбницею від випуску грошей. С. дорівнює різниці номінальної вартості грошей та витрат емісії.

Сервісне обслуговування (англ. service maintenance) – 1. надання комплексу безкоштовних послуг, пов’язаних із самим реалізованим товаром, із метою залучення максимальної кількості покупців. 2. сукупність організацій, обов’язком яких є обслуговування побутових потреб населення і створення різноманітних вигод для нього.

Сервітут (англ. servitude) – обмежене право користування чужою власністю, головним чином землею (наприклад, право проїзду через приватні володіння). Земельна власність, вільна від с., називається домінантною, а обтяжена с. – сервієнтною. С. міжнародний – обмеження суверенітету однієї держави над тією чи іншою її територією на користь іншої держави.

Серійне виробництво (англ. serial production) – виготовлення продукції серіями або партіями з періодичним повторюванням їх через певні проміжки часу.

Сертифікат (англ. certificate) –1. документ, що засвідчує той чи інший факт. Існують такі сертифікати: с. якості — документ, виданий компетентними органами, який підтверджує якість фактично поставленого товару і його відповідність умовам контракту; с. походження — документ, підписаний митним представником країниекспортера, що вказує, з якої саме країни вивозиться товар; страховий с. — документ, який містить умови страхового договору, що заміняє страховий поліс. 2. у зовнішній діяльності с. – документи, що видаються відповідними уповноваженими органами і засвідчують якість товару, вагу, походження товару тощо. Існують різні види с.: якості, походження, страхування. 3. у сфері фінансово-кредитних відносин – назва облігацій деяких державних позик, свідоцтво кредитної установи про депонування грошових коштів, що засвідчує право вкладника на одержання депозиту (депозитний сертифікат). 4. с. страховий – документ, що містить умови страхового договору і замінює поліс.

Сертифікат депозитний (англ. deposit certificate) – свідоцтво про терміновий процентний внесок у комерційному банку.

Сертифікат охоронний (англ. savings certificate) – письмове свідоцтво кредитної установи про депонування грошових коштів, яке засвідчує право вкладника на одержання після закінчення терміну депозиту відсотків за ним.

Сертифікат ощадний (англ. savings certificate) – письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів, яке засвідчує право вкладника на одержання після закінчення встановленого терміну депозиту відсотків за ним. С. о. буває строковим (під певний договірний процент на визначений термін), до запитання, іменним та на пред’явника.

Сертифікація продукції (англ. quality certification) – це підтвердження за допомогою спеціальних випробувань її відповідності вимогам нормативнотехнічних документів, найчастіше стандартам. Сертифікація дає змогу контролювати дотримання вимог до продукції з

метою забезпечення безпеки життя і здоров'я людей, охорони навколишнього середовища. Здійснюють сертифікацію організації, акредитовані Держстандартом України.

Сеттлемент (англ. settlement) – укладання угоди за цінними паперами, коли клієнт сплачує брокеру (дилеру) за придбані цінні папери і одержує від брокера виручку з продажу.

Сила мотиваційного впливу (англ. motivational force) – у теорії очікувань – сила впливу на людину, що спонукає її починати певні дії чи вибирати одну з можливих альтернатив. Ця сила еквівалентна ймовірності (очікуванню) того, що такі дії дадуть бажаний результат, помножений на валентність (значимість цього результату).

Сила негативна/позитивна (англ. power, positive/negative) – альтернативний підхід до конфліктів у менеджменті. Традиційно для цієї мети застосовувалася стратегія типу "виграш — програш" , коли одна сторона виграє, а інша зазнає поразки. При авторитарному розв'язуванні проблем, типових для класичного менеджменту, окремі сильні особистості виступають у ролі "парової ковзанки", змушуючи противну сторону до капітуляції. Наслідком подібного негативного впливу бувають страйки, локаути і навіть саботаж. Внаслідок позитивного впливу створюється ситуація типу "виграш — виграш", коли обидві сторони виявляють готовність зробити кроки назустріч одна одній.

Символізм (англ. symbolism) – один з аспектів соціальної політики корпорацій, що прагнуть взаємодіяти з навколишньою реальністю. Так, керівники корпорацій інформують власників акцій, співробітників, менеджерів та ін. і залучають їх до роботи над соціальними програмами. При керівництві компаній створюються комітети, які безпосередньо займаються соціальними проблемами конкретного змісту: повернення дітей, що втекли, безкоштовно додому, інвестиції в муніципальну інфраструктуру на умовах низької прибутковості. Таких корпорацій у США налічується дедалі більше, причому кожна з них прагне бути оригінальною і наділяє свою суспільну активність власною символікою.

Синдикат (англ. syndicate) – зростання ефективності діяльності, внаслідок поєднання, інтеграції окремих частин в єдину систему.

Синекура (англ. sinecure) – добре оплачувана посада, яка не потребує ніякої праці.

Синергетика (англ. synergetic) – наука, що вивчає загальні закономірності самоорганізації, саморегулювання, становлення стійких структур у відкритих системах.

Синергізм (англ. synergism) – ефект підвищення результативності за рахунок використання взаємозв'язку і взаємопосилення різних видів діяльності.

Синергія або синергетичний ефект (англ. synergy) – 1. зростання ефективності діяльності внаслідок поєднання, інтеграції окремих частин в єдину систему. 2. особливість складних систем, в яких сума складових елементів, властивості та можливості цілого перевищують властивості та можливості її частин. Ця унікальна властивість великих систем особливо яскраво виражається в їх самоорганізації та можливості впливати на поведінку системи шляхом дії на обмежену кількість параметрів.

Синтез (англ. synthesis) – 1. протилежний аналізу процес у системі Л. Гілбрет. У ході с. трудовий процес відтворюється з аналітично розкладених елементів, але синтезуються лише ті елементи, які абсолютно необхідні для виконання робочого завдання. Це створило логічне обґрунтування для вивчення трудових рухів у ранньому менеджменті. 2. спроба, яку почав Л. Ервік у своїй книжції "Елементи управління", об'єднати всі принципи управління в загальну логічну схему незалежно від походження окремих управлінських ідей. Ервік розглядав поняття "науковий менеджмент" як підтвердження того факту, що методологія і загальні принципи природничих наук, завдяки яким виникли хімічні і технічні науки, можуть і повинні бути застосовані до сфери управління. Про складність с., здійсненого Ервіком, говорить той факт, що тут в одну систему зводяться ідеї зовсім різних авторів — Файоля, Мунн, Рейлі, Тейлора і багатьох інших.

Синхромаркетинг (англ. synchromar keting) – метод стимулювання при попиті, що коливається.

Система (англ. system) –1. сукупність взаємопов'язаних між собою частин, елементів, які утворюють єдине ціле. 2. порядок, зумовлений правильним, планомірним розташуванням та взаємним зв'язком частин чого(небудь; правильне розташування частин, певний порядок, зв'язане ціле; це внутрішньоорганізована сукупність взаємопов'язаних елементів, що утворюють єдине ціле і спільно діють для досягнення поставленої мети.

Система завдань і премій (англ. task andbonus system) – система оплати праці за Ганттом, яка передбачала премію за досягнення високої норми виробітку, якщо робітник дотримувався всіх інструкцій і виконав завдання за запропонований час. Ця система знайшла серед робітників більше визнання, ніж система Тейлора, і стала пізніше основою для інших систем прогресивної винагороди за працю.

Система лістингу (англ. listing system) – процедура допущення до біржових торгів тільки тих цінних паперів, які пройшли в експертів перевірку на якість.

Система "канбан" (англ. just – іп тіте) – метод забезпечення споживачів продукцією, який передбачає виробництво і доставку виробів (деталей, компонентів та ін.) у точно встановлений момент часу, що визначено технологічним процесом і жорстко обумовленою інформацією замовлень. С."к". дозволяє суттєво зменшити обсяг незавершеного виробництва, запаси матеріалів і напівфабрикатів.

Система маркетингового дослідження (англ. marketing research system) – система процедур для збору інформації про покупців та конкурентів на ринку, на якому фірма продає свою продукцію.

Система оплати праці (англ. system of labor remuneration) – це спосіб, за яким нараховується оплата праці. 1. Пряма відрядна система оплати праці. За індивідуальної прямої відрядної системи розмір заробітної плати прямо залежить від результатів роботи кожного робітника.

Система підтримки рішень (англ. decision support system) – система, яка розмішує високоякісну інформацію на "кінчиках пальців" менеджерів і допомагає їм в аналізі складних проблем.

Система показників якості товару (англ. product quality indexing system) – включає в себе: 1) показники призначення товару; 2) надійність; 3) екологічність; 4) показники ергономічності та безпеки використання; 5) технологічність; 6) естетичність; 7) показники стандартизації та уніфікації товару; 8) патентноправові показники.

Система товароруху (англ. product movement system) – комплексна діяльність, що включає всю сукупність операцій, пов'язаних із фізичним переміщенням товарів від виготовлювача до споживача з урахуванням простору і часу. Єдиний комплекс організаційноекономічних виробничих операцій, ефективне керування якими вимагає повною мірою використовувати і запроваджувати систему логістичних принципів і методів.

Система управління (англ. management system) – сукупність ланок і зв'язків між ними, що беруть участь у тому чи іншому виді процесу управління.

Системний аналіз (англ. system analysis) – сукупність методологічних засобів, що використовуються для підготовки і обґрунтування рішень із складних економічних проблем.

Системний підхід (англ. system approach) – напрям методології наукового пізнання, в основі якого лежить дослідження об'єктів як системи. Специфіка системного підходу полягає в тому, що він орієнтує дослідження на розкриття цілісності об'єкта, виявлення різноманітних зв'язків складного явища (об'єкта) і на зведення їх в єдину теоретичну систему. Системний підхід дозволяє одержати повне уявлення про різноманітність явищ, розкрити причинно(наслідкові зв'язки між ними і відтворити найважливіші процеси розширеного відтворення.

Ситуація (англ. situation) – сукупність умов і обставин (зовнішніх і внутрішніх, об'єктивних і суб'єктивних) у конкретній сфері управління, що склалися на певний період часу і вимагають певних дій керівника чи спеціаліста.

Сібор (англ. sibor) – ставка за міжбанківськими депозитами в іноземній валюті на ринку азіатських доларів у Сінгапурі (скорочення, утворене за аналогією з ЛІБОР). Встановлюється банками, що здійснюють операції на сінгапурському ринку азіатських доларів. Застосовується у депозитно(позичкових операціях між банками – учасниками ринку, а також як база для визначення відсоткової ставки по кредитах для небанківських позичальників, що надаються за рахунок ресурсів ринку. У двох останніх випадках до ставки С., що приймається за основу, додається маржа.

Сітілайт (англ. citylight) – підсвічений стенд, встановлений безпосередньо на тротуарі або обабіч дороги.

Сіф (англ. cost insurance and freight) – 1. у продажну ціну включається безпосередньо ціна самого товару, а також витрати на страхування і транспортування товару до порту призначення. 2. сукупність комерційних умов у міжнародній торгівлі, відповідно до яких встановлюється порядок поставки і оплати товарів. При поставці товарів за умов с. у ціну реалізації включається ціна товару, витрати на його транспортування до місця призначення, страхування. Відповідальність за псування товару або його випадкове зникнення несе покупець від моменту завантаження на борт судна.

Скалярний ланцюг управління (англ. administrative chain) – ряд осіб, котрі обіймають керівні посади, починаючи від особи, що посідає найвище становище в ланцюжку, униз, до керівника низової ланки.

Скватер (англ. squatter) – дрібний орендар.

Скептицизм (англ. skepticism) – філософське вчення, засноване на вираженні сумніву в існуванні надійних критеріїв істини та в

непогрішності основних релігійних і філософських догм; крайня форма с. – агностицизм.

Скіннер Б. (англ. Skinner B.) – американський психолог, автор книжок “Наука і поведінка”. “Про біхевіоризм”, “По той бік світу і достоїнства”, присвячених психологічним проблемам управління. С. вважав, що теоретики мотивації забагато уваги приділяють “внутрішній сутності” (тобто потребам, мотивам, бажанням) і концентрував свою увагу виключно на явищах, стимулах і реакціях на них. Його теорія апаратного обумовлювання являє, по суті, різновид теорії навчання — з тією лише різницею, що при класичному обмовленні стимул передує реакції (слиновиділення в собак за Павловим), тоді як при оперантному обумовленні реакція відбувається в передчутті стимулу. Це основа теорії с. У цьому зв’язку виникають суперечливі думки і навіть побоювання. Ідея розробки “технології поведінки”, за його словами, може стати настільки ж ефективною і впливовою, як і сучасні фізичні чи біологічні технології, що застосовуються, наприклад, для регулювання чисельності населення на Землі.

Скіпщина (англ. tenure) – вид оренди землі, коли орендна плата виплачується володарю землі часткою врожаю.

Скотт У. (Scott У.) – співавтор книжки “Принципи поведінки в управлінській практиці” [202], в якій вказується на значення традиційних наукових підходів до менеджменту. С. протиставляє сучасних біхевіористів, що розробили корисні знання про людські стосунки поводження в організаціях, “дилетантським” афоризмам старої школи людських відносин. Якщо менеджери не навчаться читати, розуміти, оцінювати і використовувати новітні наукові статті про поведінку людей в організаціях, вони незабаром виявляться відкинутими назад і нездатними вирішувати складні проблеми сьогодення. Раніше менеджери не цікавилися ідеями біхевіористів, тому що вони здавалися їм марними, і цим пояснюється зрештою дефіцит наукових ідей у менеджменті наших днів.

Сліпе тестування (англ. blind testing) – тестування продукту на споживачах, коли вони не знають, яка це марка (знявши упаковку або загорнувши обгортку).

“Собака” (англ. “dog”) – вид продукції, що характеризується низькими темпами росту сукупних обсягів продажу цієї продукції усіма фірмамивиробниками і низькою її часткою на ринку, що має в даний момент конкретна фірмавиробник. Продукція “собака” виділяється в рамках конкретної фірми внаслідок її класифікації на чотири види (“зірка”, “дикий кіт”, “корова”, “собака”) за допомогою матриці “ріст ринку

— частка ринку", що має якісну градацію своїх сторін (низькі чи високі темпи росту ринку, низька чи висока частка ринку). Така класифікація продукції використовується на практиці диверсифікаційними фірмами США, Японії, ФРН (зокрема, на фірмі "Сименс") та інших країн для формування номен(клатури (портфеля замовлень). Зокрема, комбінація продукції "кіт", "зірка" і "корова" призводить до найліпших результатів функціонування: помірної рентабельності, доброї ліквідності і довгострокового зростання збуту і прибутку [20, 38].

Сого-шоша (англ. Sogo-shosha) – японське поняття, що означає великі зовнішньоторговельні організації або об'єднання, що займаються координацією в певних галузях діяльності. Кожне таке об'єднання містить у собі більшість виробничих підприємств, що використовують можливості технічної й економічної кооперації з додаванням сил для зміцнення своїх позицій як у національному, так і у світовому масштабі. Сого-шоша – це не тільки торгові підприємства. Вони здійснюють фінансову діяльність, вирішують проблеми промисловості, засобів зв'язку, транспорту, оптової торгівлі і збуту, а також освоєння природних ресурсів. Метою цих багатогранних підприємств є сприяння розвитку торгівлі у світовому масштабі і розвитку національної промисловості. Їхня діяльність виходить далеко за рамки тільки торгової сфери. Усього в Японії налічується близько 15 подібних конгломератів, у яких в усьому світі зайнято приблизно 80 тис. співробітників.

Сортимент (англ. sorting) – склад однорідної продукції за розміром, профілем та ін.

Соціалізація (англ. socialization) – неформальний процес, через який нові працівники дізнаються про мову, манери, неписані правила внутрішнього життя фірми.

Соціалізм (англ. socialism) – економічна система, в якій виробничі рішення приймаються робітниками або їх ціни представниками.

Соціальна відповідальність і цілі (англ. social responsibility and goals) – постановка цілей організацій як вихідний момент у міркуваннях про соціальну відповідальність бізнесу. У остаточному підсумку цілі – це фактори, що дозволяють нам безпосередньо зрозуміти цінності і пріоритети, що стоять перед організацією. До найважливіших цілей організації належать завдання юридичного, технічного, персонального і соціального характеру, але, насамперед, це одержання прибутку. Керівники, що прагнуть створити ефективно діючу організацію, повинні мати на увазі всі названі цілі, а не тільки одержання прибутку, тому що, ігноруючи вторинні, але не менш важливі цілі, не можна досягти і первинної мети — прибутковості.

Соціальна діагностика (англ. social diagnostics) – вид оперативного аналізу соціального об'єкта з метою визначення його стану, оцінки конкретної ситуації, проблемної характеристики. Результатом такого аналізу є опис об'єкта в системі показників.

Соціум (англ. sociит) – велика стійка соціальна спільнота, що характеризується єдиними умовами життєдіяльності людей і єдністю культури. Вища форма – суспільство як цілісна соціальна система.

Спекулятивний дохід (англ. speculative income) – дохід, одержаний від акцій та облігацій, ціна яких зросла більше, ніж очікувалося.

Спекуляція (англ. speculatioп) – 1. торгівля, біржова угода, розрахована на легку й швидку наживу. 2. скуповування, перепродаж товарів та інших предметів за підвищеними цінами з метою наживи. 3. розрахунок, намір, спрямований на використання будьчого з корисливою метою.

Специфікація (англ. specification) – 1. перелік усіх сортів товару, який входить у дану партію, із зазначенням місця, кількості і виду кожного товару. С. доповнює рахунок на поставку товарів різних сортів та найменувань. 2. це документ, що є додатком до контракту (договору), що укладається між споживачем і постачальником (щодо замовлення споживача). Специфікація повинна включати найменування матеріальних ресурсів, їхню характеристику і стандарти.

Специфікація роботи (англ. job specification) – встановлення коротких вимог про знання, майстерність і можливості працівника, що претендує на ту чи іншу роботу.

Співробітництво (англ. cooperation) – одне з положень Дж. Майо, що міститься в його книжці "Людські проблеми індустріального суспільства", відповідно до якого будьяке суспільство має на меті дві першочергові цілі: забезпечувати матеріальне й економічне існування всіх своїх членів, а також підтримувати їхнє "спонтанне співробітництво" у рамках усієї соціальної структури. Завдання полягає в тому, щоб створити необхідні умови для досягнення цих цілей. "Невидима рука" класичної економічної теорії вже не в змозі забезпечити добровільних кооперативних дій людей. Менеджмент має відігравати проактивну роль у координації цих дій. "Видима рука" (Чендлер), тобто активний менеджмент, стала необхідною для економічного виживання.

Співучасть в управлінні (англ. participation in management) – участь в управлінні всього персоналу — це кращий спосіб вироблення політичного, індустріального й економічного порядку, при якому всі люди змогли б жити і працювати з достоїнством і самоповагою. У цьому

значенні менеджмент є вирішальним чинником, який гарантує, що таке майбутнє стане реальністю.

Спілка менеджерів (англ. manager's union) – громадська організація, що об'єднує вчених та спеціалістів з управління й організації виробництва, комерційної та підприємницької діяльності, а також відомих організаторів науки, виробництва та соціальної сфери.

Спільні підприємства (англ. joint venture) – 1. юридичні особи або асоціація фізичних осіб (фірм), створені для реалізації спеціальних господарських проектів. Учасники вкладають у спільні підприємства капітал, а також інтелектуальну власність і ділять прибутки (збитки) у встановлених статутом розмірах. Спільні підприємства створюються на основі угоди, в якій кожен партнер бере на себе відповідальність за борг організації. 2. форма організації підприємства із спільним капіталом, яке створюється із пайових внесків партнерів, що спільно керують діяльністю підприємства і розподіляють прибутки пропорційно вкладеному капіталу. Спільні підприємства можуть створюватися за участю іноземних підприємств як на двосторонній, так і на багатосторонній основі в галузі матеріального виробництва, а також в інших галузях, включаючи розробку нових технологій, надання різноманітних послуг, ведення торгівлі та ін. Вони ведуть власну господарську діяльність на основі об'єднаного майна, повного господарського розрахунку та самоокупності. 3. має ряд ознак, головними з яких є спільний капітал, спільна господарська діяльність, спільне управління, розподіл прибутку і збитків пропорційно часткам партнерів у статутному капіталі. Одними з основних труднощів, з якими зіштовхуються спільні підприємства на території соціалістичних країн, є забезпечення валютної самоокупності підприємств. В умовах неконвертованості валюти підприємства з даними інвестиціями повинні одержувати від експорту достатньо валюти, щоб покрити видатки на імпорт сировини і комплектуючі вироби, заробітну плату іноземним фахівцям і переїзди закордонного партнера. Політика створення імпортозаміщуючих спільних підприємств ефективно може вирішити проблему валютної самоокупності, тому що кошти, які держава одержує за рахунок відмови від імпорту, перевищують витрати на оплату інвалютних витрат, оскільки останні містять у собі лише частину вартості продукції.

Спіноф (англ. spinoff) – метод, який використовують компанії для відокремлення операцій і активів шляхом пропорційного розподілу серед своїх акціонерів придбаних акцій іншої компанії.

Спліт (англ. split) – поділ нереалізованих акцій корпорацій на їх більшу кількість.

Споживання населення індивідуальне (англ. individual demand) – показники проекту міжнародних зіставлень ООН, які кількісно характеризують обсяг споживання матеріальних благ і послуг приватними господарствами та державними установами, що обслуговують населення.

Споживча вартість (англ. consumer value) – властивість товару задовольняти ті чи інші потреби людей як предмет особистого споживання або засіб виробництва.

Споживча втома (англ. attrition) – зниження інтересу споживачів до того чи іншого продукту внаслідок того, що він їм набрид або у зв'язку з бажанням змін.

Споживчий кошик (англ consumer goods basket) – 1. набір товарів та послуг, об'єктивно необхідних для задоволення першочергових потреб людини і його оцінка в діючих цінах. С. к. є основою для розрахунку мінімального споживчого бюджету, який залежить від внесків с. к. та рівня роздрібних цін на товари і тарифи за платні послуги. 2. група товарів народного споживання, що найповніше відбиває рівень і структуру споживання населення даної місцевості. Як правило, даний показник використовується для оцінки рівнів життя населення в різних країнах і регіонах.

Споживчий кредит (англ. consiter credit) – форма кредиту. Є засобом задоволення споживчих потреб населення. Позичальниками с. к. є фізичні особи, а кредиторами — кредитні підприємства і організації. С. к. може мати як грошову, так і товарну форми. Видача і погашення с. к. здійснюється за допомогою безготівкових розрахунків або готівкою. За формами погашення с. к. поділяється на кредит із разовим погашенням і платежем на виплати.

Споживчі властивості продукції (англ. test tarketing) – сукупність технічних, економічних і естетичних властивостей товару, що максимально забезпечують покупцеві задоволення його потреб. Процедура їх дослідження включає перевірку придатності для споживачів нових або вдосконалення виробів з урахуванням зміни їхніх споживчих властивостей (колір, розмір, надійність, престижність та ін.), аналіз купівельного попиту на нові й традиційні вироби підприємства (фірми), оцінку властивостей упаковки з урахуванням її фізичних характеристик, зовнішньої привабливості, зручності користування та ін.; дослідження повноти асортименту, що репрезентується підприємством (фірмою) на конкретному ринку; вивчення питань технологічного обслуговування тощо.

Сполучна ланка (англ. linking line) – відповідно до теорії Р. Лайкерта однією з головних функцій менеджменту є ефективна координація зусиль окремих груп у рамках єдиної організаційної структури. При цьому природна координація по вертикалі доповнюється зв'язком по горизонталі в рамках ієрархії. Наприклад, керівник виробничого відділу є також членом ще двох чи трьох інших підрозділів цієї ж організації, завдяки чому досягається краща координація дій по горизонталі.

Спонсор (англ. sponsor) – організація або особа, яка бере на себе фінансове забезпечення певного заходу чи проекту; спонсорство здійснюється переважно з метою реклами без участі у використанні отриманих доходів.

Спостереження (англ. monitoring) – метод дослідження збору інформації, що припускає мінімальне вторгнення в реальну дійсність, складова наукового методу.

Спот (англ. spot price) – 1. ціна, за якою відбувається продаж валюти або товару з негайною або швидкою його доставкою. 2. вид угоди на наявні товари, зокрема при біржовій торгівлі, що передбачає негайну оплату. 3. судно, що має тоннаж, який приблизно відповідає вимогам фрахтівника.

Спотовий ринок (англ. spot market) – біржовий ринок, на якому оплата грошових засобів і поставка цінних паперів проводяться після укладення угоди.

Справи про тарифи (англ. rate increase cases) – перші історичні свідчення про зародження менеджменту як самостійної теоретичної дисципліни і практичної діяльності на самому початку XX ст. Виступаючи проти підвищення залізничних тарифів, прихильники наукового менеджменту — активні учасники "руху за ефективність" і послідовники Тейлора переконливо доводили, що заробітну плату можна збільшувати, а витрати на робочу силу скорочувати, якщо одночасно підвищувати ефективність залізничних операцій. Сам Тейлор у 1910 р. при розгляді в суді справи про підвищення тарифів на Східній залізниці вказав на неефективність проведених тут операцій, на те, що застосування наукових принципів в організації праці саме по собі зняло б питання про підвищення тарифів. Навпаки, тарифи за перевезення і трудові витрати можна знижувати, проводячи одночасно деяке підвищення заробітної плати робітникам.

Спред (англ. spread) – загальна різниця між ціною, одержаною емітентом за випущені цінні папери, й ціною, сплаченою інвестором за ці цінні папери.

Спредінг (англ. spreading) – спекулятивні угоди з метою гри на різниці вартості ф'ючерсних контрактів.

Спредл (англ. spreade) – поєднання в часі купівлі одного і продажу іншого товару.

Сприйняття влади (англ. acceptance of authority) – готовність підлеглих підкорятися наказам і розпорядженням зверху. Ця готовність визначається такими факторами: 1) ступенем розуміння змісту розпоряджень, що віддає керівник; 2) ступенем відповідності розпоряджень і повідомлень призначенню організації; 3) сумісністю розпоряджень і повідомлень з індивідуальними потребами й інтересами працівників; 4) інтелектуальними і фізичними можливостями співробітників.

Стабілізаційний фонд (англ. stabilizing fund) – одна з форм нагромадження грошових коштів, яке здійснюється під керівництвом уряду з метою запобігання спаду виробництва в основних галузях економіки.

Стабілізація (англ. stabilizarion) – підтримка певного заданого стану системи. С. в АСУ спрямована на підтримку постійних значень керуючих змінних, які змінюються під впливом зовнішніх факторів. ставка базисна (англ. prite rate) – відсотки, що їх беруть банки за короткострокові позички.

Ставка плаваюча процентна (англ. flatting interest) – процентна ставка по середньота довгострокових кредитах, розмір якої не фіксується на весь термін кредиту, а переглядається через узгоджені між кредиторами та боржниками проміжки часу залежно від зміни ситуації на відповідному кредитному ринку.

Ставка податкова (англ. tax rate) – ставка, яка визначає частку участі підприємств сфери матеріального виробництва і населення своїми доходами на покриття державних витрат. Податкова плата має бути єдиною, а її ставка стабільною.

Ставка процентна (англ. interest rate) – розмір процента, що встановлюється банками по різних видах операцій, що ними проводяться. Граничний розмір с. п. регулюється центральним банком країни.

Стаг (англ. stag) – біржовий маклер, який купує випущені цінні папери для перепродажу, розраховуючи отримати премію до курсу їх випуску.

Стагнація (англ. stagnation) – застій в економіці, виробництві, торгівлі. **Стагфляція** (англ. stagflation) – термін, що характеризує стан економіки, коли кризовий спад виробництва поєднується з інфляцією. В умовах вільного розвитку процесів суспільного відтворення економічний цикл протікає так, що у фазі економічного спаду знижується ціна, зростає вартість грошей. В умовах глибокого державно монополістичного втручання економічний спад не супроводжується зниженням цін, він часто доповнюється посиленням інфляції.

Стайлінг виробу (англ. stilling of goods) – зовнішній вигляд, особлива форма, дизайн виробу.

Стандарт (англ. standart) – 1. зразок, еталон, модель, які приймаються за вихідні для порівняння з ними інших подібних об'єктів. 2. нормативнотехнічний документ, який встановлює одиниці величини, терміни та їхні визначення, вимоги до продукції та виробничих процесів.

Стандарти обліку витрат (англ. standards of cost accounting) – один із професійних стандартів, що був рекомендований Емерсоном для оцінки ефективності роботи організації. Бухгалтер по обліку витрат, що тісно співпрацює з інженером по ефективності (технологом), виконує такі функції: 1) дає "промисловому і діловому світу" певні стандарти і доларову систему мір, застосовану до оцінки всіх послуг, матеріалів і устаткування, 2) проводить точний кількісний аналіз і визначає ринкову вартість усіх поточних операцій, для того щоб інформувати про ступінь економічної ефективності; 3) надає в розпорядження працівників засоби і способи, що забезпечували б стовідсоткову продуктивність.

Стандарт золотий (англ. gold standart) – грошова система, в межах якої наявні гроші можуть бути вільно обміняні на золото.

Стандартизація (англ. standartization) – 1. встановлення єдиних обов'язкових норм і вимог на готову продукцію з метою впорядкування діяльності у певній галузі. 2. зведення багатьох видів виробів до невеликої кількості типових для раціональної організації виробництва. **Статистичне моделювання** (англ. statistic modelling) – моделювання економічних, демографічних, соціальних та інших явищ і процесів на основі статистичних даних, оброблених за допомогою методів математичної статистики.

Статус кво (англ. Status quo) – законодавчо закріплене становище фізичних чи юридичних осіб.

Статутний фонд (англ. statute fund) – сума коштів, потрібна, щоб розпочати діяльність підприємства. Створюється за рахунок внесків

партнерівзасновників. До с. ф. зараховують вартість основних та обігових коштів.

Стелаж (англ. shelves) – право покупця купити або продати контракт чи іншу цінність за базисною ціною. Використовується тільки на європейських біржах при надзвичайно нестійкій ринковій кон'юнктурі, коли важко передбачити напрям руху цін.

Стивідор (англ. stevedore) – фірма, яка здійснює навантаження і розвантаження суден.

Стиль керівництва (англ. style of management) – 1. сукупність своєрідних прийомів управління. Стиль керівництва визначається характером завдань, що стоять перед колективом, рівнем його розвитку, а також особливостями поведінки самого керівника. У практиці світового менеджменту використовуються різні критерії для класифікації стилів. Найчастіше виділяють три стилі керівництва: авторитарний, демократичний, ліберальний. 2. звична манера поведінки керівника стосовно підлеглих, щоб зробити на них вплив і спонукати до досягнення цілей організації.

Стимул (англ. stimulus) – спонукання до дії, спонукальна причина. Структура системи – розчленування системи на групи елементів із вказівкою зв'язків між ними.

Стимулювання незаконне (англ. importer inducement) – платежі або звільнення від боргових зобов'язань, що здійснюються з порушенням закону, тарифів, загальноприйнятої практики одержання замовлень.

Стогділ Ральф (англ. Stogdill Ralph) – автор численних публікацій на тему лідерства, один із перших відмовився від традиційних уявлень про особливі, тільки лідерам властиві риси особистості. Хоча і можна спостерігати деякі риси, властиві багатьом лідерам, лідерство варто радше розглядати в плані взаємодії багатьох незалежних змінних величин, що перебувають у постійному русі і зміні ("Історичні тенденції в теорії лідерства"). Таким чином, те, що передувало уявленню про лідерство як набір специфічних рис, еволюціонувало в інше уявлення, відповідно до якого лідерство — це свого роду активна діяльність. Головною метою стало вивчення поведінки лідерів у конкретних обставинах.

Стокброкер (англ. sockbroker) – особа, яка займається операціями на фондовій біржі. За дорученням клієнтів купує чи продає паї статутного капіталу підприємств або акції. Винагорода має форму комісійних. Відсоток комісії залежить від класу акцій і паїв та встановлюється нормативними актами біржі.

Стокіст (англ. stockist) – фірма в країні імпортера, яка здійснює експортно(імпортні операції на основі договору про консигнаційний склад, який укладається як доповнення до основного договору комісії.

Стопнаказ (англ. stoporder) – доручення, яке клієнт надає брокеру на купівлю (продаж) товару чи цінних паперів за певною ринковою ціною – лімітом, коли він буде досягнутий.

Сторно (англ. storno) – спосіб виправлення помилок у бухгалтерських документах, який полягає в тому, що помилково занесену операцію записують повторно червоним чорнилом (червоне сторно) і вираховують з кінцевої суми рахунку.

Стратегічне планування (англ. strategic planning) – управлінський процес створення і підтримки стратегічної відповідальності між цілями підприємства, її потенційними можливостями та шансами у сфері маркетингу. У фінансах зарубіжних корпорацій – прогнозування фінансової діяльності на довгий період.

Стратегічний господарський центр (англ. strategic economical center) – внутріфірмовий підрозділ, що відповідає одночасно і за короткострокові результати, і за розвиток майбутнього потенціалу. У другій половині 70-х років багато найбільших фірм підхопили нововведення “Дженерал електрик” — оргструктуру, побудовану навколо великих однорідних сегментів ринку. Головну роль у ній відігравали віце(президенти, кожен з яких відповідав за операції із виробництва і збуту продукції більш менш однорідним споживачам. Але при цьому використовувалися чинні координаційні механізми вже не по лінії функціональних служб або груп однорідної продукції, а за допомогою стратегічних господарських центрів — загальнокорпоративних, довгострокових цільових програм просування визначеної продукції на даний ринок, де фірмі протистояли конкретні конкуренти. Ці центри накладалися на виробничо господарські відділення, що складаються, у свою чергу, з одного чи кількох заводів. У “Дженерал електрик”, наприклад, у 70-і роки було близько 200 відділень і 43 стратегічних господарських центри. Стратегічні господарські центри, що являють собою внутріфірмові організаційні одиниці, відповідають за розробку стратегічних позицій фірми в одній чи кількох зонах господарювання. На них покладається відповідальність за вибір сфери діяльності, розробку конкурентоздатних виробів і збутових стратегій. Як тільки номенклатура виробів розроблена, відповідальність за реалізацію прибутку лягає на підрозділи поточної комерційної діяльності. Коли фірма вперше звертається до цієї концепції, вона повинна вирішити для себе важливе питання про характер відносин між підрозділами стратегічними і комерційними. Такі відносини можуть грунтуватися на тому, що

стратегічні господарські центри займаються плануванням вирішення відповідних завдань. Розроблені ними стратегічні рішення передаються “через дорогу” відповідним відділенням фірми для реалізації. Таким чином, стратегічні підрозділи відповідають тільки за розробку планованої стратегії, а відділення — за реалізацію. Цей поділ може викликати різнобій і втрату координації, зокрема, через те, що деякі відділення найчастіше виконують визначені обов’язки стратегічних підрозділів. Щоб уникнути такої подвійної стратегічної відповідальності, фірма “Дженерал електрик” знайшла інший варіант вирішення. Вона провела нелегку роботу, розподіливши свої відділення, що займаються поточною комерційною діяльністю, і групи заводів, що включають КБ, збутові контори, між стратегічними господарськими центрами для того щоб останні відповідали не тільки за планування і реалізацію стратегії, але і за кінцевий результат — одержання прибутку. Такий підхід дав змогу позбутися від передачі стратегії “через дорогу” і поклав на стратегічні господарські центри відповідальність і за прибуток, і за збитки. Проте, як показує “Дженерал електрик” та інші компанії, подібну організаційну структуру важко сформувати в повній відповідності зі знову створеними стратегічними господарськими центрами, оскільки неможливо розділити відповідальність чітко й однозначно. Третій варіант рішення полягає в реорганізації фірми на базі стратегічних господарських центрів аби кожному з них відповідав один підрозділ поточної комерційної діяльності. Цей варіант, на перший погляд такий простий, має свої труднощі, тому що головний критерій утворення стратегічних господарських центрів у самій організації — ефективність розвитку по даному стратегічному напрямі — є тільки одним із визначальних пара(метрів організаційної структури загалом. Є й інші – ефективне використання техніки і високий рівень рентабельності. Проблема розподілу відповідальності між стратегічними господарськими центрами фірми аж ніяк не проста, і її рішення може бути щораз іншим. Проте вже досить добре відомо з досвіду, що концепція стратегічного господарського центру — це необхідний інструмент, що забезпечує фірмі чітке уявлення про те, яким може стати в майбутньому її оточення, що надзвичайно важливо для прийняття ефективних стратегічних рішень. Для багатонаціональних компаній наразі існують три варіанти практичного розподілу стратегічної відповідальності: 1) продуктові групи одержують статус стратегічного господарського центру і несуть відповідальність за стратегічні рішення. 2) стратегічні плани складаються на основі розподілених повноважень і відповідальності між керуючими в країнах, що управляють продукцією (технологією) і керуючими стратегічних господарських центрів. 3) між стратегічними господарськими центрами відповідальність розподіляється відповідно до розміру і значимості ринку даної країни. Коли ринок стає досить великим, щоб виправдати окрему продуктову

стратегію, відповідальність стратегічного господарського центру передається на рівень країни.

Стратегічний опортунізм (англ. strategic opportunism) – вид управлінської поведінки, коли менеджери концентрують свою увагу на довгострокових цілях, залишаючись, водночас, досить гнучкими для того щоб справлятися з проблемами поточного дня. С. о. дозволяє менеджеру скоріше контролювати, ніж бути під владою випадку. Місія, стратегічні цілі і довгострокові плани не розглядаються в цій ситуації як стримувальні фактори, що роблять організацію несприйнятливою до нових завдань та ідей. Навпаки, вони утворюють загальні рамкові умови, які керівники постійно мають на увазі, вишукуючи нові можливості їхньої реалізації.

Стратегія (англ. strategy) – мистецтво керувати соціально(економічними процесами, визначення головного напряму у досягненні кінцевого результату. Виділяють: стратегію мінімуму, середнього ризику, допустимого ризику.

Стратегія "виграш-виграш" (англ. Win-win strategies) – у практиці розгляду конфліктів у сучасному менеджменті продуктивний підхід, коли конфліктуючі сторони готові зрозуміти один одного і прийти назустріч один одному більше, ніж півшляху. Замість однобічного тиску вони роблять обопільний "позитивний вплив", просуваючи в такий спосіб конфлікт у напрямі конструктивного результату.

Стратегія "виграш-програш" (англ. Win-lose strategies) – у практиці вирішення конфліктів – силові методи вирішення спірних питань, характерні для теорії і практики класичного менеджменту. Конфронтація й ультиматуми розглядаються як єдиний спосіб подолання суперечностей, для цієї мети мобілізуються всі силові аргументи з метою примусити опонента прийняти однобічні умови за допомогою негативного впливу на нього.

Стратегія виживання (англ. survival strategy) – полягає в тому, що на ранній стадії розвитку нової галузі компанія спостерігає за цим процесом. Спостереження дає змогу компанії отримувати інформацію про вимоги до технології і персоналу, пропонованих новою індустрією; оцінити перспективи галузі з погляду прибутковості і потенціалу росту; оцінити власні шанси. Спостереження й аналіз можуть здійснюватися як плановими службами корпорації, так і спеціально заснованими. Коли галузь "дозріє", проясняться її перспективи, фактори успіху, тоді доцільно оцінювати прийнятність і характер дій у ній: розгорнути власні роботи чи придбати ліцензії, створити спільне підприємство з новатором або цілком придбати її. Зокрема, для керівництва "Дженерал електрик"

придбання новаторських фірм завжди було найпривабливішою метою. У 1981-1982 р. концерн скупив 118 дрібних компаній, витративши на це близько 1 млрд дол. За допомогою цих фірм “Дженерал електрик” засновує виробництво електронно обчислювальної техніки, електроніки, засобів телекомунікації, медичної апаратури.

Стратегія вичікування (англ. strategy of expectation) – полягає в тому, що на ранній стадії розвитку нової галузі компанія наглядає за цим процесом. Нагляд дає змогу компанії отримувати інформацію про вимоги до технологій та персоналу, що їх пропонує нова індустрія; оцінювати перспективи галузі з погляду прибутковості та потенціалу росту; оцінювати особисті шанси. Нагляд і аналіз можуть здійснюватися як плануючими службами корпорації, так і спеціальними установами.

Стратегія диверсифікації діяльності (англ. strategy of activity differentiation) – стратегія, за допомогою якої компанія може швидко проникнути на ринки багатьох країн, поступово нарощуючи свою присутність і закріплюючи позиції на кожному з них.

Стратегія диференційованого маркетингу (англ. diferential marketing strategy) – розробка спеціальної програми маркетингу щодо кожного ринкового сегмента, яка максимально враховує його специфічні риси.

Стратегія “зняття вершків” (англ. strategy of taking down cream) – практика встановлення на товар максимально високої ціни, яка робить вигідним сприйняття новинки лише деякими сегментами ринку, а фірмі дає змогу одержати максимально можливий прибуток.

Стратегія міцного впровадження (англ. market penetration strategy) – практика встановлення відносно низької ціни на новий товар з метою залучення більшої кількості покупців та завоювання більшої частини ринку.

Стратегія регенераційного росту (англ. regenerating growth strategy) – виходить з того, що розгортання власної ділової активності в галузях, що перебувають на ранній, ембріональній стадії розвитку, є необхідною умовою росту і виживання компанії. Багато західноєвропейських і американських великих корпорацій дотримуються цієї стратегії. Такого роду стратегія здійснюється за допомогою придбання малих фірм або через організацію нових підрозділів у самій компанії. Однак така стратегія не завжди ефективна. Це пов’язано з тим, що новий, як правило, малий підрозділ орієнтується на невизначений і нерозвинений ринок, його керівники змушені йти на підвищений ризик, за кваліфікацією вони скоріше фахівці широкого профілю, а не вузькі

фахівці. Вони мають потребу у свободі дій, гнучкій системі оплати праці. Прийняття ними рішень має багато в чому інтуїтивний, а не аналітичний характер. Зрештою процес управління підрозділом, що діє в галузі, яка зароджується, входить у суперечність із загальнокорпоративним управлінням, що, звичайно, орієнтоване на зрілий ринок, високоспеціалізоване, має розгалужену систему формального контролю, відносно стабільну систему оплати праці, їхні менеджери не схильні до ризикованої поведінки і т.п.

Стратегія розширення кордонів марки (англ. brand expansion strategy) – намагання використати товар або новинку, що має успіх при впровадженні на ринок.

Страхування (англ. insurance) –1. система заходів, пов'язаних із створенням грошового (страхового) фонду, з коштів якого відшкодовуються збитки, заподіяні стихійним лихом, нещасним випадком, невдалим господарським рішенням та ін. 2. угода, при якій страховик бере на себе зобов'язання відшкодувати страхувальнику в межах страхової суми збитки, що виникли внаслідок настання події, передбаченої договором страхування.

Страхування на термін (англ. term insurance) – форма страхування життя, за якою виплати гарантуються на певний термін у відповідь на внески, що грунтуються на ймовірності нещасних випадків або смерті протягом даного періоду.

Стредл (англ. straddle) – 1. на товарних ринках – поєднання купівлі одного товару з одночасним продажем іншого. 2. на ринках акцій – погодження, яке надає власнику цінних паперів право їх продавати або купувати за визначеною ціною. 3. При угодах по опціонах – подвійний опціон або стелажна угода, яка дає право власнику цінних паперів їх купувати або продавати за встановленою ціною.

Стренгл (англ. strangle) – подвійний опціон з одночасною купівлею або продажем пут-опціону та копопціону з різними цінами реалізації (при цьому ціна реалізації пут-опціону значно нижча від ціни реалізації копопціону).

Стринг (англ. string) – сортування товарів у партії (лоти), які схожі за якістю; лоти групуються у більші партії – стринги.

Структура (англ. structure) – 1. взаєморозміщення та взаємозв'язок складових цілого; будова, устрій, організація чого небудь. 2. це упорядкованість завдань, ролей, повноважень і відповідальності, за допомогою яких фірма здійснює свою діяльність. З часу виникнення фірм розвиток структури проходив під впливом особливостей стратегічної

позиції і внутрішньої складності фірми. Цей розвиток ішов від стабільних монолітних до динамічних багатогранних структур. Мета структури — підтримувати імідж фірми. Тому відповідні типи організаційної поведінки, яких вимагає фірма, можуть бути використані для визначення необхідної структури.

Структура банківських монополій (англ. structure of the bank's monopoly) – співвідношення між різними фінансовими закладами. Відображає ступінь і форми експансії найбільших банків всередині країни і за кордоном, їхню організаційну будову та рівень універсалізації операцій, що здійснюються.

Структура ієрархічна (англ. hierarchical structure) – організаційна структура, що характеризується кількома рівнями управління і певним обсягом управління на кожному рівні.

Структура маркетингу (англ. marketing structure) – структура продуктів, система розподілення, забезпечення і цін, які використовує фірма для обслуговування покупців на визначеному ринку.

Структура організаційна (англ. organization structure) – форма організації ієрархічної системи, що забезпечує стійкий взаємозв'язок між елементами, що складають цю систему. Основні типи організаційних структур: лінійна, функціональна, матрична, дивізійна, продуктова.

Структура управління (англ. tanagerial structure) – це упорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів системи, що визначає поділ праці і службових зв'язків між структурними підрозділами і працівниками апарату управління з підготовки, прийняття і реалізації управлінських рішень.

Структура управління (англ. organization structure) – впорядкована сукупність стійко взаємопов'язаних елементів, які забезпечують розвиток організації як одного цілого. С. у. можна розглядати також як форму поділу і кооперації праці в управлінській діяльності, в рамках якої здійснюються процес управління по відповідних функціях, спрямованих на вирішення поставлених завдань і досягнення намічених цілей. Раціонально побудована структура управління подається у вигляді системи оптимального розподілу функціональних обов'язків, прав і відповідальності, порядку і форм взаємодії між структурними підрозділами і управлінням персоналом.

Структура управління матрична (англ. matrix organization structure) – структура системи управління, організована на основі поєднання структур двох типів: лінійної та програмноцільової. Відповідно до вимог лінійної структури управління (по вертикалі) будується за сферами

діяльності: наукові дослідження, конструкторські розробки, виробництво, постачання та ін. Відповідно до програмнцільової структури управління (по горизонталі) організується окремими програмами (проектами, темами тощо).

Структурне безробіття (англ. structural unemployment) – безробіття, пов'язане зі зміною галузевої структури економіки.

Ступінчасті ціни (англ. stepbystep prices) – ціни на конкретну продукцію виробничо(технічного призначення серійного випуску, які поступово знижуються зі зростанням виробництва, скорочення витрат та морального старіння виробів.

Субандерайтер (англ. subunderighter) – вторинний гарант нової позики.

Субвенція (англ. subvention) – вид державної фінансової допомоги місцевим органам влади або окремим галузям господарства, що надаються (на відміну від дотації) на точно визначені цілі.

Суб'єкт господарський (англ. transaction) – учасник економічної операції.

Суб'єкт соціального управління (англ. social manegment object) – керуюча система; організаційно оформлена спільність людей, наділених функціями по здійсненню управлінського впливу.

Субординація (англ. subordination) – система суворого підпорядкування молодших за чином або становищем старшим, що ґрунтується на правилах службової дисципліни.

Суборенда (англ. sublease) – угода, договір, за яким орендар передає орендоване ним майно або його частину в тимчасове користування іншій особі (суборендареві) за певну винагороду.

Субрахунки (англ. subaccounts) – рахунки для групування облікових показників на доповнення до синтетичних рахунків, їх ще називають рахунками другого порядку. С. мають не всі синтетичні рахунки, а тільки ті, показники яких необхідно відповідним чином згрупувати.

Субсидіювання цін (англ. pricing grant) – надання при певних умовах виробником конкретного виду товару за рахунок засобів державного бюджету, грошових асигнувань для компенсації втрат та збільшення доходів від реалізації субсидія (англ. subsidy) – допомога в грошовій або натуральній формі, що надається державою за рахунок державного або місцевого бюджетів, а також спеціальних фондів

юридичним або фізичним особам, місцевим органам влади, іншим державам. Розрізняють прямі субсидії, спрямовані на розвиток необхідних галузей економіки, та непрямі субсидії, що являють собою систему пільгових податкових ставок, політику прискореної амортизації і т. д.

Субституція (англ. substitution) – право відписувати іншому спадкоємцю на випадок, якщо перший через якісь причини не вступить в право спадку.

Суверенітет (англ. sovereignty) – повна незалежність держави від інших держав в її внутрішніх справах та зовнішніх відносинах. суверенітет

Споживача (англ. consumer's sovereignty) – теорія, яка відображає готовність виробника виробляти те, що необхідно споживачу, та одержувати прибуток за рахунок максимального задоволення його потреб.

Судове мито (англ. judicial duty) – плата підприємств, установ, організацій та громадян за розгляд позовних заяв і касаційних скарг судовими установами, а також за видачу ними копій документів.

Сукупна праця (англ. total labor) – сума минулої, живої та майбутньої праці по створенню та використанню (експлуатації) об'єкта. У конкретній економіці сукупна праця виражається через витрати на життєвий цикл об'єкта, починаючи з маркетингу і закінчуючи його утилізацією. Основним напрямом зниження сукупної праці повинно бути зниження майбутньої праці за рахунок підвищення якості об'єкта.

Сукупний суспільний продукт (англ. total social product) – валовий суспільний продукт – сума матеріальних благ, вироблених за певний період (як правило, за рік) у сфері матеріального виробництва.

Сума відхилень (англ. sum of diverseness) – відхилення фактичних витрат від нормативних у системі "стандартності".

Сумнівний борг (англ. doubtful debt) – поточна дебіторська заборгованість за продукцію , товари, роботи, послуги, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником.

Суперарбітр (нім. super arbiter) – голова третейського суду, який обирається його членами (арбітрами) і остаточно вирішує спір у разі розбіжності між третейськими суддями.

Супермаркет (англ. supermarket) – великий магазин самообслуговування, який спеціалізується на торгівлі товарами повсякденного попиту.

Сфера можливих рішень (англ. sphere of possible decisions) – сфера, в межах якої здійснюють вибір рішень. Межі її встановлюються обмеженнями, які можуть мати соціальний, економічний, технічний, організаційноправовий, політичний характер та ін. С. м. р. може мати наявність ресурсів того чи іншого виду, розподіл прав і обов'язків між органами і працівниками системи управління, терміни відпрацювання й реалізації рішень. С. м. р. називають також сферою рішень.

Схема управління генеральна (англ. general management outline) – нормативний документ, що містить найважливіші напрями і заходи щодо вдосконалення організаційної структури управління будь якої галузі.

Сюрвеєр (англ. turveyor) – експерт, який здійснює огляд застрахованих або тих, що належать страхуванню суден і вантажів.

Т

Табло (англ. tableau) – засіб відображення інформації в формі, зручній для зорового сприймання людиною.

Тайм-чартер (англ. Time-charter) – договір про оренду морського судна на певний строк.

Тайм-шит (англ. Time-sheet) – документ із практики морського вантажного транспортування, в якому відображені точні витрати часу на вантажно(розвантажувальні роботи при закордонних морських перевезеннях.

Такса (англ. tariff) – точно встановлена державою чи органами самоврядування розцінка на товари або розмір оплати праці та послуг. **Таксація** (англ. taxation) – 1. оцінка, встановлення такси. 2. т. лісу – облік і матеріальна оцінка лісу; складання технічної характеристики деревостою, визначення запасу деревини, віку насаджень, їхнього щорічного приросту тощо.

Таксономія (англ. taxonomy) – наука про класифікацію, яка виявляє і використовує закони і принципи, що визначають класифікацію об'єктів. **Тактика** (англ. tactics) – 1. конкретні короткострокові стратегії. 2.

сукупність методів та засобів щодо виконання стратегічних цілей і завдань у короткотерміновий період.

Тактика переговорів (англ. negotiating tactics) – наперед розроблена послідовність ведення переговорів із викладом обгрунтованих аргументів, спрямованих на досягнення поставленої мети, узгодження цін, підписання контракту, задоволення претензій тощо.

Тантьєма (англ. tantieme) – додаткова винагорода з чистого прибутку, яка сплачується керівникам, членам правління, вищим службовцям у вигляді процента від прибутку.

Тара (англ. package) – 1. ємкість для упаковки, зберігання, транспортування товарів. Розрізняють т. тверду (ящики, пляшки, бочки), напівтверду (корзини, картонні коробки) та м'яку (мішки). 2. вага упаковки товару, а також засобів перевезення (наприклад, товарного вагона).

Таргентування (англ. targeting) – встановлення цільових орієнтирів у регулюванні приросту грошової маси в обігу і кредитуванні, яких дотримуються в своїй політиці центральні банки провідних промислово розвинутих країн, тариф.

Тариф (англ. tariff) – податок на товари, що завозяться зза кордону.

Тариф митний загальний (англ. general tariff) – єдина ставка митної оплати для даного товару незалежно від країниекспортера.

Тарифна система (англ. tariff system) – сукупність нормативних актів, які регламентують оплату праці залежно від рівня кваліфікації, характеру й умов праці в різних галузях народного господарства та районах країни.

Таємниця комерційна (англ. commercial secret) – відомості про діяльність фірми, підприємства, поширення яких могло б завдати збитків їхнім інтересам. Підприємства і підприємці мають право зберігати в таємниці інформацію про всі сторони своєї діяльності, поширення якої послаблює їхні позиції на ринку і яка становить інтерес для конкурентів (техніка, технологія, нові вироби, ціни, організація виробництва, кадри та ін.).

Тверда оферта (англ. firm offer) – письмова пропозиція продавця на реалізацію певної партії товару, послана офертом одному можливому покупцю з вказівкою терміну, протягом якого продавець зобов'язується не робити аналогічну пропозицію нікому іншому. Тому перш ніж послати тверду оферту, продавець, як правило, попередньо, в оперативному

порядку (телефон, факс, телекс, особисті зустрічі) домовляється про окремі умови майбутньої угоди. Після підписання твердої оферти покупцем вона набуває сили договору купівліпродажу.

Тверді елементи управління (англ. solid managerial elements) – відбивають формальну сторону організації, що матеріалізується через різні документи кожної конкретної компанії. Найважливішими з твердих елементів управління є організаційні структури, стратегії і системи управління. При цьому організаційні структури – це спосіб групування робіт і проведення ліній підпорядкування, що поєднують роботи. Стратегії визначають курс на розподіл обмежених ресурсів для досягнення намічених цілей. Системи описують процеси і встановлені процедури управління (наприклад, системи планування, системи управління якістю і т.д.). “Тверді елементи” останнім часом були основними об’єктами управління з боку керівництва компаній, поки не була усвідомлена необхідність і можливість управління “м’якими елементами”, зокрема, стиль управління, сума навичок персоналу, склад персоналу, що спільно поділяються персоналом цінності та ін.

Тезаврація (англ. thesaurisation) – 1. нагромадження приватними особами золота у вигляді скарбу. 2. накопичення населленням грошей шляхом вилучення їх з обігу. 3. створення золотого запасу країни.

Тезаурус (англ. thesaurus) – 1. словник, що подає лексику мови в усьому її обсязі. 2. в інформатиці – повний систематизований набір даних про якусь галузь знань, що дає змогу людині чи обчислювальній машині орієнтуватися в ній.

Телеверситет (англ. televersity) – новий тип університету майбутнього, заснований на індивідуальному навчанні завдяки використанню останніх досягнень в інформаційній технології (комп’ютери, аудіоі відеокасети, копіювальна техніка). Телеверситет — це подальша стадія еволюції різних форм освіти для тих, хто вже має навички самостійної роботи. Ядром такого університету має стати традиційний кампус (за максимальну участь всіх освітніх ресурсів), що за допомогою інформаційної технології поширюватиме знання серед усіх учнів, де б вони не були. Сам телеверситет стане головним вузлом кількох національних і міжнародних радіоі телемереж, що зв’язують всіх учасників: головний кампус, кампуси супутники (філії), промислові фірми, окремі особи. Кожен телеверситет надаватиме програми індивідуального навчання у найрентабельніших формах. Телеверситет полегшить доступ до освіти в будь який час тим, хто колись був позбавлений його через відстань або обмеженість часу; підвищить якість освіти завдяки персональним програмам, можливості саморегулювання занять, постійного зв’язку з експертами в будь якій галузі спеціалізації за рахунок

використання дорогих централізованих ресурсів. Реалізація телеверситету вимагає змін традиційних способів подачі матеріалу, зміщення акценту у бік прикладних аспектів розглянутих проблем.

Телькель (англ. telcel) – умова договору купівлі продажу в міжнародній торгівлі, згідно з якою товар з прибуттям або поданням покупцеві повинен прийматися останнім незалежно від якості. Умова "т.к." застосовується при аукціонному продажі. При морському перевезенні вантажів вона означає, що продавець не відповідає за погіршення якості товару під час перевезення.

Тендер (англ. tender) – 1. торги. 2. особлива форма замовлень на постачання товарів або підрядів на виконання певних робіт, що передбачає залучення пропозицій від постачальників або підрядників із метою забезпечення найвигідніших комерційних чи інших умов угоди або для організації торгів. 3. одна з поширених форм торгівлі, за якою покупець очолює конкурс для продавців на товар з визначеними технікоекономічними показниками. Для проведення торгів створюються тендерні комітети, до складу яких входять технічні і комерційні експерти, представники зацікавлених адміністрацій, а також покупці, що прийняли рішення про розміщення замовлень через торги. Тендери бувають закритого типу, на які запрошується чітко визначена кількість учасників, і відкритого типу, на які запрошуються всі зацікавлені особи.

"Тендер офер" (англ. tender offer) – прилюдна пропозиція купівлі цінних паперів у власників (передусім, акцій) однієї корпорації іншою компанією чи організацією при додержанні певних умов протягом обмеженого часу. Власники акцій просять "запропонувати" (продати) свої акції відповідно до оголошеної вартості і, як правило, з виплатою премії вище дійсної ринкової ціни, залежно від пропозиції мінімальної чи максимальної кількості акцій.

Теорія Доу (англ. Down's theory) – теорія аналізу ринку, яка грунтується на визначенні індексів Доу-Джонса за цінами акцій промислових і транспортних компаній.

Теорія життєвого циклу (англ. life□cycle theory) – ситуаційна теорія поведінки керівників. Грунтується на концепції, згідно з якою найефективніша поведінка досягається тоді, коли вона змінюється залежно від "зрілості" підлеглих, тобто від спроможності взяти на себе відповідальність, намагання досягти будьякої мети, рівня освіти та якості професійної підготовки.

Теорія ігор (англ. game theory) – галузь наукових знань, яка формулює можливості та процедури заміни реальних систем умовними з метою швидкого аналізу ігрових операцій.

Теорія навчання (англ. learning theory) – у психології – відносно стійкий взаємозв'язок стимулу і відповідної реакції. Навчання відбувається двома способами: за допомогою класичного або оперантного обумовлення. У першому випадку стимул передує реакції (Павлов), у другому — відповідна реакція очікується і має місце ще до того, як був зроблений стимулюючий вплив. Принцип оперантного обумовлення послужив Скіннеру основою для розробленої ним теорії мотивації.

Теорія обставин (англ. contingency theory) – на відміну від "єдино кращого шляху", що шукали у свій час Тейлор (хронометрування), Гілбрет (вивчення трудових рухів) і Мейо, сучасні теорії менеджменту виходять з тих знань, що найкращий шлях — це функція обставин, заданих навколишнім середовищем у конкретний час і в конкретній ситуації. Найважливішим фактором, що визначає управлінський успіх, є не пошук містичного оптимального шляху для досягнення мети, а гнучкість, здатність до аналізу й адаптивність до мінливих обставин. В міру того, як суспільство входить у нову епоху інтернаціоналізації, ситуативні фактори набувають дедалі більшого значення в прийнятті всіх управлінських рішень.

Теорія загрози (англ. theory of threat) – у системі Маслоу опис конфліктної ситуації, в якій виявляється член організації, що опинився перед серйозними соціальними чи психологічними проблемами. Прикладом такої ситуації може бути загрозливий конфлікт, коли перед людиною стоїть дилема і вибір однієї з альтернатив припускає повну відмову від іншої. Більш серйозний вид загрози — це катастрофічний конфлікт, коли єдина альтернатива, з якою людина змушена погодитися, означає кінець професійної кар'єри, нерідко пов'язаний із втратою здоров'я і навіть життя.

Теорія сприйняття (англ. acceptance theory) – поширена в менеджменті теорія, яку висунув Барнард у своєму класичному доробку "Функції керівника". Відповідно до цієї теорії влада в організації, всупереч загальнопоширеній думці, виникає від основи до вершини організаційної структури і сприймається персоналом тільки тоді, коли вона розглядається ним як законна, розумна і необхідна. Не менеджер, що одержав від організації формальні права і здійснює імперативний контроль над своїм персоналом, а персонал є реальним власником влади, тому що він вирішує, чи підкоритися розпорядженням зверху чи ні, якою мірою і де саме може бути зроблений вплив зверху. Цей

суб'єктивний елемент влади, на відміну від об'єктивного (зміст розпорядження чи повідомлення), визначає ступінь сприйняття команд залежно від наявності таких передумов: розуміння виконавцем суті вихідного від керівника розпорядження чи повідомлення, відповідність розпорядження чи повідомлення призначенню даної організації, несуперечність розпорядження або повідомлення особистим інтересам працівників, їхні фізичні і розумові здібності, що дозволяють виконати дане розпорядження або повідомлення.

Теорія очікувань (англ. expectancy theory) – одна з теорій мотивації, що висунув В. Врум у 1964 р. Тут очікування визначається як впевненість у тому, що конкретна поведінка з великою ймовірністю визначає конкретний результат. Інший істотний компонент теорії — це валентність, тобто значення, що надає даний індивідуум результату своїх вчинків. У свою чергу, валентність, її притягальна сила визначається тим, якою мірою вона послужить як засіб для одержання чого небудь корисного. Наприклад, робітник захоче більше трудитися, очікуючи, що за це одержить більше грошей (високий ступінь очікування). Валентність полягає тут у тому, що отримані гроші забезпечать придбання, наприклад, потрібного родині автомобіля. Таким чином, як стимул до роботи виступає очікування того, що певний вчинок приведе до бажаного результату, помноженого на оцінювану значимість (валентність) цього результату в очах робітника.

Теорія очікувань і людська природа (англ. expectancy theory and the nature of human beings) – у мотивації поведінки автор теорії очікування Врум виходить із простого припущення про те, що людина раціональна за своєю природою, розважлива навіть тоді, коли не має досить повної інформації, організує свою поведінку зараз, очікуючи певного результату в майбутньому. У цьому відмінність т. ч. від теорії мотивації Скіннера з його підходом оперативного обумовлювання. Т. ч. дає нам можливість застосувати те, що знаємо про себе, до тих людей, з якими працюємо.

Теорія очікувань і менеджмент (англ. expectancy theory and management) – практичні висновки, що можуть зробити для себе менеджери з теорії мотивації Врума. Поперше, важливо знати, що передчуття винагороди має більше значення, ніж передбачалося дотепер. Люди хочуть вибирати альтернативні вчинки скоріше в очікуванні майбутнього, ніж з огляду на минулий досвід. Подруге, винагорода впливає чітко і прямо на дії, що здаються даній організації бажаними. Потретє, люди орієнтуються на різні суми винагороди, тому ці індивідуальні розходження можна поєднати з різними завданнями організації. І, нарешті, винагорода повинна бути пропорційною тим зусиллям, які витрачені на виконання завдань.

Теорія портфеля (англ. portfolio theory) – 1. економічна теорія, яка описує, як передбачливі інвестори розмішують своє майно в різних фінансових активах, тобто як вони формують багатство портфеля. 2. об'єднання цінних паперів з метою оптимізації сукупних відсотків від них і сукупного ризику при використанні протилежно орієнтованих видів ризику.

Теорія прискорення інфляції (англ. theory of inflation acceleration) – теорія, згідно з якою реальний обсяг виробництва може підтримуватися вище свого природного рівня протягом тривалого періоду за рахунок підвищення з року в рік темпів інфляції.

Термінатор менеджер (англ. Terminator manager) – спеціаліст з питань звільнення працівників. Підготовка т.м. організована в ряді американських шкіл бізнесу та менеджменту з метою значного зниження стресів як у працівника, так і в керівника, що виникають під час звільнення.

Термінологія (англ. tertinology) –1. сукупність термінів галузей науки, техніки, мистецтва або всіх термінів мови. 2. розділ лексикології, що досліджує терміни різних галузей знань. Інша назва – термінознавство.

Теротехнологія (англ. terrotechnology) – в даний час витрати підприємств на обслуговування устаткування мають тенденцію швидкого росту і досягають часом вражаючих розмірів. Так, на великому підприємстві французької компанії "Usinor" (м. Дюнкерк) з 9 тис. працівників на обслуговуванні устаткування зайняті 3 тис. чол. Щорічно на ці роботи витрачається приблизно 1 млрд фр. [144]. Сучасне устаткування стало таким складним і дорогим, що процес його добору, експлуатації і поточного обслуговування перетворився на комплексну проблему, при вирішенні якої потрібно одночасно враховувати управлінські, виробничі, фінансові, технічні і кадрові фактори. Використання спрощеного традиційного підходу до вирішення даних проблем на практиці призводить до великих фінансових втрат. Так, за даними міністерства промисловості Великобританії, щорічні втрати британських промислових компаній від використання недосконалих методів планування і управління обслуговуванням устаткування становлять 3,3 млрд ф.ст. Британським інститутом управління розроблена нова концепція управління обслуговуванням устаткування, що отримала назву "теротехнологія" (від грец. "теро" – обслуговувати). Дана концепція, яка багато в чому схожа за своїми принципами на концепцію проектного управління, виділяє як об'єкт управління повний життєвий цикл існування й експлуатації устаткування: від видачі специфікацій на його розробку до списання зношеного устаткування.

Концепція “теротехнології” заснована на комплексному обліку всіх факторів, що впливають на ефективність експлуатації устаткування. Використання теротехнології сприяє зниженню питомих капітальних витрат, що пов’язані з експлуатацією і обслуговуванням устаткування, поліпшенням його технічного стану, скороченням втрат від виходу з ладу устаткування, удосконаленням процесу прийняття рішень і взаємин між підрозділами підприємства. У рамках теротехнології використовуються методи проектування систем, контролю витрат, управління виробництвом, підготовкою кадрів, управління товарними запасами і т.д. Стандартна система завдань теротехнології складається з вибору, придбання устаткування, проведення заходів щодо його обслуговування, управління експлуатацією устаткування, забезпечення мінімального рівня витрат на відновлення експлуатаційних якостей устаткування протягом його життєвого циклу. Ключові функції системи теротехнології – визначення вибору цілей (кількість і якість), планування потреби в ресурсах, організація використання ресурсів, координація здійснення технічних заходів з фінансовими й інвестиційними операціями, здійснення інновацій, мотивація, контроль, облікова діяльність. Основні статті обліку – виконання планових завдань, завантаження устаткування, витрати, ефективність використання устаткування і продуктивність праці.

Технічна (технологічна) ефективність (англ. technical efficiency) – максимально можливий обсяг виробництва, досягнутий внаслідок використання наявних ресурсів.

Технічні здібності (англ. technical skills) – у теорії Каца вміння або навички, потрібні кожному менеджеру для виконання своїх управлінських функцій. Технічні здібності, що включають спеціалізоване чи професійне знання в галузі техніки або бухгалтерського обліку, припускають вміння аналізувати, а також (наприклад, у медицині) володіння технічними прийомами своєї професії. В міру просування по управлінській ієрархії на додаток до технічних здібностей зростають вимоги до інших здібностей — людського спілкування і концептуального.

Технології й організаційні структури (англ. technology and organizational structure) – зв’язок між видами застосовуваних технологій і організаційних форм відповідних компаній. При розподілі безлічі фірм по трьох основних видах використовуваних у них технологій — штучне дрібносерійне, масове крупносерійне (двигуни внутрішнього згоряння) і потокове виробництво — була встановлена деяка залежність між факторами організації, технологіями і ефективністю роботи компаній. Так, успішно працюючі фірми в кожній із названих технологічних категорій мають однакові структурні характеристики, наприклад, кількість рівнів в управлінській ієрархії, відношення контролюючого персоналу до працюючого. Незважаючи на те, що на практиці не була виявлена пряма

кореляція між організаційними формами й ефективністю роботи компаній, була показана адекватність розпоряджень класичного менеджменту щодо масового виробництва (“типова система” сучасної індустрії) і, що ще важливіше, підтверджена залежність організаційних структур від застосовуваних технологій.

Технологічний розрив (англ. technological gap) – характеризує обсяг засобів, необхідних для вкладення в нову технологію з метою досягнення нею результативності, що має на сьогодні стара технологія, яка підлягає в майбутньому заміні новою. Після того, як технологічний розрив переборений, настає момент, починаючи з якого вкладати кошти в удосконалення нової технології набагато вигідніше, ніж в удосконалення старої. Тому процес заміщення однієї технології іншою набуває незворотного характеру.

Технологічні парки (англ. technopark) – одна з найбільш поширених у США і Західній Європі форм утворення і функціонування ризико-фірм. Як зразок технологічних парків у багатьох країнах прийнята модель науково(виробничого центра, створеного на базі Стенфордского університету в Каліфорнії. Цей технологічний парк об’єднує близько 3 тис. середніх і дрібних електронних фірм загальною кількістю зайнятих 190-200 тис. чол. У Японії, недалеко від Токіо, на базі нового університетського центру виникло ціле науково-виробниче містечко Цукуба. У Західній Європі такі науково-виробничі центри є у Великобританії, Нідерландах (“Маркант”) і Німеччині. Серед великого розмаїття вирізняються три головних шляхи виникнення фірм технологічного парку. Насамперед, як дрібні і середні підприємці часто виступають співробітники університетських і науково-дослідних центрів, що прагнуть комерціалізувати результати власних наукових розробок (у ряді технологічних парків ця категорія підприємців становить більше половини). Другий, дуже поширений шлях — створення власних спеціалізованих дрібних фірм з науково-технічним персоналом великих промислових об’єднань, що залишають свою фірму, щоб відкрити власну справу (іноді разом з колегами по лабораторії чи конструкторському бюро). Як правило, великі фірми не перешкоджають, а навпаки, сприяють розвитку цього процесу (широковідома подібна діяльність концерну “Сіменс”), оскільки вони одержують можливість згодом підключатися до виробництва нової продукції, якщо вона виявиться перспективною. І, нарешті, дрібні і середні фірми в технологічних парках виникають внаслідок перебазування вже діючих підприємств, що користуються пільговими умовами. Схема, за якою, наприклад, створюються технологічні парки у ФРН, проста: від 10 до 30 нових дрібних підприємств розміщуються на одній території, у будинках, що, як правило, надаються для цього за пільговими орендними ставками

власниками земель чи органами міського самоврядування. Центрами технологічних парків служать обладнані і забезпечені кваліфікованим персоналом бюро, в яких виконуються організаційні, управлінські і секретарські функції для всіх фірм, що входять до складу парку. В окремих проектах як важлива умова передбачається створення технологічного парку в безпосередній близькості від університетів. У всіх без винятку проектах перевага надається недавно створеним підприємствам, що спеціалізуються в таких перспективних галузях, як мікроелектроніка та ін. Виникають, таким чином, територіально замкнуті центри, де молоді підприємства ведуть НДДКР, внаслідок яких створюються і доводяться до стадії практичного використання нові товари або технології. Довгий і важкий шлях від розробки нового виробу до його серійного виробництва в умовах технологічного парку значно легший. Зокрема, фірмам надається на пільгових умовах необхідне приміщення, в їхньому розпорядженні є обладнані всім необхідним машинописні бюро, конференц зали, секретаріати, а також майстерні для виготовлення прототипів, лабораторії та інші приміщення для ведення НДДКР. Вони можуть отримати необхідну консультацію в галузі виробництва, маркетингу, фінансів, патентну інформацію. Встановлюється тісна кооперація з відділами фундаментальних і прикладних досліджень при вищих навчальних закладах, а також з дослідницькими інститутами, що знаходились у даному районі, не кажучи вже про зв’язки з іншими підприємствами того ж технологічного парку. Крім того, їм надаються більш вигідні умови кредитування, а також полегшуються контакти з великими виробничими фірмами в регіоні і з потенційними замовниками.

Технологія (англ. technology) – спосіб поєднання та застосування принципів, методів і технічних засобів для виконання роботи, операції, послуги, отримання фірмою кінцевого товару; сукупність засобів, процесів, операцій, методів, за допомогою яких вхідні у виробництво елементи перетворюються на вихідні; охоплює машини, механізми й інструменти, навички і знання; сукупність знань, відомостей про послідовність окремих виробничих операцій у процесі виробництва чого небудь.

Технопарк (англ. techopark) – технологічний центр, який має найбільшу кількість підприємств з передовою технологією, виконує замовлення щодо створення і освоєння нових розробок, виробництва надсучасного обладнання й приладів.

Технополіси (англ. technopolicses) – найбільш просунута концепція інтеграції науки з виробництвом. Технополіси в Японії були узаконені в 1980 р. У 1982 р. був опублікований список досить твердих вимог до здобувачів (префектурам), задоволення яких дає їм право створити в

себе технополіс (“місто техніки”). Вимоги ці були такі: кожен технополіс повинен складатися з трьох основних компонентів: великих підприємств як мінімум двох трьох передових галузей промисловості (виробництво оптичних волокон, інтегральних схем, медичної електроніки, інформаційних систем та ін.).

Технополіс (англ. technopolis) – об’єднання наукомістких підприємств із науково(дослідними і навчальними центрами. Мета об’єднання – інтеграція науки з виробництвом і освітою, розробка високих та надвисоких технологій, створення сприятливих умов для генерації ідей і їх реалізації. Найбільш відомими є такі технополіси: Селіконова долина (США, Каліфорнія), Кембріджський науковий парк у Великобританії, Наукове містечко Цукута (Японія), науковий центр у Дубні (Росія). Найбільш сучасна концепція інтеграції науки з виробництвом в Японії та інших економічно розвинених країнах.

Техпромфінплан (англ. technical industrial financial plan) – основний господарський документ, розгорнутий річний план виробничо-технічної і фінансової діяльності підприємства.

Тід і менеджмент (англ. Teed and management) – соціальна відповідальність у суспільстві відповідно до теорії Тіда. Менеджмент – це серйозний соціальний обов’язок, людей не можна зводити до рівня машин або робити їх жертвами “бездушного капіталу, що прагнуть тільки прибутку”. Подібний погляд був тим більш незрозумілим, оскільки це було сказано в 1951 р., коли соціальна відповідальність ще не сприймалася в США як визнана всіма доктрина і приватні підприємці ще не хотіли бачити будь який взаємозв’язок погоні за прибутком з непомірною експлуатацією людських ресурсів. Права працівників ідентифікувались тоді з отриманням компаніями максимального прибутку, який нібито міг бути єдиним джерелом добробуту працівників.

Тід і робітник (англ. Teed and individual worker) – аналіз соціальної філософії і менеджменту, зроблений Тідом на рівні індивідуального робітника. Тід вважав, що не існує неминучого протиріччя між ефективною роботою організації і добробутом усього суспільства. І все таки багато робітників висловлюють невдоволення, і в очах Тіда відсутній елемент праці полягає в тому, що в працівника відсутній ореол внутрішньої впевненості, енергії і відчуття значимості. Менеджмент, заснований на співучасті працівників, за Тідом, є засобом створення політичного, індустріального й економічного порядку, при якому всі люди можуть жити і працювати, не втрачаючи достоїнства і самоповаги, і менеджмент повинен стати тим критичним фактором, завдяки якому подібне майбутнє буде втілене в реальність.

Тід Ордуей (англ. Teed Ordway) – американський дослідник у галузі бізнесу, економіки і соціальних проблем, розвивав ідеї соціальної відповідальності менеджменту в традиції Р. Оуена. У своїй першій книжці "Інстинкти на виробництві: вивчення психології робітничого класу Т. досліджував найістотніші, на його думку, інстинкти, властиві усім людським істотам, що пов'язані з психологією праці і лідерства. У своїй головній роботі "Мистецтво адміністрування" він виклав свої погляди на менеджмент і соціальну філософію. В ній підбито підсумки всього теоретичного і практичного досвіду Т., його полеміки з іншими авторами, де міститься спроба розібратися з природою несправедливості і нерівності, характерних для капіталізму його днів.

Тимчасова страхова рента (англ. provisional insurance rent) – регулярний прибуток, що сплачується установою застрахованій особі протягом певно(го періоду; різновид особистого страхування. Часто застосовується для страхування тимчасової пенсії. В зарубіжній страховій практиці, як правило, називають тимчасовим ануїтетом.

Тимчасові роздрібні ціни (англ. provisional retail prices) – ціни на товари народного споживання високої якості, роздрібні ціни, дія яких обмежена певним терміном. Встановлюють на окремі види товарів, що користуються великим попитом в населення, одночасно з постійними роздрібними цінами з метою підвищення зацікавленості виробників у швидкому оновленні та розширенні асортименту вироблених товарів і покращенні їхньої якості.

Тип виробництва (англ. production types) – сукупність організаційно-технічних та економічних характеристик і особливостей поєднання чинників та елементів організації виробництва, обумовлених номенклатурою, масштабом та регулярністю випуску продукції. В свою чергу, номенклатура та масштаб (програма) продукту, що виготовляється, визначають рівні концентрації, спеціалізації, кооперацію та комбінування виробництва.

Типи ситуацій, які впливають на проектування організації: (англ. types of situations which influence on organization projecting) – 1. ситуація, що характеризується низькою невизначеністю, є найбільш сприятливою для керівництва організацією. 2. Ситуація, що характеризується помірною невизначеністю, є більш напруженою для керівництва організацією. Високий ступінь складності зовнішнього оточення вносить елемент значного ризику в процес прийняття рішення. 3. ситуація, що характеризується помірно високою невизначеністю, потребує від керівництва та самої організації достатньої гнучкості. 4. ситуація, що характеризується високою невизначеністю, є найбільшою проблемою

для управління організацією. Від керівників вимагається вищий рівень підготовки, аналітичні здібності та інтуїція.

Тікер (англ. taker) – телеграфна система, яка постійно видає інформацію про останні ринкові ціни та обсяги угод за цінними паперами, що здійснюються на біржі.

Тікерна інформація (англ. taking information) – поточна інформація про укладені на біржі угоди.

Товар (англ. good) – усе, що може задовольнити потреби і пропонується ринком з метою привернення уваги, придбання, використання або споживання. Включає фізичні об'єкти, послуги, місце, організацію, ідеї та ін.

Товариство (англ. partnership) – добровільне юридичне об'єднання двох або більше людей із метою здійснення бізнесу.

Товарний ринок (англ. production market) – сфера товарного обміну, де виникають і реалізуються відносини, пов'язані з процесом купівлі продажу, і має місце конкретна господарська діяльність по просуванню товарів і послуг від їхніх виробників до споживачів.

Товари особливого попиту (англ. highdemand goods) – товари з унікальними характеристиками або окремі марочні товари, заради придбання яких значна частина покупців готова затратити додаткові зусилля.

Товари попереднього вибору (англ. preliminary choices) – товари, які споживач у процесі вибору та придбання, як правило, порівнює між собою за показниками придатності, якості, ціни та зовнішнього вигляду.

Товари стратегічні (англ. strategic materials) – товари (обладнання, технології, ноу(хау), експорт яких забороняється, обмежується або контролюється з метою запобігання збитків національної безпеки країни – власника товару. Т. с. поділяють на дві групи: зброя, обладнання із застосуванням ядерної енергії; промислове обладнання подвійного застосування, придатне для використання у цивільних і військових цілях.

Товариство (партнерська фірма) (англ. partnership) – тип господарської організації, в якій два або більше учасники домовляються про суму своїх внесків (капіталу і зусиль) та розподіл прибутку, якщо такий виникає.

Товариство господарське (англ. Con cern) – підприємство, організація, установа, створена за угодою юридичними особами, шляхом

об’єднання їхнього майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку.

Товариство з додатковою відповідальністю (англ. Full liability partnership) – товариство, статутний фонд якого поділений на частки (паї), визначені обумовленими в документах розмірами. Учасники відповідають за його борги своїми внесками до статутного фонду, а за недостачу цих сум – додатково належним їм майном в однаковому для усіх учасників у кратному розмірі до внеску кожного.

Товариство з обмеженою відповідальністю (англ. limited company) – товариство, що має статутний фонд, поділений на частки (паї), розміри яких визначаються установчими документами. Учасники товариства несуть відповідальність в межах власних вкладів. При оплаті паю (грошима, в натуральній формі тощо) члену товариства видається пайове свідоцтво, що не є цінним папером і не може бути продане іншій особі без дозволу товариства. **Товариство змішане** (англ. mixed capital company) – 1. підприємство із приватним і державним капіталом. 2. підприємство, капітал якого належить підприємцям (юридичним та фізичним особам) або державним установам двох і більше країн.

Товариство командитне (англ. kommandit accociation) – об’єднання двох або кількох осіб для здійснення підприємницької діяльності, в якій одні учасники (повне товариство) несуть відповідальність за всі справи товариства як своїм внеском, так і власним майном, а інші (командисти, або вкладники) – тільки за внеском.

Товариство повне (англ. general partnership) – вид господарської організації, коли всі його організатори займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов’язання товариства своїм майном. Т.п. здійснює свою діяльність на основі укладеного договору, в якому вказуються: розмір внеску кожного учасника, форми їх участі у справах товариства, порядок внесення внесків. Ведення справ у т. п. здійснюється за загальною згодою всіх учасників.

Товарний знак (англ. trade mark) – 1. марка або її частина, що ставиться на товарі чи його упаковці. Т. з. потрібен для того щоб відрізнити товар одного товаровиробника від іншого. Товарний знак захищає виключне право продавця на користування марочною назвою і (або) марочним знаком (емблемою). 2. система символів, знаків і емблем, що легко пізнаються, об’єднаних поняттям “торгова марка”, що забезпечується правовим захистом. Т. з. є одним з об’єктів промислового, фірмового майна.

Торги (англ. trades) – змагальний спосіб купівлі(продажу товарів, розміщення замовлень, видачі підрядів шляхом залучення покупцем (замовником) пропозицій (тендерів) кількох постачальників (підрядників), вибору найбільш вигідного з них і укладання угоди з цим учасником торгів. Ця форма торгівлі поширена в сучасних міжнародних економічних відносинах, використовується в торгівлі різними товарами і послугами, переважно при поставках машин та обладнання, надання технічних послуг, спорудження промислових та інших об'єктів. Т. бувають гласні, негласні, закриті, відкриті (публічні) та ін.

Торгівля електронна (англ. electronic trading) – сучасна форма безмагазинної торгівлі, при якій покупець за допомогою комп'ютера може вибирати за каталогами будь яку необхідну модель виробу й одночасно здійснювати оплату обраних товарів із використанням спеціальних кредитних карток.

Торгівля зустрічна (англ. counter trade) – торгові угоди, при яких продаж певних товарів і послуг є умовою придбання інших товарів чи послуг. При т. з. обсяги продажу, зазвичай, нерівноцінні за вартістю, розрахунки за продукцію здійснюються у грошовій формі або цілком у розмірі сальдо взаємних постачань.

Торгівля консигнаційна (англ. consignation trading) – організація комерційної діяльності з продажу товарів зі складів, що знаходяться за кордоном. Ця діяльність юридично оформляється договором на консигнацію, в якому передбачається передача консигнантом прав консигнаторові на здійснення торгівлі в закордонних країнах. При цьому специфіка даного договору полягає в тому, що товари, передані на консигнацію, залишаються власністю консигнанта до моменту їхнього продажу третьою особою і надходженням виручені суми до консигнанта.

Торгівля ліцензійна (англ. licensed trading) – основна форма міжнародної торгівлі технологією. Предметом торгівлі є патентні та безпатентні лізензії на передачу винаходів, технологічного досвіду, промислових таємниць та комерційних знань тощо.

Торгівля оптова (англ. whole sale) – діяльність щодо продажу товарів або послуг тим, хто придбає їх з метою перепродажу або професійного використання.

Торгівля роздрібна (англ. retailing) – продаж товарів безпосередньо споживачам. торгівля посилкова – організація торгівлі з використанням засобів зв'язку. Широкий розвиток одержала за кордоном при оформленні замовлень на покупку через рекламні каталоги. Дана

специфічна форма торгівлі без магазину переважно використовує таку форму оплати товарів, як у кредит з розстрочкою платежу.

Торгова марка (англ. trademark) – оригінально оформлений знак, який торговельні підприємства мають право ставити на вироби, що реалізуються, виготовлений на їхнє замовленням; графічне зображення, оригінальна назва, особливе поєднання цифр, букв або слів.

Торговельний баланс (англ. trade balance) – співвідношення між вартістю всього експорту та імпорту країни за певний період, як правило, за рік. Буває активним (експорт перевищує імпорт) та пасивним (імпорт перевищує експорт). Рівність у вартості експорту та імпорту дає нетто-баланс. Т. б. є частиною платіжного балансу країни.

Торговий агент (англ. trading agent) – особа, яка діє від імені фірми і виконує одну або кілька функцій: виявлення потенційних клієнтів, налагодження комунікацій, здійснення збуту, організація обслуговування, збір інформації та розподіл ресурсів.

Торговий дім (англ. trading house) – 1. тип зовнішньоторговельної організації, яка здійснює експортноімпортні операції з широкої номенклатури товарів і послуг, організації міжнародної кооперації виробництва, науково-технічного співробітництва, що бере участь у кредитно-фінансових операціях та інших формах зовнішньоекономічних зв’язків. Т. д. не окреслює свою діяльність у рамках якоїсь однієї товарної групи. Як правило, він реалізує цілий комплекс угод, пов’язаних з ефективністю, зацікавленістю партнерів, за взаємними розрахунками з одночасним використанням різних форм зовнішньоекономічних зв’язків. 2. тип великої торгової організації, найважливішими особливостями якої є активне проникнення у сферу виробництва товарів, організація кооперації виробництва й участь у кредитно-фінансових операціях. Т. д. є особливою формою комерційно-посередницької діяльності і вільним асоціативним союзом однодумців на добровільній основі з включенням торгових, виробничих, транспортних, будівельних підприємств, а також банків і страхових компаній із метою максимального і якісного задоволення запитів клієнтів. Як правило, торгові доми створюються у формі акціонерних товариств.

Торговий кредит (англ. trade credit) – придбання в кредит для перепродажу матеріалів, які використовуються у виробництві.

Торгуватися (англ. haggle) – обговорювати ціну й умови покупки, намагаючись зробити їх більш вигідними.

Тракція (англ. pro forma offer) – попередня пропозиція про продаж чи закупівлю товару, що має на меті виявити можливих покупців чи продавців, зацікавлених в укладанні відповідної угоди.

Трамп (англ. trump) – судно для перевезення вантажів у певних напрямках.

Транзит (англ. transit) – перевезення вантажів, вагонів, поїздів або пасажирів через проміжну станцію, дорогу, район між різними державами.

Транснаціональна корпорація (англ. transnation company) – багатонаціональна компанія, що має вихід на міжнародний ринок і виробничу базу за кордоном. У своїй діяльності застосовує практично всі доступні форми міжнародного бізнесу. ТНК – компанії, що знаходяться в різних країнах, але є власністю і очолюються громадянами однієї країни.

Трансферт (англ. transfer) – перенесення угоди з одного рахунка на інший. Переказ грошей з однієї фінансової установи до іншої або з країни в країну. Переказ іменних цінних паперів від одного власника до іншого.

Трансфертні операції (англ. transfer operations) – 1. операції, пов’язані з переведенням фізичним та юридичним особам грошових коштів з бюджету та позабюджетних фондів. 2. передача права власності за іменними акціями та іншими цінними паперами однією особою на користь іншої шляхом відповідних підписів.

Трансфертні платежі (англ. transfer payments) – передавальні платежі – виплати приватним підприємцям і населенню з державного бюджету країн з ринковою економікою; форма перерозподілу частин і коштів, мобілізованих у прибутки державного бюджету. Виділяють три категорії т. п. — субсидії (субвенції) підприємцям, виплати відсотків за державним боргом, пенсії, допомога на соціальні потреби.

Трансформація (англ. transformation) – зміна, перетворення виду, форми, істинних властивостей і т.ін. чогонебудь.

Трансакційні витрати (англ. transaction expanses) – витрати часу та інших цінних ресурсів фірми на її різноманітні контакти із своїм зовнішнім оточенням, а також на внутрішні комунікації: на контакти з податковими та іншими державними органами, на спілкування з покупцями, поставниками, партнерами та ін. Вважається, що одним із найпоширеніших видів трансакційних витрат є витрати на виробничі наради.

Трансцендентальна медитація (англ. transcendental meditation) – практичний метод зменшення стресових навантажень працюючих, використовуваний багатьма японськими компаніями поряд із традиційними фізичними вправами для пробудження енергії та відновлення сил. Трансцендентальна медитація, вперше застосована в Індії, проводиться два рази на день по 20 хв. Вона не вимагає напружених поз, а лише декламації певних “закликань” (коротких звуків) пацієнта, що сидить із закритими очима. Для занять медитацією зовсім не обов’язково мати якусь релігійну віру, вона не вимагає великої зосередженості та добре підходить для людей із будьяким способом життя. Наразі кількість корпорацій, де практикується медитація, перевищило в Японії сотню, і вона включена в перелік заходів, що сприяють підвищенню культури виробництва.

Транша (англ. trash) – 1. серія або частина облігаційної позики, переважно міжнародної, яка відпускається серійно або з розрахунком на поліпшення ринкової кон’юнктури в майбутньому, або для розміщення позики на позикових ринках різних країн. 2. 5відсоткова частка квоти в Міжнародному валютному фонді.

Трасант (англ. drafter) – 1. векселедавець переказного векселя (тратти). Відповідає за акцепт і платіж за векселем. Підпис трасанта є обов’язковим реквізитом переказного векселя. 2. особа, котра виписує чек або вексель із проханням трасатові виплатити гроші одержувачу.

Трасат (англ. drawee) – 1. особа чи банк, яких попросять провести оплату. 2. платник (боржник) за переказним векселем (тратті). Вказівка т. є обов’язковим реквізитом переказного векселя. Т. стає відповідальною особою тільки після акцепту векселя, внаслідок чого він бере на себе зобов’язання оплатити його у визначений термін.

Траст (англ. trust) – 1. управління власністю за дорученням. 2. передача на договірній основі акцій фондів майна в довірче управління фізичним та юридичним особам.

Тратта (англ. draft) – письмова безумовна вимога про виплату в призначений термін певної суми грошей.

Трейдер (англ. trader) – особа, яка купляє за свій рахунок цінні папери і продає їх для отримання короткотермінового прибутку, а також службовець брокера (дилера) або фінансового закладу, який спеціалізується на вдосконаленні угод з купівлі(продажу цінних паперів для фірми або її клієнтів.

Трейлер (англ. traler) – запис із контрольною сумою в кінці набору даних.

Тренд (англ. trend) – спрямованість зміни показників, що визначається шляхом обробки звітних, статистичних даних та встановлення на цій основі тенденцій їх змін.

Трест (англ. trust) – об'єднання, в якому різні підприємства, які раніше належали підприємцям, об'єднуються в єдиний виробничий комплекс, втрачаючи свою юридичну і господарську самостійність.

Третій ринок (англ. the third market) – здійснення угод купівлі(продажу цінних паперів, зареєстрованих на фондовій біржі та на позабіржовому ринку брокерами, які не є членами фондової біржі.

Третейський суд (англ. arbitration) – арбітраж для вирішення суперечок з громадянських справ. Компетенція третейського суду грунтується на згоді сторін. Перевагами третейського суду з зовнішньоторговельних угод є його невелика вартість, формалізм і відносна швидкість справочинства, можливість включення до складу третейських судів осіб (арбітрів) – які мають технічні знання зі спірних питань.

Триплікат (англ. triplicat) – третій примірник товаророзпорядчого документа.

Трудомісткість (англ. laborconsuming character / nature) – праця в нормогодинах (людино(годинах), необхідна для виготовлення певного виробу, його складової частини або для виконання певного виду робіт.

У

Угода (англ. agreement) – дія, спрямована на встановлення, зміну або припинення правових відносин юридичних чи фізичних осіб, зокрема, з господарських питань.

Угода агентська (англ. agency agreement) – угода між принципалом і агентом, що визначає характер та обсяг доручень, які агент зобов'язується виконати за рахунок і від імені принципала. В угоді вказується територія, на якій повинні здійснюватися торговельні операції, кількість товару, який має бути проданий або куплений, ліміти цін, розмір винагороди, а також порядок і умови припинення дії угоди.

Угода Бартерна (англ. Barter agreement) – експортно імпортна угода, якою передбачається оплата товарів, цю постачаються.

Угода ГАТТ/СОТ (англ. General agreement on tariffs and trade – GATT) – міжнародна організація, що діє на підставі міжурядової багатосторонньої угоди та регламентує торгівлю і тарифну політику країн учасниць. Угоду було підписано у жовтні 1947 р. у Женеві, діє з 1948 р. Сфера впливу ГАТТ поширюється на більшість країн (зокрема, Україну), які беруть участь у світовій торгівлі. Головні завдання ГАТТ – зниження (аж до ліквідації) митних бар'єрів у торгівлі промисловими товарами, відміна кількісних обмежень у зовнішній торгівлі, зниження або перегляд тарифів, прийняття положень і заходів для обмеження демпінгу.

Угода клірингова (англ. clearing agreement) – торговельна угода між двома країнами на взаємне постачання товарів, що грунтується на основі заліку взаємних вимог та зобов'язань. У. к. укладається на підставі договірних цін, які встановлюються з урахуванням багатьох факторів.

Угода компенсаційна (англ. cotpensation agreement) – угода, що передбачає взаємне постачання товарів однієї вартості. На відміну від звичайної товарообмінної угоди, у. к. є генеральною угодою, в межах якої укладається комплекс угод, зокрема, на постачання в кредит устаткування або товарів для підприємств та передачу ноу(хау з розрахунками готовою продукцією після відкриття підприємств.

Угода купівлі продажу (англ. distributive agreement) – комерційна діяльність, пов'язана з купівлею(продажем товарів, що мають матеріальноречовинну норму, з відшкодуванням вартості цих товарів у погодженій із контрагентами валюті.

Угода ліцензійна (англ. license agreement) – договір, відповідно до якого власник патенту (ліцензіар) видає своєму представникові (ліцензіату) ліцензію на використання в певних межах своїх патентних прав.

Угода "офсет" (англ. offset contract) – одна з форм зустрічної торгівлі, що передбачає як обмін товарами та послугами, так і надання можливостей вкладати капітал в обмін на різні послуги та пільги. Найчастіше сферою укладання у. "о" є торгівля дорогою військовою технікою, поставка вузлів і деталей у рамках угоди про виробничу кооперацію.

Угода патентно ліцензійна (англ. patent and license agreement) – один із видів науково-технічного співробітництва, що сприяє розвитку спеціалізації і кооперації національних науково-технічних потенціалів, усуненню невиправданого дублювання у дослідженнях і розробках, прискоренню науково-технічного прогресу.

Угода умовна (англ. terms of transaction) – вид угоди, де один із учасників має право відмовитися від виконання своїх зобов'язань після сплати іншому певної премії.

Угода ф'ючерсна (англ. futures agreement) – вид угоди на товарній або фондовій біржі. Передбачає виплату грошових сум за ціною, встановленою в контракті за товар або акції через певний термін після припинення угоди.

Угода форвардна (англ. forward agreement) – валютна операція, за якої сторони домовляються про купівлю продаж обумовленої суми валюти з поставкою через певний термін після підписання угоди за курсом, зафіксованим на момент її укладання.

Удосконалення товару (англ. itproved product) – діяльність фірми щодо збільшення збуту за рахунок створення нових або удосконалення старих товарів для існуючих ринків.

Ультиматум (англ. ultimatum) – 1. рішуча, категорична вимога, яка супроводжується погрозами. 2. у міжнародних відносинах – дипломатична нота з категоричною вимогою однієї держави до іншої про виконання у певний строк тих чи інших дій або утримання від них, що супроводжується погрозою застосування санкцій.

Ультимо (англ. ultimo) – останній день місяця кварталу чи року, який встановлюється щодо виконання раніше підписаної угоди товарними і фондовими цінностями. У діловій кореспонденції у. використовують для позначення якогось минулого періоду, частіше місяця. У. може називатися день ліквідації термінового контракту.

Умови забезпечення конкурентоспроможності об'єктів (англ. terms of security of object's competitibility) –1. застосування наукових принципів до стратегічного менеджменту. 2. забезпечення єдності розвитку техніки, технології, економіки, управління. 3. розгляд в єдності якості (корисного ефекту) та сукупних витрат на всіх стадіях життєвого циклу об'єктів. 4. застосування сучасних методів досліджень та розробок. 5. розгляд взаємозв'язків функцій управління будь яким процесом на всіх стадіях життєвого циклу об'єкта. 6. формування системи заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності різних об'єктів.

Умови контракту (англ terms of the treaty) – погоджені сторонами та зафіксовані в контракті умови: характеристика товару, ціни, термін виконання зобов'язань, а також взаємні права та обов'язки сторін.

Умови платежу (англ. terms of the payment) – договірно правові реквізити контракту, що визначають умови продажу товару (готівкою чи в

кредит), а також різного роду гарантії та захисні заходи проти затримки платежу.

Умови постачання продукції (англ. conditions of production supply) – це сукупність показників і вимог, пропонованих постачальникові і покупцеві в процесі доставки продукції. Умови постачання включають основні обов'язки постачальника і покупця, момент переходу права власності від постачальника до покупця, ціну продукції, що поставляється, упакування і маркірування, особливості навантаження на транспортні засоби, доставка до перевізника, страхування товару в процесі перевезення, вивантаження на складі покупця.

Універсальні банки (англ. universal bank) – кредитні установи, що здійснюють усі основні види банківських операцій: депозитні, кредитні, фондові, розрахункові, інвестиційні, а також надають послуги.

Університетськопромислові центри (англ. university production centers) – створені на кошти Національного наукового фонду США (МІФ), як правило, утворюються при університетах і слугують для об'єднання фінансових ресурсів промислових фірм і наукового потенціалу (кадрового і технічного) університетів. Загалом в США організовано понад 100 таких центрів, зокрема 20 — за кошти ННФ. Ці центри проводять переважно фундаментальні дослідження в тих галузях, у яких зацікавлені фірми учасниці. Наприклад, створений у 1982 р. за програмою ННФ при університеті штату Північна Кароліна центр почав вести дослідження в галузі зв'язку і включив як учасниць вісім компаній. Центр протягом п'яти років фінансувався спільно ННФ, університетом і промисловими компаніями, а потім став самоокупним і цілком перейшов на фінансування приватними компаніями.

Універсальність управлінських здібностей (англ. transfer ability of management skills) – висунуте Файолем положення про те, що людина, яка виконує суто управлінські функції, повинна вміти застосовувати ці здібності в інших галузях і навіть в інших напрямах своєї професійної кар'єри. Так, керівник у сфері бізнесу може успішно працювати як адміністратор в охороні здоров'я або в школі підготовки кадрів для бізнесу, армійський генерал може на відповідному рівні займатися цивільною службою. Як приклади називають Д. Ейзенхауера — генерала армії, президента Колумбійського університету і президента США або Р. Макнамарру — офіцера стратегічної служби, пізніше одного з директорів компанії "Форд мотор" і президента Міжнародного банку реконструкції і розвитку.

Універсальність управлінських функцій (англ. universality of management functions) – висунуте Файолем положення про те, що всі

перераховані ним управлінські функції властиві менеджерам, що працюють у різних за профілем організаціях. Президент корпорації “Jeneral Motors”, армійський генерал, президент університету і навіть папа римський — усі вони планують, організують, координують, керують, контролюють, виконують аналогічні функції. Не всі згодні з цим положенням, посилаючись на розходження управлінських завдань, наприклад, в охороні здоров’я, на державній службі й у бізнесі. Водночас можна без зайвих зусиль навести приклади того, як менеджери в найрізноманітніших сферах своєї практичної діяльності домагалися успіху.

Унікальність людської особистості (англ. personality uniqueness) – погляд на людину з позицій концепції людських відносин у менеджменті. Людина унікальна — це звучить просто, але за цим стоїть складна природа людини, далека від колишніх тривіальних уявлень. Працівникові може не подобатися визначена програма мотивації до високої продуктивності, він може пручатися будь яким змінам, але вимагає визнання і ставлення до себе як до особистості.

Уніфікація (англ. unification) – процес приведення засобів виробництва або їхніх елементів до єдиної форми, розмірів, структури, складу, спрямований на усунення багатоваріантності типів і розмірів виробів, а також технологічних процесів, методів виготовлення та випробування, контролю і таке інше.

Упаковка (англ. packing) – будь який матеріал (папір, картон, фольга, тканина, поліетилен, пластик тощо, обшиття, тара та ін.), в який пакують товари. Витрати на упаковку враховуються при плануванні випуску продукції.

Управління активами (англ. assets managment) – інвестиційна стратегія, яка передбачає випуск нових цінних паперів, визначення вартості закладу, можливості позичальника сплатити борг, а також виплату процентів за позичку.

Управління за завданням (англ. task management) – “один із найважливіших елементів у науковому менеджменті” (Тейлор), що поєднує всебічне планування роботи кожного співробіткика, щонайменше на день уперед, складання докладних письмових інструкцій, які деталізують процес виконання завдання, а також засобів, необхідних для його виконання, сюди ж входять розцінки оплати праці. Ідею менеджменту Тейлора перейняла Л.Гілбрет, доповнивши її поняттям аналізу і синтезу робочого завдання, тобто його розкладанням на складові елементи і наступним поєднанням цих елементів у єдине ціле. Отримане внаслідок цього завдання – це на абстракція, а скоріше

норма виконання визначеної роботи, заснована на тому, що “уже було зроблено і що, цілком можливо, може бути відтворене”.

Управління за цілями (англ. management by objectives (MBO)) – метод об’єднання планування, контролю і мотивації для зменшення кількості конфліктів і зниження негативної реакції людей на контроль шляхом їхньої участі в цьому процесі.

Управління маркетингом (англ. marketing management) – аналіз, планування, перетворення в життя і контроль за проведенням заходів, розрахованих на встановлення, закріплення, підтримку вигідних обмінів з цільовим покупцем задля досягнення цілей організації.

Управління персоналом (англ. personal management) – планування потреби в працівниках, набір, підбір, перепідготовка, підвищення кваліфікації працівників.

Управління попитом (англ. demand management) – регулювання попиту і управління ним є великою і швидкозростаючою галуззю економічної діяльності. Вона охоплює величезну систему засобів інформації, широку мережу збутових і торгових організацій, майже всю рекламу, численні прикладні дослідження і професійне навчання, інші пов’язані з цим послуги тощо. І вся ця величезна машина, що потребує для своєї організації надзвичайної розмаїтості талантів і здібностей, зайнята, як прийнято вважати, продажем товарів.

Управління стратегічне (англ. strategic management) – підготовка і реалізація генеральної, основної програми, спрямованої на досягнення мети в будь якій галузі діяльності. У.с. забезпечує способи та форми планування, підготовки, а також методи здійснення управлінського впливу на об’єкт управління для досягнення поставленої мети.

Управління фінансове (англ. financial management) – формування і використання фондів грошових ресурсів. У.ф. включає в себе інвестування, розподіл прибутків (доходів), розрахунки з бюджетними, кредитними, страховими установами та різними фондами.

Управлінська етика (англ. managerial ethics) – моральні принципи діяльності управлінських працівників. Функції управління – визначені види управлінської діяльності.

Управлінська праця (англ. managerial work) – праця спеціалістів апарату управління, частина сукупної загальної праці. Предметом у.п. є інформація, необхідна для управління виробництвом, продуктом праці – управлінське рішення як різновид інформації, а об’єктом – колектив

працівників, безпосередньо залучений до виробництва матеріальних благ.

Управлінське обстеження (англ. management survey) – методична оцінка функціональних зон організації з метою виявлення її сильних і слабких сторін. В обстеження, як правило, включають п'ять функцій: маркетинг, фінанси (бухгалтерський облік), операції (виробництво), людські ресурси, а також культуру й імідж організації.

Управлінське рішення (англ. managerial decision) – процес, результатом якого є зафіксований проект яких(небудь змін у системі; документ, що містить постановку цілей (завдань), способів і термінів їхнього здійснення, а також вказівку ресурсів.

Управлінські навички менеджерів (англ. managerial skills) – три типи навичок, необхідних керівникам для їхньої успішної практичної діяльності: 1) технічні навички — спеціальні чи професійні знання; 2) навички людського спілкування, що дозволяють координувати зусилля членів групи з єдиною метою; 3) концептуальні навички, тобто уміння бачити ситуацію у перспективі.

Управлінські функції керівника вищої ланки (англ. upperlevel management's job) – нові завдання керівників вищого рівня порівняно з керівниками нижчого рівня. Директор підприємства, що має диплом інженера, майже не має справи з інженерними проблемами, так само як головний бухгалтер рідко виконує функції обліковця. Зберігає своє значення мистецтво людського спілкування, особливі вимоги пред'являється до концептуального знання — вміння координувати роботу відділів виробництва, збуту, фінансів і персоналу, успішно взаємодіяти з більш широкими соціальними, політичними й економічними структурами суспільства загалом.

Управлінські функції керівника середньої ланки (англ. middlelevel management's job) – вимоги до кваліфікації, що пред'являються до керівників лінійних підрозділів середньої адміністративної ланки. Технічна кваліфікація відступає тепер на другий план, водночас зберігається значимість мистецтва людського спілкування у зв'язку з нивими завданнями управління, мотивації й інформування персоналу. Особливого значення набуває тепер власна оцінка менеджером ситуації, що виходить за рамки свого підрозділу, актуальним стає концептуальне бачення реальності.

Управлінські функції майстра (англ. foreman's managerial job) – кваліфікація майстра на виробничій ділянці, вона потрібна для того щоб на стадії безпосереднього виробництва лінійного підрозділу самому

виконувати технічні операції. У завдання майстра входить також вміння людського спілкування, що допомагає йому роз'яснювати персоналу його завдання і заохочувати його до продуктивної праці.

Урбанізація (англ. urbanization) – зосередження промисловості, інших галузей народного господарства та населення в містах і пов'язане з цим підвищення ролі міст у розвитку суспільства, розширення сфери так званого міського стилю життя з комунікаціями, доступом до культури, збільшенням густоти населення і контактів між людьми.

Уроки класичного менеджменту (англ. classic management lessons) –

Урок 1: координація і конфлікт (coordination and conflict) — один з уроків класичного менеджменту, підданий сумніву в ході управлінської практики в новий час. Тепер дедалі частіше говорять про те, що координація — це зовсім інший стан справ. Координація припускає цілеспрямоване втручання, а отже, наявність плану, мети і завдань. Однак конфлікт, про конструктивну користь якого говорять тепер як про генератор інновацій і нових ідей, може призвести до зменшення продуктивності, втрати орієнтації й інтересу до продуктивної праці.

Урок 2: достоїнство і борг (dignity and duty) — положення про те, що кожна людина, прийнята компанією на роботу, повинна виконувати свої обов'язки, тобто робити задану їй роботу за погоджену з керівництвом заробітну плату. Водночас робітник вправі очікувати, що керівництво не принижуватиме його гідність. Однією з найважливіших причин, чому не виправдалися очікування капіталізму на загальний добробут, є те, що цей капіталізм виявився надто патерналістським і позбавив робітників їхнього достоїнства. Як наслідок обов'язок робітника працювати переродився в його залежність, а залежність — у недовіру.

Урок 3: ефективність і зміни (efficiency and change) — ефективність в одному з фундаментальних положеннь класичного менеджменту допомогла свого часу розв'язати багато проблем, підвищити продуктивність праці і рівень доходів. Але в цьому тлумаченні ефективність припускає стійкий порядок, спеціалізацію, стандартизацію і тверду структуру. З огляду на те, що порядок та інновації суперечили одне одному, гнучкість, адаптивність і навіть творчість залишалися на задньому плані. Тепер стало зрозуміло, що вилучення одного з названих факторів за рахунок іншого зовсім нереальне в сучасній управлінській практиці.

Урок 4: призначення і доля (purpose and. fate) — дилема, що стоїть перед менеджерами: чи спроможні вони самі формувати своє майбутнє і

майбутнє своєї організації або стати жертвами сліпої долі? Вибір альтернативи уявляється в такий спосіб. Заяву місії, мету і стратегію не слід розглядати як ланцюги, що зв'язують ініціативу організації і обмежують її здатність реагувати на нові цілі й ідеї. Стратегія — це та генеральна мета, у рамках якої керівники завжди шукатимуть і знаходитимуть можли(вості для нетрадиційних підходів до прийняття рішень.

Урок 5: раціональність і людська недосконалість (frationafity and human frailty) — нездатність людини вирішувати складні проблеми через недостатні знання і неповну інформацію. Типовий менеджер має лише обмежені знання навіть найпростіших проблем, з яких він має приймати рішення. Водночас, практика показує, що менеджери в змозі знайти цілий ряд відповідей у межах своєї обмеженої раціональності.

Урок 6: відповідальність і компроміс (responsibility and compromise) — на противагу класичній традиції, де менеджмент розглядається як економічний інститут, що відповідає за ефективне виробництво і в остаточному підсумку за рентабельність, сучасні уявлення про менеджмент сильно відрізняються від колишніх. Тепер менеджмент вважається частиною всього суспільства й у такий спосіб є відповідальним перед вимогами з боку суспільства. Бізнес і менеджмент існують на догоду всьому суспільству, а якщо вони йому не служать, їм не буде дозволено існувати в їхній теперішній формі.

Урок 7: наука і мистецтво (science and art) — ідея про те, що власне менеджмент — це і наука, і мистецтво, тобто "наукові підходи до проблем управління тісно переплітаються з символічними чи міфічними уявленнями про організацію й управлінську працю". Дослідження показують, що методи природничих наук не завжди реалізуються в менеджменті і непридатні для опису й оцінки.

Урок 8: спеціалізація і зміст (specialization and matter) — положення про те, що, з одного боку, спеціалізація і поділ праці створили умови для швидкого росту продуктивності праці, ця їхня роль збережеться і надалі із розвитком сучасного індустріального суспільства. З іншого боку, монотонність спеціалізованої праці і пов'язані з цим стреси змушують менеджерів так організувати процес праці і робоче місце, щоб робота мала певний сенс для робітників і давала їм задоволення навіть в умовах дуже вузької спеціалізації.

Урок 9: технології і політика (techniques and politics) — організація, планування і власне управління не залишають керівникові достатньо часу для того аби займатися футуристичними вправами. Але той факт, що йому необхідно координувати роботу багатотисячного персоналу і

розпоряджатися мільйонними капіталами, ставить до керівника певні вимоги політичного характеру. Свою політику він проводить різними способами — делегує повноваження підлеглим, підбирає перспективні кадри чи налагоджує різнобічні зв'язки з громадськістю.

Урок 10: універсальне і ситуативне (universal and situational) — уявлення про те, що всі принципи, розпорядження і рекомендації в менеджменті мають лише відносну значимість. Хоча існують певні фундаментальні істини, успадковані від класичного менеджменту, у своїх рішеннях керівники повинні враховувати дію факторів навколишнього середовища. У міру інтернаціоналізації ділових і економічних відносин великого значення набувають ситуативні фактори, а сама управлінська теорія здобуває відносний характер.

Установчий договір (англ. statutes agreement) – форма договору, який укладається засновниками товариств, спільних підприємств, банків, страхових компаній тощо. В ньому вказується, для чого і на яких засадах засновується та чи інша господарська структура, перераховуються всі засновники (з наданням їх юридичних адрес), частка кожного з них у статутному фонді та загальна сума останнього тощо. У.д. підписується всіма засновниками та завіряється їхніми печатками (для юридичних осіб). Подається в урядовий орган, який повинен зареєструвати новостворену організацію.

Утилізація об'єкта (англ. object utilization) – остання стадія життєвого циклу об'єктів довгострокового використання, на який він виводиться з експлуатації та здійснюється його ліквідація.

Участь у постановці цілей (англ. participation in goal setting) – один із ключових моментів цільового управління, при якому всі співробітники організації залучаються до розробки цілей, а також це один із способів забезпечення прийнятності для персоналу рішень, прийнятих менеджерами. У ранніх теоріях менеджменту, особливо в Тейлора, майже нічого не говорилося про участь робітників у цілеутворенні; до завдань менеджменту входили лише добір і тренування "фізично придатних" робочих кадрів. Пізніше ідею участі робітників у плануванні висунула Л. Гілбрет. Ця ідея була сприйнята багатьма менеджерами як досить практична і корисна в тому плані, що вона забезпечує сприйняття робітниками рішень, що були прийняті нагорі, і полегшує оцінювання виконаних ними завдань на основі прийнятих попередньо цілей.

Участь у прибутках (англ. profit sharing) – надання робітником часткового права власності на підприємство, що, як вважалося ще в класичному менеджменті (Гід), забезпечить більш тісне співробітництво і самовіддану працю всього персоналу. Але досвід свідчить, що у. у п. не

призводить автоматично до високої продуктивності, тому що щедрість керівників часто поєднується з патерналізмом, чого не хочуть приймати робітники. Рано чи пізно патерналістський підхід відкидається через те, що в очах робітників він всього на всього сурогат справжньої і гідної їхньої співучасті у справах фірми, яку вони вважають своєю власністю.

Ф

Фабрика, фабрична система (англ. factories) – система виробництва, заснована на заміні ручної праці машинами і поділі праці, що випливає звідси, яка поклала кінець кустарному домашньому способу виробництва. Ф. с. з її можливостями масового виробництва відіграла прогресивну економічну роль, машини стали рушійною силою промислової революції. Як відомо з історії промислової революції Англії XVIII—XIX ст., поділ праці, що забезпечив масове виробництво для масового споживача, добробут і дозвілля, створив проблему надмірно вузької спеціалізації. Наслідками стали відчуження робітника від виробленого ним продукту, мо(нотонність трудових операцій, прогули, стреси і погіршення якості трудового життя, уповільнення інноваційних процесів на підприємствах. Ця драматична ситуація в сучасному промисловому виробництві може знайти своє вирішення, наприклад, у створенні таких робочих місць, що зберігали б зміст праці навіть при дуже різних робочих завданнях.

Фобрикат (англ. manufactured product) – завершений у виробництві продукт для особистого або виробничого споживання.

Файоль Анрі (англ. Fayol Henri) – французький підприємець і автор книжки “Загальний і промисловий менеджмент” [61], в якій він дав загальне визначення і заклав основи єдиної теорії менеджменту. Функціонально в промисловому і підприємницькому менеджменті варто розрізняти такі види діяльності: технічну, фінансову з безпеки, облікову і власне управлінську, до якої входять прогнозування, організація, управління, координація і контроль. При цьому сам менеджер — це мисляча облікова машина, яка міркує логічно і добре поінформована. Ф. підкреслював універсальність суто управлінських функцій і можливість поширення управлінського мистецтва.

Фак (англ. FAK) – різновид комерційних угод поставки та оплати товару. Ф. означає, що судно буде завантажене та розвантажене без простоїв його технічних засобів. Постачальник зобов’язаний доставити товар так швидко, як це потрібно для завантаження судна. Продавець зобов’язаний оплатити всі витрати за доставку товарів на борт. При цьому в ціну реалізації входить ціна самого товару, транспортні та інші витрати до завантаження на борт. Покупець сплачує фрахт судна,

навантаження на борт, а також витрати у випадках пошкодження або втрати.

Фактор (англ. factor) – фірма, яка купує рахунки дебіторів дешевше за їхню номінальну вартість і бере грошову плату за збір рахунків.

Фактор конкурентної переваги (англ factor of competitive advantage) – конкретний компонент (чинник) зовнішнього або внутрішнього середовища фірми, за яким вона переважає конкуруючі фірми. Чинники можуть бути тактичними і стратегічними.

Фактори виробництва (англ. factor of production) – базові ресурси, що використовуються в усіх процесах виробництва: праця, капітал, природні ресурси тощо.

Фактори задоволеності і незадоволеності (англ. satisfaction and dissatisfaction factors) – відповідно внутрішні фактори чи мотиватори, які підвищують ступінь задоволеності працею, і зовнішні фактори, що можуть викликати невдоволеність відносинами з колегами або незадоволеність політикою керівництва компанії.

Фактори конкурентної переваги (англ. factors of competitive advantage) – Майкл Портер виділяє 5 найбільш типових новацій, що дають конкурентну перевагу: 1) нові технології. Зміна технології може створити нові можливості для розробки товару, нові способи маркетингу, виробництва чи доставки та поліпшення супутніх послуг; 2) нові чи змінені вимоги покупців. Часто конкурентна перевага виникає або переходить з рук у руки тоді, коли в покупців з’являються якісно нові вимоги або їхні погляди різко змінюються; 3) поява нового сегмента ринку. Ще одна можливість отримання конкурентної переваги з’являється, коли створюється якісно новий сегмент галузі або відбувається перегрупування існуючих сегментів; 4) зміна вартості або компонентів виробництва. Конкурентна перевага часто переходить з рук у руки через зміну абсолютної чи відносної вартості таких компонентів, як робоча сила, сировина, енергія, транспорт, зв’язок, засоби інформації або обладнання; 5) зміна урядового регулювання. Зміна політики уряду в таких сферах, як стандарти, охорона навколишнього середовища, вимоги до нових галузей та торгові обмеження – ще один поширений стимул для новацій, які тягнуть за собою конкурентну перевагу. Крім перелічених новацій, конкурентна перевага визначається факторами макрота мікросередовища фірми, інфраструктури регіону.

Фактори успіху ключові (англ. success factors) – фактори, що випливають з вимог ринку і мають перевагу перед конкурентами.

Фактори, які визначають конкуренцію в галузі (англ. factors which set the business struggle production branch) – 1) суперництво між дійсними конкурентами; 2) загроза появи нових конкурентів; 3) властивість покупців торгуватися; 4) загроза появи товарів та послуг замінників; 5) властивість постачальників торгуватись.

Факторинг (англ. factoring) – 1. різновид торговельно комісійної операції, що поєднується з кредитуванням обігового капіталу клієнта, включаючи інкасування дебіторської заборгованості клієнта, кредитування та гарантію від кредитних і валютних ринків. В основі ф. лежить так зване дисконтування, купівля рахунків за умов негайної оплати близько 80 % вартості від фактурних поставок і виплати основної частини в чітко обумовлені терміни незалежно від надходжень. 2. система фінансових послуг, пов'язана з фінансуванням окремих частин фонду обігових коштів. При цьому компанія компанія (чинник), що фінансує, бере на себе вимоги компанії клієнта (за визначену плату), що випливають із постачань їм товарів і послуг на адресу різних організацій. Розмір плати компанії чиннику змінюється з урахуванням послуг, що виконуються нею компанії клієнту. Ці послуги при стандартному факторингу можуть бути у веденні рахунків дебіторів, інкасових операцій, виробничих консультацій тощо. За рахунок використання системи факторинга фірма клієнт після відвантаження своєї продукції замовнику, не чекаючи, коли той оплатить її, одержує оплату від компанії , що фінансує (по пред'явленні рахунків про відправлення готової продукції замовнику), а та, у свою чергу, за певний відсоток від цієї послуги стежить за тим, аби замовник протягом договірних термінів оплатив отриманий від фірми клієнта товар. При стандартному факторингу компанія (компанія чинник), що фінансує, бере на себе також ризик збитків за вимогами фірмиклієнта (ризик делькредере). При нестандартному факторингу компаніячинник такого ризику на себе не бере.

Факторія (англ. trading station) – віддалена філія (переважно закордонна) торговельного підприємства.

Факторум (англ. factotum) – довірена особа, яка виконує будьякі доручення.

Фактура (англ. іnvoice) – рахунок, що засвідчує постачання товару та його вартість.

Фактура специфікація (англ. іnvoicespecification) – один із видів товарних документів, що являє собою поєднання фактури і специфікації. Містить опис товару із зазначенням ціни і всіх вантажних рахунків (маркування місць та інше).

Фальсифікат (англ. falsification) – підробка, підроблений продукт.

Фас (вільно по борту) (англ. free on the board) – 1. лицьовий бік, вид спереду; умова поставки в міжнародній торгівлі, відповідно до якої продавець за свій рахунок постачає товари на борт судна, а подальші витрати (навантаження, фрахт) несе покупець. 2. у ціну продажу включається ціна товару плюс витрати на його доставку в погоджений сторонами пункт відвантаження.

Федеральна резервна система (ФРС) (англ. Federal resure system fed) – центральна банківська система США, що складається з 12 федеральних резервних банків, які контролюють 12 районів. На чолі ФРС стоїть рада управлінців, штаб квартира якої знаходиться у Вашингтоні. Членство у ФРС обов'язкове для банків, які отримують чартер (договір на здійснення операцій) від контролера грошового обігу США, і бажане для банку, який одержує чартер від влади штатів.

Федеральний (державний) бюджет (англ. federal budget) – бюджет центрального уряду в державах, що мають федеративну форму державного устрою. Ф. б. за своєю суттю відповідає державному бюджету.

Федеральні фонди (англ. federal funds) – поняття американського грошового ринку, яке означає засоби ринку міжбанківських депозитів. Перебувають на рахунках, що належать комерційним банкам, у федеральних резервних банках. Операції з ф.ф. звільняються від цілого ряду обмежень (розмір процентної ставки, поточні рахунки, ліміти на розміри кредитування одного позичальника).

Фермер (англ. farmer) – власник сільськогосподарського підприємства, фірми.

Фермерське господарство (англ. farming) – форма вільного підприємництва, приватного господарства у вигляді самостійного господарюючого суб'єкта з правом юридичної особи. Таке господарство представлено окремим громадянином, його сім'єю або групою об'єднаних осіб, які виробляють, переробляють та продають сільськогосподарську продукцію. Фермерське господарство використовує землі, що перебувають у власності фермерів, в довічному спадку або взяті в оренду. Головою селянського господарства, який представляє його інтереси, є один із дієздатних його членів. Господарювання ведеться на принципах економічної вигоди.

Фіаско ринку (англ. market fiasko) – ситуація, за якої ринок неспроможний координувати економічні процеси таким чином, щоб забезпечити ефективне використання ресурсів.

Фідлер Ф. (Fiedler F.) – австрійський психолог, автор популярної книжки “Теорія ефективного лідерства”. Лідерство розглядається тут у трьох аспектах: службове становище лідера, характер і завдання організації і взаємини лідера з підлеглими. У першому випадку роль лідера визначається формальною владою, що виходить з його службового становища, наприклад, високими повноваженнями армійського генерала. Однак формальної влади ще недостатньо для ефективного управління, важливу роль відіграє також характер завдання. Воно може бути структурованим, як послідовність операцій робітника, що обслуговує конвейєр, чи неструктурованим, як у хірурга кардіолога. Лідерам груп зі структурованим завданням необов’язково посідати високе службове становище і мати великі повноваження, тому що робота виконується суворо за інструкціями. І нарешті, відносини між лідером і підлеглими становлять найважливіший елемент, що визначає вплив лідера на поведінку його групи: високий авторитет лідера спонукає його підлеглих працювати краще.

Фідуціарна емісія (англ. fiduciary emission) – частина банкнотної емісії, яку не забезпечено металевим запасом емісійного банку.

Фізична особа (англ. physical entity) – громадянин, людина, яка бере участь в економічній діяльності, виступає як повноправний суб’єкт цієї діяльності. Фізична особа має право здійснювати певні господарські операції, регулювати економічні відносини з іншими особами та організаціями. Фізична особа діє від власного імені, не має потреби у створенні та реєстрації фірми, підприємства, що потрібно юридичним особам.

Фікс (англ. fixed price) – 1. встановлена ціна на товари. 2. точно визначена сума винагороди.

Фіксінг (англ. fixing) – встановлення ціни або курсу, що здійснюється на деяких міжнародних валютних ринках чи біржах.

Фіксована ціна (англ. fixed price) – угода між конкуруючими фірмами тримати ціни на певному мінімальному рівні.

Фіктивний капітал (англ. fictive capital) – капітал, представлений у цінних паперах (акціях, облігаціях тощо), який дає право їхнім власникам регулярно присвоювати частину додаткової вартості у вигляді дивіденду або відсотка.

Фінанси (англ. finances) – це застосування різноманітних прийомів для досягнення максимального достатку фірми або загальної вартості капіталу, вкладеного у справу, або процес одержання та використання фондів фірми. До 1970 року ставка робилася на вивчення шляхів

ефективного управління робочим капіталом, на поліпшення методики введення фінансового обліку, на тлумачення балансу та звіту про результати діяльності. В нинішніх умовах фінанси розширили свої межі. Наголос робиться на пошук шляхів ефективного використання обмежених фінансових ресурсів та на інвестуванні коштів в активи чи проекти, що приносять високі доходи за найменшого ризику. Сюди входять: вивчення альтернативних можливостей та аналіз впливу кожної з них на оцінку загальної вартості капіталу фірми; вивчення ефективних співвідношень між фінансуванням бізнесу за допомогою позик і продажем цінних паперів; проведення оптимальної дивідендної політики; довгострокове планування; використання нових фінансових важелів; розуміння механізму міжнародних фінансів.

Фінансова група (англ. financial group) – об'єднання юридичних і господарських самостійних підприємств різних галузей господарства. На чолі фінансової групи стоїть один або кілька банків.

Фінансова звітність (англ. financial statement) – бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Фінансова інтеграція (англ. financial integration) – процес гармонізації та уніфікації податкових систем, бюджетна класифікація державних витрат, система контролю за діяльністю кредитних інститутів із метою координації економічної політики держави.

Фінансове управління (англ. financial management) – проведення загальної фінансової політики держави, фінансове планування, координація фінансових ресурсів, розробка фінансового законодавства, складання та виконання бюджету, збір податків, випуск позик, управління державним боргом.

Фінансовий рік (англ. financial year) – 1. рік бухгалтерського обліку на підприємстві. Він може не збігатися з календарним. 2. період, на який розробляється державний бюджет.

Фінансовий ф'ючерс (англ. financial futures) – ф'ючерсний контракт, укладений як довготермінове казначейське зобов'язання.

Фінансові ринки (англ. financial markets) – сукупність ринкових інститутів, які скеровують потік коштів від "чистих" власників до "чистих" позичальників.

Фінансовопромислова група (англ. financian productive group) – сукупність юридичних осіб, які діють як основні та дочірні товариства або повністю чи частково об'єднують свої матеріальні й нематеріальні активи

(система участі) на основі угоди про створення фінансово промислової групи з метою технологічної або економічної інтеграції для реалізації інтеграційних та інших проектів і програм, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності й розширення ринків збуту товарів і послуг, зростання ефективності виробництва, створення нових робочих місць. До складу ФПҐ можуть входити комерційні й некомерційні організації, за винятком громадських і релігійних організацій. Обов'язковою є участь організацій, що діють у сфері виробництва товарів і послуг, а також банків та інших кредитних організацій.

Фінансування пряме (англ. direct financing) – будь який процес, в якому користувач коштів отримує їх безпосередньо від вкладника.

Фінансування виробничої площі (англ. floor planning) – тип фінансування, за яким виробник відправляє дилеру, наприклад, машини, який повинен заробити гроші, щоб оплатити їх банку. Машини залишаються на площі дилера, але не належать банку. Коли дилер знаходить покупця, то останній платить дилеру, а той оплачує банківську позику (з процентом) і банк надає покупцеві право власності.

Фірма (англ. firm) – назва юридичної особи, яка є господарською організацією і має фінансову базу. Здійснює економічну, господарську, фінансову діяльність.

Фірма акцептна (англ. acceptance company) – фінансова установа, що спеціалізується на акцептивному фінансуванні.

Фінансуваня акцептивне (англ. acceptance financing) експортерів, які, маючи труднощі з реалізацією на зовнішньому ринку закуплених у національних виробників продукції і виробів, розплачуються за кредити товарними квитанціями.

Фірма венчурна (англ. venture firm) – комерційна науково технічна організація, що спеціалізується на створенні, освоєнні та впровадженні у виробництво нових видів продукції, застосуванні нових технологій на підставі використання венчурного (ризикового) капіталу. Початковим джерелом капіталу є особисті заощадження її засновників та позички. **Фірми некомерційні** (англ. not forprofit firm) – приватні організації (музеї, церкви, коледжі та інше), яким за статутом заборонено розподіляти прибуток, що виходив би за межі інтересів власника. Організовується з метою надання послуг, які, на думку їхніх організаторів, мають цінність самі по собі і не забезпечуються бізнесом чи державою. **Фірмовий стиль** (англ. firm style) – низка прийомів реклами, які забезпечують, з одного боку, певну єдність усіх виробів фірми, а з іншого – протиставляють фірму та її вироби конкурентам та їх товарам. До ф. с.

входить товарний знак (фабрична, торгова марка). Зареєстрований у встановленому порядку логотип – спеціально розроблене, оригінальне креслення повної чи скороченої назви фірми; фірмовий блок – об'єднані в композицію знак і логотип, а також різні пояснювальні написи (країна, адреса, телефони, банківські реквізити тощо), фірмовий колір (кольори), фірмовий комплект шрифтів, фірмові константи (формат, система верстки шрифтів та ілюстрацій) та ін.

Фіск (англ. fisk) – 1. єдиний загальнодержавний фінансовий центр. Держава юридично виступає як суб'єкт певних майнових прав та інтересів. 2. державна казна – сховище грошей, коштовностей та інших матеріальних цінностей.

Фіскальна монополія (англ. fiscal monopoly) – одна з форм непрямого оподаткування, що виникла з виключного права держави на виробництво та продаж якогось товару масового споживання з метою одержання бюджетних надходжень.

Фіскальна політика (англ. fiscal policy) – сукупність фінансових заходів держави, пов'язаних із регулюванням урядових витрат і прибутків для досягнення певних соціальноекономічних цілей (антикризове регулювання, забезпечення високої зайнятості, боротьба з інфляцією та ін.).

Фіскальний дохід (англ. fiscal income) – дохід державної казни, державного бюджету.

Фіфо (англ. First in first out) – 1. метод бухгалтерського обліку товарноматеріальних запасів за ціною першої партії, що надійшла або виготовлена. 2. метод розрахунку процентів при достроковому частковому вилученні деяких видів внесків із банку, за яких вилученою вважається сума, що була прийнята на внесок першою. **"Флетінком" облігація** (англ. Flatincome bond) – облігація, ціна якої включає в себе всю суму невиплачених процентів.

Флопінг (англ. flopping) – плаваючий курс валюти.

Флуктуація (англ. fluctuation) – випадкове відхилення значення якоїсь величини від її середнього значення.

Фоб (англ. free on board) – 1. комерційні умови постачання та оплати товарів (переважно при морських перевезеннях), за яких у ціну товару враховуються обов'язки та відповідальність продавця щодо постачання та навантаження товару на борт судна. 2. у ціну продажу включаються безпосередньо ціна самого товару, а також транспортні й інші витрати до

пункту його доставки і навантаження на борт судна, зафрахтованого покупцем.

Фоллетт Мері (Follett Mary) – працювала як консультант багатьох великих корпорацій, автор книжки “Воля і координація”, в якій виклала свої погляди на владу, виникнення конфліктів і функціональну єдність організаційних структур. Будучи прихильником формальної теорії, відповідно до якої влада в ієрархії здійснюється зверху вниз, вона, водночас, будьяку владу вважала “функціональною” залежно від обійманої посади і виконуваної роботи, ця влада має мало спільного з вертикальним виміром, тобто ієрархією організації. Начальники, як зазначає Ф., не делегують владу, міра і напрям делегування визначаються організаційною структурою, філософія делегування влади закладається на початку формування структури. На місце влади, наскільки це можливо, повинні прийти докладні інструкції і професійний підбір персоналу, що зможе використовувати кращі досягнення бізнесу, розуміти зміст і виправданість розпоряджень і директив зверху. Покора легітимним наказам повинна бути активною, а не пасивною, люди охоче підкоряються тому, хто захищає їхні інтереси, а не зі страху перед наслідками неслухняності.

Фоліо (англ. folio) – права й ліва сторінки у рахункових книгах, що мають один і той само порядковий номер.

Фонд економічного стимулювання (англ. Fund of the economic stimulation) – грошові кошти господарських формувань, призначені для колективної та особистої зацікавленості працівників у розвитку виробництва й соціальної сфери, підвищення його ефективності.

Фонд інноваційний (англ. innovation fund) – фінансова організація, яка, на відміну від інноваційних банків як кредитно розрахункових організацій, може здійснювати фінансування науково технічних розробок та проектів. Його основне завдання – ефективно використовувати науковий та товарний потенціал, допомагати колективам вчених, винахідників при створенні перспективних проектів.

Фонд накопичення (англ. accitulation fund) – частина національного доходу, яка використовується для збільшення основних фондів (виробничих та невиробничих), для створення страхових запасів і резервів. За матеріальноречовим складом ф.н. – це накопичувальні засоби виробництва та предмети споживання.

Фонд розвитку виробництва (англ. fond of the productive development) – один із фондів економічного стимулювання, створений із

метою прискорення технічного переозброєння, модернізації та реконструкції виробництва.

Фонд соціального розвитку (англ. fond of social development) – фонд, призначений для розвитку соціальної сфери. Утворюється з постійних нормативних відрахувань з прибутку.

Фонд стабекс (англ. stabsec fond) – фонд, що діє з березня 1975 року в рамках Європейського фонду розвитку відповідно до режиму Ломейських конвенцій. Мета – стабілізація виручки від експорту сировинних товарів.

Фондові операції банків (англ. stock bank's operations) – операції банків із цінними паперами – кредитування під заставу цінних паперів, купівля цінних паперів за власний рахунок (банківські інвестиції).

Фондовіддача (англ. fund return) – зворотна величина до фондомісткості, узагальнюючий показник, що виражає обсяг виготовленої та реалізованої продукції на одиницю основних виробничих фондів.

Фор (англ. FOR) – умови, що передбачають зобов'язання продавця за свій рахунок укласти договір про перевезення, відвантаження і здачу товару на залізничну станцію.

Форвард (англ. forward) – розрахунок за валютною чи іншою угодою більш ніж через два робочі дні після її укладення.

Форвардні операції (англ. forward transaction) – позабіржові термінові валютні угоди, що здійснюються банками та промислово (торговими корпораціями телефоном чи телексом на договірній основі.

Форвардний контракт (англ. forward contract) – строкова угода, що укладається з метою врегулювання валютної операції зі строком виконання на будь який день (на умовах "спот") після строку угоди за негайний розрахунок.

Фордизм (англ. fordism) – система організації й управління виробництвом та його раціоналізації з метою одержання максимального прибутку. Запровадив на початку XX ст. американський промисловець Г.Форд. формальний аспект організаційних структур (англ. formality of structure) – формальні характеристики структури організації, що відбивають її специфічне призначення, використовувані технології, умови навколишнього середовища, в яких ця організація більш(менш успішно конкурує на ринку. Так, емпірично встановлено, що підприємства і відділи, зайняті серійним виробництвом, мають більш спрощену

структуру, в їхній ієрархії менше рівнів, у них більше співвідношення чисельності контролюючого персоналу до персоналу, що безпосередньо пов'язаний із виробництвом.

Форми ринку за кількістю продавців (англ. market types by number of suppliers) – 1. монопольний ринок – один продавець, який при прийнятті своїх рішень керується тільки інтересами продавців. 2. олігопольний ринок – обмежена кількість продавців, у яких кількість товарів, що продаються, значною мірою взаємозалежні, при прийняті рішень, насамперед, враховують інтереси своїх конкурентів. 3. поліпольний ринок – велика кількість продавців, кожен з яких володіє такою малою ринковою часткою, що здійснює незначний вплив на кількість реалізованого товару.

Формування попиту (англ. demand making) – цілеспрямовані дії підприємства експортера стосовно повної інформованості потенційних покупців про товар, його особливості, технічний рівень, економічні параметри, гарантії, ціну, додаткові послуги у зв'язку з придбанням товару, про сервіс, а також надійність самого продавця, його репутація. **Форс мажор** (англ. force major) – неможливість виконання контракту продавцем із не залежних від нього причин.

Форсмажорні обставини (англ. force majors circumstances) – це обставини непереборної сили, які виникли внаслідок подій, настання яких передбачити неможливо (пожежі, повені, епідемії, землетруси та ін.). Ф.м.о. можуть перешкодити виконанню контрактних зобов'язань, тому у разі їх виникнення переносяться строки виконання взаємних зобов'язань або анулюються без відшкодування збитків.

Форфетування (англ. forfeiting) – форма кредитування продавців товарів, застосовується найчастіше в зовнішньоторговельних операціях. Банк (форфейтор) викуповує в експортера (продавця) грошове зобов'язання імпортера (покупця) про оплату купленого товару відразу ж після його постачання і проводить повну або часткову оплату вартості товару експортера. Потім грошові кошти банку форфейтору в оплату товару перераховує імпортер (покупець). За довгострокову оплату банк(форфейтор стягує з експортера проценти. Операція фор фейтингу багато в чому схожа з факторингом.

Фостис (англ. FDSS) – система, формування попиту та стимулювання збуту, яка є важливою частиною маркетингової діяльності підприємства.

Фракційно запасна банківська справа (англ. fractionalreserve banking) – система, в якій банк приймає депозити, зберігає частку коштів депозиту як резерв і позичає із залишку, щоб отримати прибуток.

Франко (англ. franco) – вид торговельної угоди, за якою продавець бере на себе зобов'язання доставити товар у певне, обумовлене місце за власний рахунок, навіть ризикуючи. Це означає, що до ціни товару включаються витрати, пов'язані з доставкою товару у місце призначення та його страхування. За вимогою й за рахунок покупця продавець зобов'язаний надати йому допомогу в одержанні документів, необхідних для оформлення, вивезення чи ввезення товару. Покупець зобов'язаний прийняти товар негайно після його прибуття до місця призначення й нести всі наступні витрати, пов'язані з його розвантаженням, транспортуванням, зберіганням та інше, зокрема, пов'язаний із цим ризик.

Франко одержувач (англ. free receiver) – умови поставки, які передбачають найбільший обсяг обов'язків продавця і тому найбільш обтяжливі для нього, тому що він несе всі витрати й ризик із надходження товару до одержувача, а для покупця ця умова є найбільш сприятливою.

Франко склад покупця (англ. exware house, exworks) – базисна умова поставки, за якою продавець зобов'язаний надати товар у розпорядження покупця на склад, передбачений угодою, для навантаження на транспортні засоби, подані покупцем. Від моменту одержання товару на складі покупець стає його власником, несе всі витрати, пов'язані з його перевезенням.

Франчайзинг (англ. franchising) – особлива система відносин партнерства та бізнесу, за якої діють дві сторони: франчайзер – компанія, яка розвинула систему бізнесу і сприяє її поширенню, та франчайзі – самостійна фірма або підприємець, який веде справу з використанням відомої торгової марки франчайзера і має при цьому значні пільги.

Франчайзі (англ. franchisee) – самостійна фірма або підприємець, який одержує пільги й веде справу з використанням широковідомої торгової марки франчайзера. Франчайзі не представляє велику компанію на місцевому ринку, він є дилером, або дистриб'ютором. У франчайзера та франчайзі немає власності й взаємної відповідальності за борг. Суть франчайзинга полягає у тому, що велика фірма, яка володіє певними секретами, ноу-хау у своїй сфері, надає право користуватися ними своєму партнеру, франчайзі.

Франшиза (англ. franchiser) – 1. право користуватися торговельною маркою відомої фірми. 2. умова страхового договору, яка передбачає звільнення страхувача від відшкодування збитків, що не перебільшують певного розміру.

Фрахт (англ. freight) – 1. плата за перевезення вантажів водним шляхом або за використання суден протягом певного часу. 2. іноді під ф. розуміють сам вантаж.

Фрахтова ставка (англ. freight rate) – ціна морського перевезення одиниці вантажу, умов рейсу та кон'юнктури фрахтового ринку.

Фрейтинг (англ. fritting) – кредитування зовнішньоекономічної операції у формі закупівлі в експортера векселів, акцептованих імпортером.
Фронтінг (англ. fronting) – операція, в процесі якої компанія оформляє страховий поліс, але передає право ризику іншому страхувальнику. Ф. здійснюється у випадку, коли останній сам або його поліси не допускаються чи не можуть з якихось причин потрапити на ринок**.**

Фрост П. (Frost P.) – американський дослідник у галузі управління, який доводив, що в менеджменті немає необхідності обмежувати себе умовностями традиційної науки і варто шукати нові неформальні підходи. За Ф., організації є далеко не такі раціональні, логічні й об'єктивні структури, як зазвичай вважається. У цьому зв'язку важливо, щоб керівники й адміністратори, які працюють в організаціях найрізноманітнішого типу, зважали на суб'єктивні аспекти організаційних структур. Керівникам варто мати уявлення про те, який зміст кожен окремо взятий співробітник надає подіям чи діям, що відбуваються в його організації. Але для цього потрібно розуміти природу людських вчинків і володіти нетрадиційними методами проникнення в суб'єктивну сферу існування організації.

Фрустрація (англ. frustration) – стійкий стан пригніченості та розладу людської психіки, розчарування, втрати віри і життєвих орієнтирів. Виникає при незадоволенні роботою, своїм соціальним становищем, при появі непередбачених скаднощів і виявляються в душевній напруженості, уразливості і навіть крайній агресивності.

Фузія (англ. fusion) – поглинання монополіями слабших конкурентів шляхом злиття двох або більше підприємств, звичайно однотипних, в єдине.

Фундаментальний аналіз (англ. fundamental analysis) – система аналізу головних факторів, які впливають на перспективу розвитку попиту й пропозиції, на ситуацію на ринку цінних паперів, товарному ринку і перспективу руху цін, що випливає з цього.

Функції управління (англ. managerial functions) – це відповідні види цілеспрямованої діяльності, пов'язані з управлінням виробництвом, зумовлені кооперацією і поділом праці всередині підприємства. Вони є взаємозумовленими і взаємопов'язаними складовими процесу управління, які відрізняються змістом і метою. Кожній функції властиві замкнуте коло робіт (підфункції), що об'єднуються спільністю їх значення і виконують певну роль в управлінні виробництвом.

Функціональна єдність організації (англ. functional unity of organizations) – за Фоллет – першорядна мета, що досягається тільки тоді, коли всі члени і групи, які складають організацію, знають свої функції, і кожна функція в максимальному ступені відповідає здібностям, кваліфікації кожного члена і групи, що дає змогу виконувати належним чином завдання. Крім того, кожен співробітник повинен мати певні повноваження, необхідні для виконання свого завдання.

Функціонально вартісний аналіз (англ. value analysis) – метод системного дослідження об'єктів (виробів, процесів, структур тощо), спрямований на оптимізацію співвідношення між корисним ефектом та сукупними витратами за життєвий цикл об'єкта, що використовується за призначенням.

Функція реалізації збуту (англ. product distribution function) – прогноз можливого обсягу продажу протягом певного відрізку часу за різними рівнями витрат на один або кілька елементів комплексу маркетингу.

Фусті (англ. fusty) – зниження ваги, що надається як компенсація за домішки в товарі.

Ф'ючерсна операція (англ. futures operation) – страхові угоди на біржах, що являють собою купівлю продаж сировинних матеріалів, валюти, фінансових і кредитних інструментів за фіксованою в момент укладання угоди ціною, з виконанням операції через певний проміжок часу (до 2-3 років).

Ф'ючерсна угода (англ. futures agreement) – вид строкових угод на товарній чи фондовій біржі. Ф.у. передбачає виплату грошової суми за товар або акції через встановлений строк після заключення угоди за ціною, вказаною у контракті. Основною ціною ф. у. є отримання різниці в цінах чи курсах акцій, що виникають до ліквідаційного строку (строку завершення угоди).

Ф'ючерс (англ. futures) – угода на купівлю чи продаж фінансових інструментів або товарів на умовах їхньої поставки в майбутньому.

Х

Хайринг (англ. hiring) – 1. середньострокова оренда машин, обладнання, транспортних засобів та ін. (див.: Лізинг). Оренда машин і обладнання дає змогу орендареві використати дорогу техніку без великих початкових витрат і капіталовкладень та виплачувати орендні платежі в міру одержання прибутку від експлуатації орендованого обладнання, а орендареві – розширити збут при відносному зниженні втрат від платоспроможності замовника. 2. середньострокова оренда майна у формі лізингу.

Халатність (англ. negligence) – недостатнє приділення уваги роботі, коли є передбачений ризик спричинити шкоду іншим людям.

Хакер (англ. hacker) – кваліфікований комп'ютерний зловмисник, який спеціалізується на отриманні несанкціонованого доступу в обчислювальні мережі або інше комп'ютеризоване обладнання комп'ютерних компаній з метою незаконного отримання інформації, вилучення вигоди.

Хардвер (англ. hardware). галузь промисловості, яка виробляє матеріальну частину обчислювальної техніки.

Харизма (англ. charisma) – 1. надзвичайна обдарованість, чарівність; Х. особа – авторитетна людина, що володіє винятковими якостями: мудрістю, праведністю, сміливістю. 2. вмив, який ґрунтується на властивостях особистості керівника або його здатності приваблювати прихильників.

Хартія (англ.carta) – 1. матеріал (папірус або пергамент), на якому написано рукопис, а також сам рукопис. За середньовіччя документ, що засвідчував якісь права або привілеї. 2. у сучасному вживанні – назва деяких документів, декларацій суспільно(політичного значення.

Хедж (англ. hedge) – термінова угода, укладена для страхування від можливих змін цін. Страхування досягається через укладання поряд з основним торговим договором додаткових ф'ючерсних контрактів. Тривалий хедж зводиться до купівлі ф'ючерсного контракту з метою захисту від можливого підвищення цін. Короткий хедж зводиться до продажу ф'ючерсного контракту з метою захисту від можливого зниження цін.

Хеджування (англ. hedging) – 1. валютна угода, що укладається при страхуванні від можливого падіння цін при здійсненні довгострокових угод. 2. термін, що використовується в банківській, біржовій та комерційній практиці для визначення різних методів страхування валютного ринку.

Хеджування арбітражне (англ. arbitrage hedging) – поняття, що враховує витрати щодо збереження товару на біржовому складі. Здійснюється з метою одержання прибутку від наміченої зміни у співвідношенні цін на наявний товар і біржового котирування з різними термінами постачання.

Хеджинг (англ. hadging) – страхування від цінового ризику при ф'ючерсних операціях.

Холдінг (англ. holding) – спосіб здійснення контролю спільної діяльності підприємств, як правило, однієї галузі виробництва шляхом володіння контрольним пакетом акцій або інших цінних паперів.

Холдінг змішаного типу (англ. property company) – це комерційногосподарське об'єднання підприємств, створене з метою забезпечення необхідних обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції і підтримки стійкого функціонування технологічно пов'язаних підприємств, науково(дослідних, технологічних і конструкторських організацій, а також консолідації результатів господарської діяльності групи підприємств. Холдингова компанія може бути зареєстрована в будь якій організаційно правовій формі, що допускається законодавством.

Холдінг компанія (англ. holding company) – різновид акціонерних товариств, що має на меті здійснення контрольних, управлінських, фінансово(кредитних та інших функцій стосовно сторонніх компаній і фірм шляхом придбання контрольних пакетів акцій при збереженні їхньої юридичної та оперативно економічної самостійності. Дана форма організації підприємництва часто використовується для проведення єдиної політики та здійснення єдиного контролю за дотриманням загальних інтересів великих корпорацій або для прискорення процесу диверсифікації.

Хотелінга метод (англ. hotteling's method) – метод аналізу результатів фінансової діяльності підприємств і фірм.

Хоторонські дослідження (англ. hawthorne researches) – вивчення умов праці і продуктивності на підприємстві компанії "Western electric" у м. Хоторн, шт. Іллінойс, у 20ті роки за участю Едісона, Мейо, Ретлісбергера, а також представників некомерційної Національної ради по науці США. Головним результатом досліджень став той факт, що вперше в історії менеджменту дала про себе знати "школа людських відносин" (public relations): соціологи зацікавилися проблемами виробництва. Мотивація, комунікація і лідерство набули такого ж значення, як раніше це було з вивченням трудових рухів, плануванням,

організацією і контролем. Дослідники в Хоторні дійшли до розуміння того, що робота — це щось більше ніж просто заробляння на життя, робочі колективи являють собою соціальні одиниці, що можуть стримувати продуктивність робітника, виробляти свої норми денної продуктивності і навіть впливати на те, щоб винагорода робітнику виплачувалася не прямо пропорційно кількості і якості праці.

Хронометраж (англ. timereeping) – метод вивчення витрат робочого часу на виконання повторюваних трудових операцій, який полягає у вимірюванні їхньої тривалості та аналізі умов їх виконання.

Ц

Цедент (англ. assignor) – 1. кредитор, який передає своє право на отримання грошей за векселем або іншим грошовим зобов'язанням іншій особі. 2. страхова компанія, яка передає ризик шляхом перестрахування в інші страхові компанії.

Центр маркетингових досліджень (англ. marketing research center) – організаційна форма управління по розробці, створенню банку ринкових даних і наданню клієнтам послуг у галузі ринкових досліджень, аналізу маркетингової діяльності фірм конкурентів, рекламних послуг та ін. Серйозним напрямом у діяльності центрів є розробка поточних і перспективних прогнозів стану попиту та пропозиції на різних ринках збуту конкретних видів товарів.

Централізація (англ. centralization) – одна з характеристик організаційних структур і розподілу владних повноважень у них, прикладом якої можна назвати "бюрократію" великих промислових компаній вкрай ієрархічного типу, на зміну якій останнім часом приходять децентралізація і делегування. Поділ єдиної організації на відділи є не тільки практичним і необхідним засобом подолання централізації і вирішення проблеми природної нездатності людей справлятися з завданнями, що весь час ускладнюються і стоять перед ними. Надмірно великі організації з їхньою централізованою управлінською ієрархією стають неефективними, і для пояснення подібного стану неефективності, на противагу поняттю позитивного ефекту масштабу, говорять про негативний ефект масштабу.

Центральний банк (англ. central bank) – банк, наділений правом монопольного випуску грошових знаків, регулювання грошового обігу та кредитних відносин, зберігання золотовалютних ресурсів, кредитно розрахункового обслуговування комерційних банків країни. Ц.б. є основною ланкою кредитно(грошової системи.

Цесія (англ. cession) – поступка вимоги у зобов'язанні іншій особі, передача їй своїх прав на будь що (наприклад, передача кредитором іншій особі свого права вимагати від боржника виконання зобов'язання).

Цикл ділової активності (англ. business cycle) – цикл, в якому періоди економічного піднесення чередуються з періодами зниження випуску продукції та високим рівнем безробіття.

Цикл економічний (англ. economic cycle) – сукупність послідовно змінювальних одна одну фаз (криза, депресія, пожвавлення, піднесення), що утворює систему оновлення основного капіталу та виробництва загалом.

Цикл прибутковості товару (англ. product profitability cycle) – динаміка змінюваності моделей товару, що випускається, проектуються та розробляються на перспективу в координатах часу та прибутку (витрат).

Циркуляр (англ. circular) – письмове розпорядження директивного характеру, що надсилають підвідомчим установам або підлеглим службовим особам.

Ціль (англ. aim, goal) – 1. запрограмований результат (бажана подія або повна величина події), заради якого здійснюється виробничий процес, що повинен бути досягнутий за допомогою певних подій. 2. конкретний стан окремих характеристик організації, на досягнення яких спрямована її діяльність, бо це для неї бажано. 3. призначення, стандарт продуктивності чи бажаний майбутній стан організації. Для того щоб бути практично корисною, ціль повинна являти собою щось більше, ніж просто добрий намір, вона має перевтілитися в реальну роботу. Заперечення проти "класичної парадигми мети", тобто проти положення про те, що організацію варто розглядати як інструмент досягнення мети, наводиться на тій підставі, що особи, які приймають рішення, не завжди чітко усвідомлюють свої завдання або виявляються не в змозі домагатися однієї мети, крім інших. Нестача раціональності на боці осіб, котрі приймають рішення, ніяк не змінює того факту, що організації — це цілеспрямовані, орієнтовані на результат явища, вони створюються об'єднаними зусиллями людей саме тому, що кожна людина окремо не в змозі досягти своєї мети. ціль управління (англ. administrating goal) – ідеальний образ бажаного, можливого і необхідного стану керованої системи, на досягнення якого спрямоване управління.

Цільова підсистема (англ. specific subsystem) – підсистема системи менеджменту, в якій сформульовані тактичні та стратегічні цілі ("вихід" системи) фірми або підприємця, досягнення яких забезпечується,

головним чином, випуском конкурентоздатних об'єктів. До компонентів цільової підсистеми належать: підвищення якості товарів, ресурсозбереження, розширення ринку збуту товарів, організаційно технічний розвиток виробництва, соціальний розвиток колективу, охорона навколишнього середовища.

Цільове фінансування (англ. financing for special parpose) – фінансування конкретних заходів, об'єктів та видів витрат.

Цільовий ринок (англ. target market) – особлива група клієнтів, потреби задоволення яких є метою фірми.

Ціна (англ. price) – грошове вираження вартості товару.

Ціна базисна (англ. basis prise) – ціна для визначення строку або якості товару, узгоджена сторонами, і є вихідною для визначення кінцевої ціни товару, що фактично постачається.

Ціна договірна (англ. agreed price) – ціна, що встановлюється між виробником і споживачем. Забезпечує гнучкість і встановлюється на продукцію виробничо(технічного призначення, що виготовлена за разовим або індивідуальним замовленням, на нові або непродовольчі товари масового споживання, а також окремі види продовольчих товарів, що реалізуються за домовленістю з торговельними організаціями.

Ціна демпінгова (англ. dumping price) – штучно занижена ціна продажу товарів, застосовується як засіб для витіснення конкурентів з ринку і збільшення обсягу власного продажу.

Ціна змінна (англ. variable price) – ціна, що встановлюється на товар, який буде постачатися залежно від умов, визначених угодою.

Ціна зовнішньої торгівлі (англ. foreign trade price) – ціна на експортні та імпортні товари. Встановлюється, як правило, за взаємною домовленістю між продавцями та споживачами товарів на світовому ринку. Фіксується в контрактах. Ціна контракту в багатьох випадках не збігається з ціною, яку споживач виплачує продавцю після його виконання.

Ціна КАФ (англ. CAF price) – ціна, в яку включені витрати на постачання, транспортування товару від продавця до покупця, за винятком витрат на страхування вантажу.

Ціна змінна (англ. sliding scale price) – 1. ціна, що змінюється протягом дії угоди у погоджений сторонами спосіб. У цьому випадку в угоді остаточно ціна не встановлюється, а передбачається договірне її

встановлення. При укладенні угоди може бути узгоджена вихідна (базисна) ціна і обумовлене внесення поправок на випадок зміни елементів ціноутворення на час поставок або платежу. Розрахунок ц. з. на товари з великим терміном виготовлення, як правило, продовжується погодженою формулою, в якій є низка змінних величин (витрати на сировину, матеріали, оплату робочої сили та ін.), а також якась постійна частина (накладні витрати, амортизаційні відрахування, прибуток тощо.) 2. Застосовується в контрактах із тривалими термінами постачання, протягом яких економічні умови виробництва товарів можуть істотно змінитися.

Ціна контракту (англ. stipulated price) – 1. ціна товару, зафіксована в контракті, тобто фізична ціна, виражена у валюті країни експортера або імпортера у валюті третьої країни. Ціна контракту буває тверда, котра встановлюється в момент підписання і перегляду не підлягає; рухлива — може бути переглянута надалі залежно від стану ринкової кон'юнктури; змінна — з урахуванням змін у витратах виробництва, що виникли в період виконання контракту. Дуже часто змінна ціна встановлюється для кожної окремої партії постачання. 2. ціна, що встановлюється в контракті, виражена у валюті країни експортера, імпортера або у валюті третьої країни. Залежно від способу фіксації розрізняють такі види цін: тверда, рухома, з наступною фіксацією.

Ціна монопольна (англ. monopoly price) – ціна, яка встановлюється монополіями на товар і відхиляється від його вартості або виробництва та забезпечує монополіям отримання надприбутку.

Ціна нетто (англ. netto price) – реальна ціна товару на місці його купівліпродажу, фактичний зиск продавця.

Ціна номінальна (англ. nominal price) – 1. ціна товару, що опублікована в прейскурантах та довідниках. 2. ціна товару, опублікована в прейскурантах цін чи довідниках. Як правило, розміри знижок, націнок встановлюються з урахуванням номінальних цін, коли прейскурантна ціна обрана як ціна базисна.

Ціна ноу хау (англ. "know-how" price) – узагальнений показник корисності ноу хау. За своєю природою та формою оплати схожий на ціну ліцензії. Формується за рахунок передачі частини додаткових прибутків, одержаних покупцем внаслідок використання ноу хау на виробництві.

Ціна оптова (англ. wholesale price) – ціна за товар, роботу чи послуги під час реалізації його у великих розмірах (оптом) торговим,

промисловим та іншим організаціям. Ці ціни, як правило, не містять у собі роздрібної торгової знижки.

Ціна паритетна (англ. parity price) – ціна, завдяки якій держава регулює рівень цін на основні види сільськогосподарської продукції в США. Ц.п. обчислюється за всіма товарами шляхом ділення середньої фермерської ціни за попередній даному року десятирічний період на паритетний індекс, тобто відношення цін, за якими фермери протягом даного десятиріччя реалізують сільськогосподарську продукцію до індексу цін, що сплачуються фермерами в ці роки за придбані товари.

Ціна проникнення (англ. penetration price) – низька ціна, призначена для захоплення масового ринку, на товари або послуги.

Ціна ринкова (англ. market price) – грошове вираження вартості товарів, реалізованих на ринку. Дана ціна прямо залежить від стану ринкової кон'юнктури на конкретний чи аналогічний товар. Істотне значення має ц. р. всередині великих транснаціональних корпорацій міжнародних монополій, так звана трансферна ціна (передатна), сформована з метою ухилення від податків, одержання максимальних доходів і завжди є комерційною таємницею.

Ціна рівноваги (англ. ballance price) – ціна такого рівня, за яким пропозиція відповідає попиту.

Ціна світова (англ. world market price) – грошове вираження інтернаціональної вартості реалізованого на світовому ринку товару. За світовою ціною ведеться міжнародна торгівля. На її рівень впливають умови виробництва, валюта платежу, умови розрахунку, характер поставки та інші фактори. Для орієнтації в світовій ціні використовуються довідникові ціни (для продавця і покупця є вихідними).

Ціна сіф (англ. cif price) – контрактна ціна в зовнішньоекономічних операціях, що враховує, крім вартості товару, всі витрати щодо перевезення в порт відправлення, страхування та завантаження на борт судна.

Ціна тверда (англ. solid price) – ціна, що зафіксована у висновку контракту і не підлягає змінам у ході його виконання.

Ціна фоб (англ. fob price) – різновид контрактної ціни у зовнішньоекономічній діяльності, що включає вартість товару, а також увсі витрати експортера на доставку в порт відправлення, зокрема, завантаження на борт судна. Ризик випадкової втрати або псування товару переходить від продавця до покупця в момент фактичного

переходу товаром поручнів судна в погодженому сторонами порту завантаження.

Ціна ФАС (англ. free alongsize ship price) – ціна, яка обмежує транспортно(експедиторські витрати відправника доставкою вантажу до пристані.

Ціна франко (англ. franco price) – оптова ціна, що враховує, крім вартості товару, всі витрати щодо його перевезення, а також страхування при його транспортуванні до відповідного кордону.

Ціна якості (англ. price of quality) – визначається сумою витрат, витрачених на контроль, і витрат, яких зазнало підприємство внаслідок відмов виробів. У свою чергу, витрати на контроль розподіляються на витрати, пов'язані з запобіганням випуску неякісної продукції, і витрати на оцінку якості. А витрати внаслідок відмови виробів складаються з витрат, завданих через відмов, виявлені у рамках фірми, і відмови, виявлені у споживача. Відповідно до досвіду вищих керівників Франції 47% вважають ціну якості рівною 5-19% обігу; на думку 26% опитаних, ціна якості становить менше 5% обігу; 10% підприємців визначають ціну якості в 20-30% обігу.

Ціни зовнішньої торгівлі (англ. foreign trade price) – ціни на експортні товари. Встановлюються, як правило, за взаємною домовленістю між продавцями та споживачами товарів на світовому ринку.

Цінні папери (англ. securities) – грошові або товарні документи, що мають юридичну силу, складені у встановленій формі і надають їх власникам встановлені до даного папера майнові права на отримання певних грошових сум. Право на майно і на грошові виплати за цінними паперами забезпечують організації, які їх випустили і продали. До грошових цінних паперів відносять облігації, векселі, сертифікати, грошові чеки. До товарних цінних паперів, що підтверджують майнові права їх власників, відносять консаменти – товарні накладні, складські посвідчення. Особливе місце серед цінних паперів посідають акції, що дають їх власнику як грошові, так і майнові права. У сучасному бізнесі найпоширенішими видами цінних паперів є акції та облігації.

Цінова дискримінація (англ. price discrimination) – продаж продукції за різними цінами для різних покупців.

Цінове лідерство (англ. price leadership) – позиція фірми на ринку, що дає їй можливість продавати свою продукцію за високими цінами завдяки високій якості продукції та обслуговування споживачів.

Цінові знижки (англ. rebates) – метод формування ціни з урахуванням стану ринку та умов контракту. Досить поширений у міжнародній торгівлі. Ціни, оголошені спочатку постачальниками в прейскурантах, мають довідниковий характер і, як правило, підлягають коригуванню у процесі переговорів із покупцем. За оцінками спеціалістів, існує близько сорока видів цінових знижок: бонусні, часові, дилерські, закриті, кількісні, знижки сконто та ін.

Ціноутворення кероване (англ. price regulation) – стан, за яким ціни на окремі товари визначаються урядовими органами, офіційними та неофіційними картелями постачальників, а також асоціаціями, а не ринковими факторами. Метою даного ціноутворення є обмеження конкуренції цін або їх стабілізація на певний період часу.

Цикл (англ. cycle) – сукупність процесів, робіт, операцій, що утворюють завершену послідовність. Наприклад, життєвий цикл, виробничий цикл, відтворювальний цикл.

Ч

Чартер (англ. charter) – 1. договір фрахтування, який укладається між судновласником та фрахтівником. Може діяти на один і на кілька рейсів або на певний період. 2. наймання транспорту для особистих цілей; charter night – чартерний рейс. Політ на літаку, найнятому для нього. чартер чистий (англ. fixed charter) – угода, підписана власником судна і фрахтівником без будь яких змін стандартної форми, які могли б призвести до непорозуміння між сторонами, що домовляються.

Чарти (англ. chart) – графіки і діаграми, що складаються фінансовими аналітиками – чартистами і застосовуються для обчислення та прогнозування цін на ринках. Часто чарти використовуються дрібними торговцями для суто механічного екстраполяційного прогнозування, не потребують глибоких знань.

Чек (англ. check) – 1. платіжний документ, в якому надається письмове розпорядження власника поточного рахунка банку видати або перерахувати суму з його коштів. Чек є іменним, ордерним, на пред’явника. 2. записка в банк із проханням перевести гроші з рахунка на рахунок людини, прізвище якої наведене в записці; письмове розпорядження покупців або замовників своїм банкам оплатити зазначену в чеку суму пред’явнику.

Чек акцептований (англ. acceptance check) – платіжний документ, що має акцепт банку, гарантує нарахування коштів на рахунок одержувача вказаної в ньому суми. Банк приймає чек для оплати за наявності коштів на рахунку того, хто видав чек.

Чек дорожній (англ. travel check) – платіжний документ, що використовується головним чином як засіб забезпечення туристів валютою.

Чендлер А. (Chandler A.) – автор книжки про еволюцію і роль менеджменту "Видима рука: управлінська еволюція в американському бізнесі" [31]. Головна ідея книжки зводиться до того, що з розвитком фабричного виробництва, потокових ліній складання і стандартних взаємозамінних деталей світ праці став зовсім іншим, і цей процес незворотний. В якийсь момент цього розвитку "видима рука" управлінських розпоряджень прийшла на зміну "невидимій руці" А. Смітта і стала силою, відповідальною за потік товарів, починаючи від постачальника сировини аж до роздрібного торговця і врешті решт до споживача. Менеджмент став суспільним інститутом, і хаос, в якому відбувався пошук ефективних систем управління, поступово упорядкувався і прийняв нарешті свою нинішню форму.

Черговість платежів (англ. order of payment) – послідовність списання коштів із рахунків, крім позичкових і рахунків по заліку, за наявності кількох термінових і прострочених платежів та нестачі засобів для їхнього повного погашення.

Чиста (нормативно чиста) продукція (англ. net production) – вартісний показник, що характеризує вартість нового продукту; валова продукція без урахування спожитих засобів виробництва.

Чиста монополія (англ. cotplete monopoly) – монополія, за якою одна фірма виступає єдиним виробником продукту, на який по суті диктує ціну. До того ж, як правило, цей продукт не має аналогів. Нецінова конкуренція не ведеться.

Чистий актив (англ. net asset) – сукупність активів підприємства після вирахування всіх боргів. Чистий актив є основою оцінки фінансової стабільності балансу й вартості акціонерного товариства.

Чистий національний продукт (англ. net national product) – сумарний обсяг всіх вироблених у країні за певний період, найчастіше за рік, кінцевих товарів та послуг у грошовому вираженні (тобто валовий внутрішній продукт), за вирахуванням амортизації основних засобів.

Чисті витрати обігу (англ. net circulation costs) – витрати обігу, пов'язані зі зміною форми вартості (з товарної на грошову, і навпаки) в процесі купівліпродажу.

"Чорний ринок" (англ. black market) – неофіційний, нелегальний ринок.

Чотири основних поняття в сучасному менеджменті (англ. four basic terms in the contemporary management) – терміни, що описують управлінську ситуацію в організації. Поперше, – це права, що виникають із займаного становища в організаційній структурі, досить визначені і доведені до відома всіх членів відповідних робочих груп. Подруге, – це вміння, якими володіють усі співробітники і які можуть досить суттєво впливати на роботу організації. Потретє, – права, що випливають з визначеного службового становища, породжують законні очікування відповідальності. І, нарешті, кожен досить зрілий співробітник відчуває відповідальність за ефективність використання своїх прав у рамках завдання. Ефективне комплектування кадрів і проектування робочих місць можливе лише при збалансованості цих чотирьох умов виконання роботи. Від усіх керівників очікується відповідальність за їхні вчинки і за те, що вони розумно використовують дану їм владу.

Ш

Шаховий баланс (англ. chessboard balance) – шахова обігова відомість, яка, крім оборотів, включає залишки на синтетичних рахунках.

Шахрайство (англ. fraud) – свідомий продаж товарів чи послуг, що не відповідають якості, яку пропонує продавець.

Швидкість обігу грошей (англ. speed of monetary turnover) – характеризує середню кількість разів, за яку кожна грошова одиниця із загальної маси грошей, що перебуває в обігу, використовується на купівлю готових товарів. Визначається відношенням номінального національного продукту до маси грошей в обігу.

Шедула (англ. shedule) – частки, на які поділяють усі доходи залежно від їх джерела і кожна з яких оподатковується окремо (вживається переважно в Англії, Італії та деяких інших країнах). шефмонтаж – організаційно технічне керівництво та нагляд з боку постачальника за одержанням, монтажем, випробуванням обладнання замовником.

Широкий асортимент (англ. wide) – кількісна і якісна характеристика товарної пропозиції, яка відображає різноманітний набір товарів (послуг), їх видів, типів, гатунків тощо, об'єднаних за певною ознакою.

Шифр (англ. code) – код, значення елементів якого і правила кодування відомі обмеженому колу осіб. Використовується для шифрування інформації, як засіб її захисту від несанкціонованого доступу.

Шовінг повний (англ. cotplete showing) – повний показ у рекламі на транспорті – розміщення рекламного оголошення на автобусах чи інших засобах транспорту, а також на зупинках.

Штаб (англ. headquarters) – підрозділ фахівців технічного й організаційного призначення, що співробітничає безпосередньо з лінійним персоналом у забезпеченні ефективного виконання завдання. Лінійний персонал має право ініціативи, але він не може діяти без допомоги штабу. Він відіграє визначальну роль у таких сферах: 1) професійний добір і навчання співробітників; 2) допомога в установці і обслуговуванні виробничого устаткування; 3) відповідальність за подачу потрібного матеріалу в потрібному місці і вчасно; 4) навчання лінійного персоналу оптимальних методів праці.

Штабний персонал в організації (англ. headquarters personnel) – фахівці, покликані підвищувати ефективність роботи менеджерів лінійних підрозділів. При цьому варто рахуватися з обмеженими можливостями штабних фахівців, що не дозволяє їм брати на себе функції прийняття рішень. Існує небезпека того, що вони можуть надмірно впливати і захочуть узяти на себе відповідальність за прийняття рішень, що є прерогативою лінійних керівників.

Штабні органи (штаби) (англ. headquarters) – одна з ланок лінійнофункціональної (лінійно штабної) структури управління, яка забезпечує лінійних керівників (президента, голову правління, директора, начальника цеху тощо) інформацією і готує проекти рішення.

Штандарт (англ. stansdart) – термін, яким позначають найвигідніше місце розташування підприємств.

Штраф (англ. fine) – 1. грошове стягнення, що накладає суд або адміністративний орган у випадках і межах, встановлених законом або обумовлених контрактом (угодою). 2. це визначена договором грошова сума, яку боржник зобов'язується сплатити кредиторові у наперед визначеному розмірі або у відсотковому відношенні до суми договору. Як

правило, штраф встановлюється законодавством до окремих умов договору.

Штрейкбрехер (англ. strikebreaker) – особа, яка не підтримує страйкуючих робітників і залишається на робочому місці.

Штрихове кодування товару (англ. line coding) – кодування споживчих властивостей товару, належності до певної товарної групи, його якості за допомогою штрихових міток, автоматична ідентифікація.

Шум (англ. noise) – будь(яке втручання в процес комунікації на будьякій з її ділянок, що спотворюють зміст послання.

Ю

ЮДЕАК (англ. UDEAK) – митна й економічна спілка центральної Африки.

ЮНДРО (англ. UNDRO) – бюро координатора ООН з надання допомоги у випадку стихійного лиха.

ЮНЕП (англ. UNEP) – програма ООН із навколишнього середовища. Затверджена на 27 сесії Генеральної Асамблеї ООН в 1972 р.

ЮНЕСКО (англ. UNESKO) – організація ООН з питань освіти, науки і культури. Почала функціонувати з 1946 р.

ЮНІДО (англ. UNIDO) – організація ООН, створена в 1966 р. для сприяння індустріалізації країн, що розвиваються, а також для координації діяльності ООН у сфері промислового розвитку.

ЮНКТАД (англ. Unctad) – конференція ООН у сфері народонаселення. ЮНКТАД заснований в 1966 р.

Юр Ендрю (англ. Ure Andrew) – шотландський дослідник англійської фабричної (текстильної) системи, автор найкращої з написаних книжок на цю тему, “Філософія виробництва”. Книжка містить масу демографічних матеріалів. Тут уперше були наведені дані про середній вік британських промислових робітників, їх розподіл за статтю, станом здоров’я, їхні скарги і звички поза роботою. Важливі аспекти філософії Ю. були сформульовані у зв’язку зі спробою спростувати дані знаменитої доповіді Селера, заперечуючи авторові доповіді, що звинувачував фабричну систему в тяжких умовах існування робітників, Ю.

висловлював прямо протилежну думку: справжнім винуватцем тяжких умов праці була саме недостатня механізація праці на фабриках і система нагляду на робочих місцях Послідовна спеціалізація і механізація, вважав Ю., не тільки поліпшать умови праці, а й збільшать добробут робітничого класу загалом.

Юридизація (англ. legal address) – надання будь яким фактам, відносинам правового характеру.

Юр штраф (англ. fine / penalty) – грошове стягнення, що накладає суд або адміністративний орган у випадках і межах, встановлених законом або обумовлених контрактом (угодою).

Юридична адреса (англ. legal address) – офіційно зареєстрована, занесена в реєстр адреса юридичної особи.

Юридична відповідальність організації (англ. legal responsibility of the organization) – відповідальність організації, яка передбачає дотримання конкретних заходів та норм державного регулювання, що визначають права та обов'язки організації.

Юридична особа (англ. legal entity) – організація, підприємство, установа, що відповідають певним ознакам, визначеним законодавством відповідної країни. До числа таких ознак відносять незалежність існування; наявність у юридичної особи свого майна, відокремленого від майна його учасників; право, придбання, користування та розпорядження власністю, а також здійснення від свого імені дозволених законом дій; право від свого імені бути позивачем і відповідальним у суді та різного роду арбітражах (третейських судах); самостійна майнова відповідальність.

Юридична служба підприємства (англ. legal department of the firm) – служба підприємства, установи, організації, яка здійснює контроль за законністю наказів та розпоряджень, що видаються керівництвом. Бере участь в укладенні угод та погоджень з іншими підприємствами та установами. Служба інформує робітників та службовців про поточне законодавство, надає їм правову допомогу, веде в судах та арбітражах справи, за якими підприємство (установа) виступає як позивач або відповідач і т.д.

Юридичний обов'язок (англ. legal duty) – визначена законом міра належної поведінки учасника даного (конкретного) правовідношення – носія цього обов'язку.

Юрисдикція (англ. jurisdiction) – повноваження судових, адміністративних та інших органів вирішувати певні категорії

кримінальних, цивільних, трудових, адміністративних справ, закріплених у законодавстві.

Юрисдикція адміністративна (англ. administrative jurisdiction) – 1. коло справ, які підлягають веденню адміністративних установ, на відміну від справ, що входять у компетенцію органів державної влади, суду та прокуратури. 2. вирішення суперечок із права в галузі державного управління.

Юрисконсульт (англ. jurisconsult) – постійний консультант при установі, підприємстві, організації з практичних питань права, захисник інтересів цієї установи в судових та інших інстанціях.

Юстировка (англ. justice) – сукупність регулювальних операцій щодо приведення вимірювальних або оптичних приладів в робочий стан, які забезпечують правильність та надійність їх дії.

Юстиція (англ. justice) – сукупність судових установ, діяльність суду щодо здійснення правосуддя, а також судове відомство, правосуддя.

Я

Явище ореола (англ. aureole phenomenon) – завищення оцінки працівника під впливом характеристики.

Якість виготовлення продукції (англ. the production quality) – ступінь відповідності виготовленої продукції (виконаної роботи) вимогам технологічної документації договору.

Якість документа (англ. document quality) – ступінь відповідності параметрів даного документа вимогам, що висуваються до оформлення, змісту, можливості його використання за призначенням, порівнянності вихідної інформації, застосування сучасних методів та підходів, обґрунтованості управлінського рішення.

Якість інформації для розробки управлінського рішення (англ. quality of the information used for decision making) – ступінь певної сукупності відомостей про внутрішній і зовнішній стан керованої системи вимогам, що пред’являються керуючою системою і використовуються останньою для оцінки ситуації та розробки управлінських рішень. Вимоги, що пред’являються до інформації – достовірність, обґрунтованість, конкретність, системність, своєчасність, порівнянність.

Якість інфраструктури регіону (англ. regional infrastructure quality) – сукупність параметрів (показників) галузей інфраструктури регіону, що задовольняють фізіологічні, соціальні та духовні потреби людини, а також виробничі потреби фірм, які знаходяться на території регіону, організацій, відомств. Параметри галузей повинні відповідати міжнародним, федеральним (державним) та регіональним стандартам, нормативам та вимогам по екологічності, безпеці, адаптивності, раціональному використанню ресурсів.

Якість об'єкта (англ. object quality) – сукупність властивостей об'єкта, що обумовлює його здатність задовольняти конкретні потреби, відповідати своєму призначенню та вимогам, що пред'являються.

Якість продукції (англ. product quality) – технічний рівень товарів або послуг, обумовлений у реальних умовах експлуатації самим споживачем. **Якість проектно конструкторської документації** (англ. constructing project documentation quality) – ступінь відповідності в документації показників якості та економічності об'єкта вимогам ринку до моменту впровадження об'єкта у споживачів.

Якість проектно (конструкторської документації визначається застосуванням сучасних методів при розробленні, що відповідає вимогам споживачів.

Яма (англ. pit) – реальне місце в залах біржі, де безпосередньо відбувається торгівля, а оскільки передбачається, що вона відбувається за системою "відкритого оголошення", доступного для всіх присутніх, то основна частина угод здійснюється у фізичних межах самої Я**.**

Ямайська угода (англ. jamaica agreement) – угода 1976 (1978 рр., рішення якої лягли в основу організації четвертої світової валютної системи.

Японське управління міжнародного співробітництва (англ. japan management of international cooperation) – державна організація Японії, створена для здійснення політики в галузі економічного співробітництва з країнами, що розвиваються.

Ярлик (англ. label) – клеймо, товарний ярлик із позначкою кількості, ціни та інших даних про товар.

Ярмаки вексельні (англ. bill fair) – місця, де в середні віки купці здійснювали розрахунки за векселями.

Ярмаки оптові (англ. wholesale fair) – міжвідомчі організації, які утворюються на нетривалий період для оптового продажу товарів

народного споживання і організації господарських зв'язків за їх поставками.

Ярмарок (англ. market / fair) – 1. періодично організовані у встановленому місці торги, ринки товарів. 2. організований ринок машин, устаткування, транспортних засобів і багатьох інших товарів, що періодично або регулярно функціонує. Проведення ярмарків здійснюється за чітко визначеними графіками із запрошенням широкого кола комерсантів, промисловців як вітчизняних, так і зарубіжних. При цьому створюється широка інфраструктура для організації і проведення ярмарків, зокрема, готелі, транспорт, телекомунікації, засоби зв'язку, об'єкти соціально побутового призначення та ін.

"Ясельне" фінансування (англ. "creche" financing) – фінансові ресурси, надані інвесторами приватним компаніям, які ще тільки створюються або мають намір одержати привселюдний статус та випустити свої акції на ринок.

Ясельний виробничий комплекс (англ. creche production complex) – комплекс дрібних майстерень, які надаються в короткострокову оренду для тих підприємців, хто починає власну справу.

"ящик" (англ. "box") – сейф у касовому відділі, де тимчасово зберігаються цінні папери. Іноді обов'язки відділу поділяються на управління активним "ящиком" та вільним "ящиком", в яких зберігаються різні цінні папери фірми.

Підписано до друку . .2023 р.
Формат 60×84/16.
Зам. № Ум. друк. арк. – 0,1.
Обл-вид. арк. – 0,1.
Наклад 50 прим.

Видавничий центр НУБіП України.
03041 Київ, вул. Героїв Оборони, 15.