

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

Кафедра глобальної економіки

Н. М. Вдовенко, А. Г. Яцун

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА
ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ**



Словник

для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
спеціальності 051 «Економіка» ОПП «Міжнародна економіка»

УДК 339.9(477)(038)

*Рекомендовано до видання Вченою радою Національного університету
біоресурсів і природокористування України.
(протокол № 3 від 27.09.2023 р.)*

Рецензенти:

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

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

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

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

Вдовенко Н. М., Яцун А. Г. Міжнародна економічна діяльність України: словник для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 051 «Економіка» ОПП «Міжнародна економіка». К.: НУБіП України. 2023. 398 с.

Цей словник є важливим інструментом діяльності для здобувачів вищої освіти та науково-педагогічних працівників. 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 978-617-8351-28-1

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
ЕАУ	Європейська асоціація університетів
ЕДП	Європейський дослідницький простір
ЕПВО	Європейський простір вищої освіти
ЕСС	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 або ліція 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 висококваліфіковані 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 експортноімпоротної 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 імпортується чи експортується.

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-konto – 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 будь-яких 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 balance) – платіжний баланс, в якому сума імпорту перевищує суму експорту.

Актuariй (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 споживання 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 отримує власник звичайних акцій. Проте вони не дають права голосу.

Акції звичайні – дають право акціонерів 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 фортуна, 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, 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 напрямку 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 напрямках.

Аналіз показників виробничо-збутової діяльності – спрямований на виявлення ефективності діяльності з кожного напрямку виробництва й збуту. Кінцева мета такого аналізу – виявлення доцільності змін (або збереження) стратегії з кожного напрямку. 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 ресурсомісності об'єкта – аналіз структурних, абсолютних, відносних аналіз конкурентних переваг аналіз ресурсомісності 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 будь-яких 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 накопилися 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 компаніям пай 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 країн-членів 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 монополією 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 використовуються 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 передуює 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 картою. 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, огорожений 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, поводить ся 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 напрямками 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 безробіття 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 бесси 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 дома (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 комерсant 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 ґрунтуються 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 кожен 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 незабезпечений – 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; insurance 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. Stock 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 – спискова 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 тяганні, 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.

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. gold standard) – 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. 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 standard) – 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. США 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 загальноновизнаний 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 конкурентоспроможності 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. tite option) – експонування та забезпечення наявності товару в той час, коли споживачі бажають його придбати.

Зустрічна торгівля (англ. *countertrade*) – зовнішньоторговельні операції, умови яких передбачають зустрічні зобов'язання експортерів закупити в імпортерів товари на частину або повну вартість експортованих товарів.

I

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.

Імідж 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. *impeachment*) – особливий порядок притягнення до відповідальності та судового розгляду справ про злочинність вищих посадових осіб у деяких державах (США, Великобританія, Японія та ін.).

Імпорт (англ. *import*) – 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. *imports 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 ввезенням 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, коли 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. *accounting 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 profesional skills) – письмовий облік навичок робітників та службовців із зазначенням кількості осіб, які володіють ними.

Інвентарна картка (англ. inventory 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.

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. inventory 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. inventor) – 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. investment) – 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. investing 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 і компаній. Зокрема, більшість країн з розвинутою ринковою економікою звільняють від податків інвестиційні, науководослідні та дослідно-конструкторські 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, показчик, 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:
$$\sum_{q=1}^n \frac{p_1}{p_0} q = \sum_{q=1}^n \frac{1}{q} \frac{p_1}{p_0} q$$
, де q_1 – кількість одиниць товару або кількість послуг певного типу, одержаних населенням за звітний період; p_1 – ціна одиниці товару чи послуг за звітний період; p_0 – 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:
$$\frac{V_1}{V_0} = \frac{V_1}{V_0} \cdot \frac{V_0}{V_1} = 1$$

де V_1 і V_0 – 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. indorsement) – форма передачі простих с 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. indorsee) – особа, на користь якої передається вексель, чек тощо за передавальним написом.

Індосування (англ. indorsement) – 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. engineering 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. Інкасове доручення 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. innovation) – 1. нововведення, новинка. Виділяють конструкторське нововведення (англ. design innovation); нововведення, що заощаджує витрати на працю або капітал (англ. factorsaving innovation); нововведення, що зберігає живу працю, підвищує її продуктивність (англ. laborsaving 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. regressive integration) – придбання фірмою у володіння або запровадження більш жорсткого контролю над системою власного постачання.

Інтенсифікація виробництва (англ. intensification of production) – особлива форма розвитку та економічного росту суспільного виробництва, що ґрунтується 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. introvert) – здатність людини до аналізу свого внутрішнього світу, своїх думок і почуттів.

Інтуїція (англ. intuition) – здатність людини до розумового визначення зв'язків між явищами і конструктивними висновками («осаяння»), 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. Інфляція 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. import inflation) – інфляція, зумовлена зовнішніми для даної країни факторами: надмірний потік іноземної валюти, підвищення імпорتنих цін та ін. Нерідко імпортована інфляція накладається на внутрішню і вони доповнюють одна одну.

Інфляція індуційована (англ. induced inflation) – інфляція, обумовлена будь-якими 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 управління; 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 плідиться 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. market 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. incident) – випадок, непорозуміння, сутичка.

Іпотека (англ. mortgage) – 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. Неповорнення 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. Іпотечний ринок 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.

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. cambio) – закладний лист, вексель.

Камбіст (англ. cambist) – спеціаліст із валютних операцій. канал збуту (англ. channel 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 виникненню 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».

Канікули податкові (англ. tax holiday) – встановлений законом термін, протягом якого підприємство (фірма) в певний момент звільняється від сплати певного податку.

Канцелінг (англ. canceling) – 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) 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. stock capital / share 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 виявилось 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. Капітал чистий визначається з документів фірми шляхом додавання усіх активів і віднімання усієї заборгованості та інших пасивів, включаючи виплати за привілейованими цінними паперами. Капітал чистий 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. 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), 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. catalogue) – складений в певному порядку (систематизований) перелік товарів і послуг.

Категорії економічні (англ. esopotic 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 ґрунтується на дійсних ринкових законах і стосунках.

Кваліметрія (англ. qualimetry) – галузь науки, яка об'єднує кількісні методи оцінки якості, які використовуються для обґрунтування рішень, що приймаються при управлінні якістю продукції та стандартизації.
Квитанція (англ. geseipt) – 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 імпорتنі 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. keirezu) – об'єднання фірм у стійкі промислово-фінансові 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 утворюють 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, обґрунтування 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 поведінку 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 вивчалось, було кілька чітко обмежених груп.

Клаузула (англ. clause) – кожна окрема умова в законі й таких нормативних актах, як статут, договір, інструкція, заповіт тощо; у вузькому розумінні – спеціальна постанова або застереження, що додаються до договору.

Клієнт (англ. client) – 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. currency 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 впливають 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. unemployment ratio) – частка працездатного населення, яке не може працевлаштуватися.

Коефіцієнт використання грошових коштів (англ. currency 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. bank'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 correlation 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 менше як 0,7.

Коефіцієнт обіговості запасів (англ. coefficient of a supplies 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 netprofit 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 famification 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. import 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. commentary) – 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. commercial activity) – діяльність, збут, купівля, заготівля, орієнтована на одержання прибутку. Включає систему

цілеспрямованих заходів, процедур та видів робіт, що пов'язані із забезпеченням рентабельності 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).

Комерційний кредит (англ. commercial 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 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 й інших посередників, комівояжер не може бути самостійною юридичною особою, тому що він не підлягає торгівій 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. commission 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. commission 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. commitent) – 1. товаровиробник або посередник, тобто сторона, що доручає іншій стороні (комісіонеру) погодження комісії однією або кількох угод з товарами, векселями, акціями, облігаціями. 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 повноваження якого (небудь завдання або комплексу завдань).

Компанія (партнерство) (англ. company / 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.); 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. communism) – 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. communique) – 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. Конвергенція попиту – зближення різних сегментів ринку відповідно до характеру попиту.

Конверсійні (валютні) операції (англ. converseive (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 «ІТТ» 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. competitor) – 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. competitive struggle) – способи поведінки конкуруючих фірм на ринку з метою реалізації ними конкурентних переваг.

Конкурентний лист (англ. competitive list) – документ з інформацією про якість, ціни й умови реалізації експортованого та імпортованого товару. Використовується при обґрунтуванні й розрахунку зовнішньоторговельних цін.

Конкурентоспроможність 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.

Конкурентоспроможність 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. 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 competitiveness) – 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 competitiveness) – 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 о.

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. consignor) – 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 договірної 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 фірмами-учасниками консорціуму; об'єднання фірмами-учасниками дефіцитних людських і матеріальних ресурсів для виконання досліджень.

Конституціоналізм (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 імпорتنі 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. account 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.

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, неукomплектованості 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 поживлення 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 кредиторів 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. maintainability feasibility) – властивість товару, що полягає в здатності до запобігання причинам виникнення відмов, перебоїв, підтримання здатного до роботи стану шляхом проведення техобслуговування та ремонтів. Головним показником ремонтпридатності 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. representativeness) – 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. reprivatization) – 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. Стимування 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 реторсію.

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.

Рецеписа (англ. intialing) – попередня розписка про одержання товару, відіграє 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 протилежному разі міг би одержати.

Ризик спекулятивний (англ. speculative 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 кредиторі для погашення заборгованості перед ним. 2. Будь-який 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 balance) – 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 mechanism) – 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. wholesaler 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, чії потреби є метою задоволення фірмою.

Ринок цінних паперів вторинний (англ. secondary 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.

Ринок 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 «ЗМ», 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 «ЗМ» 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, багатокладної. 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. distriiction) – 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. expeense 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. market 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, зважає на 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 вибірконим, 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. movement 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. balance) – 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 payment) – результат співвідношення платежів і надходження коштів за визначений період, що відображається на особистому рахунку по заліку.

Самоокупність (англ. Selfi paicing) – принцип господарювання, що передбачає повне покриття витрат доходами, одержаними від реалізації випущеної продукції або наданих послуг.

Самореалізація (англ. Self actualization) – 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. selfinsurance) — це спосіб, за яким організація зазнає багато ризиків однакового виду, створює фонди, з яких покриває свої втрати.

Самоуправління (англ. Self management) — 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. sanction) — 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. supply) — 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 широкую 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 segmentation) – 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. **Сеньораж** (англ. seigniorage) – прибуток, одержаний скарбницею від випуску гроше 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 замінює 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 вибрати 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, локаuti 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 книжці «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. synchromarketing) – 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 and bonus 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 – in time) – 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. 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 розміщує 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 товароруку (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 організаційно-економічних 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 азійських доларів у Сінгапурі (скорочення, утворене за аналогією з ЛІБОР). Встановлюється банками, що здійснюють операції на сінгапурському ринку азійських 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 передуює 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 фірмавиробниками 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.

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. socium) – 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. speculation) – 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. 2. доповнює рахунок на поставку товарів різних сортів та найменувань. 3. 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 самооплатності. 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 самооплатності 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 самооплатності, 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. consumer 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 marketing) – 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 ХХ 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. prime 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. Нормативно-технічний 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 партнерів-засновників. 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'юктурі, 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 ґрунтуватися 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 параметрів 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 напрямку 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. differential 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 ґрунтуються 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. managerial 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. Рационально 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. Відповідно до програмноцільової структури управління (по горизонталі) організується окремими програмами (проектами, темами).

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 management 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.

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. Такса 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 і засобів щодо виконання стратегічних цілей і завдань у короткотерміновий період.

Тактика переговорів (англ. negotiating tactics) – наперед розроблена послідовність ведення переговорів із викладом обґрунтованих 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 з за кордону.

Тариф митний загальний (англ. general tariff) – єдина ставка митної оплати для даного товару незалежно від країни експортера.

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).

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 купівлі-продажу.

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 населенням 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, аудіо 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 ґрунтується на визначенні індексів Доу-Джонса за цінами акцій промислових і транспортних компаній.

Теорія життєвого циклу (англ. life cycle theory) – ситуаційна теорія поведінки керівників. Ґрунтується 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 передуює 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 «єдиного 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 індивідум 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. Потрете, 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. terminology) – 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. 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 Стенфордського 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. technopoliceses) – 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 (префектур), 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 нестачу 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 association) – 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.

Торівля електронна (англ. electronic trading) – сучасна форма безмагазинної торівлі, 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.

Торівля 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 поставчань.

Торівля консигнаційна (англ. consignment 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 торівлі 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 вирученої суми до консигнанта.

Торівля ліцензійна (англ. licensed trading) – основна форма міжнародної торівлі технологією. Предметом торівлі є патентні та безпатентні ліцензії на передачу винаходів, технологічного досвіду, промислових таємниць та комерційних знань тощо.

Торівля оптова (англ. whole sale) – діяльність щодо продажу товарів або послуг тим, хто придбає їх з метою перепродажу або професійного використання.

Торівля роздрібна (англ. retailing) – продаж товарів безпосередньо споживачам. торівля поси́лкова – організація торівлі з використанням засобів зв'язку. Широкий розвиток одержала за кордоном при оформленні замовлень на покупку через рекламні каталоги. Дана специфічна форма торівлі 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 замовлення; 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 дома 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. tramp) – 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 expenses) – 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 будь-яким 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. Відсоткова 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.

Треjder (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).

Треjлер (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 ґрунтується 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 ґрунтується на основі заліку взаємних вимог та зобов'язань. У. к. укладається на підставі договірних цін, які встановлюються з урахуванням багатьох факторів.

Угода компенсаційна (англ. compensation 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.

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. Потретьє, – права, що впливають 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. complete 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 співробітничать 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 лінійно-функціональної (лінійно штабної) структури управління, яка забезпечує лінійних керівників (президента, голову правління, директора, начальника цеху тощо) інформацією і готує проекти рішення.

Штандарт (англ. standart) – 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 кредиторів 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 будь(якій) 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. UNESCO) – 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, відноsinам 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 висувуються 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.

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 09.10.2023 р. Формат 60×84/16.

Ум. друк. арк. – 23,1. Наклад 100 прим. Зам. № 230538

Видавець і виготовлювач Національний університет біоресурсів
і природокористування України,
вул. Героїв Оборони, 15, м. Київ, 03041.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4097 від 17.06.2011