

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ»



О.В. Горпинич

**ТЛУМАЧНИЙ УКРАЇНСЬКО-АНГЛІЙСЬКИЙ
СЛОВНИК ЕКОНОМІЧНИХ ТЕРМІНІВ
І ТЕРМІНОЛОГІЧНИХ СЛОВОСПОЛУЧЕНЬ**

Довідковий посібник

Дніпро
НГУ
2016

УДК 658:811.111(038)
ББК 65.29:81.2 Англ я2
Г67

Рекомендовано вченою радою як довідковий посібник для студентів спеціальності 184 Гірництво (протокол № 3 від 24.03.2015).

Рецензенти:

Т.Ю. Введенська – канд. філол. наук, проф. (ДВНЗ «Національний гірничий університет», зав. кафедри перекладу);

Ю.І. Пилипенко – д-р екон. наук, проф. (ДВНЗ «Національний гірничий університет», зав. кафедри економічної теорії та основ підприємництва);

С.Б. Довбня – д-р екон. наук, проф. (Національна металургійна академія України, зав. кафедри економіки промисловості).

Горпинич О.В.

Г67 Тлумачний українсько-англійський словник економічних термінів і термінологічних словосполучень : довід посіб. / О.В. Горпинич ; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2016. – 74 с.

ISBN 978 – 966 – 350 – 610 – 4

Подано впорядкований перелік мовних одиниць (економічних термінів і словосполучень) українською та англійською мовами, розкрито їх значення, а також етимологію (джерело походження) запозичених назв.

Зміст довідкового посібника відповідає вимогам освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів з гірництва (галузевий стандарт вищої освіти України ГСВО ОПП-05) та програмі нормативної дисципліни «Економіка». Матеріал посібника сприяє забезпеченню викладання та засвоєння дисципліни.

УДК 658:811.111(038)
ББК 65.29:81.2 Англ я2

ISBN 978 – 966 – 350 – 610 – 4

© О.А. Горпинич, 2016
© Державний ВНЗ «НГУ», 2016

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	4
1. Компетентності, навчальні цілі та основні терміни змістових модулів дисципліни «Економіка»	6
2. Зміст економічних термінів і словосполучень	18
3. Предметний покажчик економічних термінів і словосполучень, відповідний змістовим модулям навчальної дисципліни «Економіка»	65
БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК	73

*Заговори, щоб я тебе побачив
Сократ.*

*Дар переконливої мови є той самий, що й дар
лікування, бо лікування допомагає тілу,
а переконлива мова лікує душі...
Феофан Прокопович*

ПЕРЕДМОВА

Зміни в соціально-економічному житті України, викликані глобалізацією світової економіки, загальною інформатизацією економіки знань, підвищенням конкурентної боротьби на ринку праці. Зміни формують нові, більш жорсткі вимоги до загальних і професійних компетентностей сучасних фахівців гірничої справи. Переосмислення процесу їх професійної підготовки в умовах переходу на нову парадигму вищої освіти (компетентнісний підхід до змісту й результатів навчання), відбувається під впливом основних тенденцій реформування освіти, задекларованих Законом України «Про вищу освіту», Національною рамкою кваліфікації (постанова Кабінету Міністрів України № 1341 від 23.11.2011). Важливим аспектом такого реформування виступає подальша імплементація складових Болонського процесу в плані мобільності студентів і викладачів, що може бути забезпечено їх загальною та професійною іншомовною підготовкою. Один із головних напрямів результативності цього процесу – удосконалення професійної підготовки студентів шляхом більш ґрунтовного опанування ними понятійного апарату дисциплін, які входять в освітньо-професійну програму навчання.

Комунікації фахівців з гірництва, як і спеціалістів інших галузей, передбачають обов'язкове застосування термінів та висловів, що обслуговують економічну складову їх професійної діяльності. На шляху засвоєння та вживання професійної лексики студенти й викладачі стикаються з певними труднощами, оскільки недооцінюють актуальності вдосконалення термінологічної підготовки; при цьому у випускників спостерігається недостатня розвиненість мовленнєво-комунікативних умінь, особливо це стосується іноземних мов. Таким чином, виникає проблема протиріччя між високими вимогами до професійної компетентності фахівців і недостатнім рівнем засвоєння випускниками вищих закладів освіти термінологічних знань з економіки. Ця проблема потребує вирішення.

Слід відзначити, що в навчальному процесі вищої школи, зазвичай, переважає науковий стиль мовлення, характерні риси якого – об'єктивність, послідовність, доказовість, виділення головного, логічність, узагальненість. Інакше кажучи, у науковій мові, зокрема при формуванні професійних компетентностей з економіки в майбутніх фахівців з гірництва, головну роль відіграє правильне використання категоріально-термінологічного апарату наукової дисципліни. Економічні терміни (наукові, нормативні, практично-професійні), будучи засобом і формою мислення, являють собою підґрунтя

розробки документів, що пов'язані з плануванням, організацією, управлінням виробничою діяльністю, розрахунків та економічного обґрунтування управлінських рішень, усних висловлювань.

Відомо, що невдалі формулювання, неточне, неправильне вживання спеціальних назв та пов'язані з ним економічні термінологічні помилки породжують невизначеність у виробничій діяльності, з рештою, можуть призвести до більш тяжких наслідків. Правильне використання економічної термінології, зокрема тієї, що стосується діяльності промислового підприємства, передбачає необхідність єдності вживання термінів на означення певних технологічних, економічних, організаційних ситуацій. Це мають бути назви, що набули визнання в економічній теорії, практиці та закріплені в термінологічних словниках і нормативно-законодавчих документах.

Мовлення прикладної економічної спрямованості носить конкретний характер, містить точні формулювання (передбачає обов'язкову відповідність між словом та предметами, процесами, явищами, що їх називають), відзначається завершеністю і послідовністю викладу, уникненням емоційної забарвленості, ясністю формулювання економічних категорій та висновків. Зрозуміло, що це потребує певних знань і вмінь для належного використання всіх можливостей професійної економічної мови.

Пропонований читачеві словник покликаний допомогти в оволодінні термінологічним апаратом прикладної економіки. У виданні наведено українські та англійські економічні терміни й термінологічні словосполучення, які становлять базову лексику нормативної дисципліни «Економіка» освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів спеціальності 184 Гірництво. Матеріал посібника розподілено за компактним алфавітно-вибірковим принципом. Кожен термін іншомовного походження супроводжується стислими відомостями про його етимологію.

Особливістю словника є групування ключових термінів та словосполучень відповідно до змістових (лекційних і практичних) модулів дисципліни. Підбір мовних одиниць у кожній групі вмотивовано навчальними цілями кожного модуля. Такий підхід сприяє формуванню певних основних і похідних професійних компетентностей як результату навчальних досягнень студента.

Довідкове видання стане в пригоді студентам інших фахових спеціальностей, які вивчають економіку організації (підприємства, фірми, компанії тощо), а також господарникам (менеджерам, бізнесменам) у виробничій, інноваційній, інжиніринговій, консалтинговій, економічній діяльності.

1. КОМПЕТЕНТНОСТІ, НАВЧАЛЬНІ ЦІЛІ ТА ОСНОВНІ ТЕРМІНИ ЗМІСТОВИХ МОДУЛІВ ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІКА»

Таблиця 1

Зміст набутих студентом в результаті вивчення дисципліни компетентностей (навчальні цілі) та економічні терміни модулів

Основні та похідні компетентності (з використанням матеріалу модуля студент повинен уміти)	Номер, вид, назва та опис змістового модуля	Терміни
<p>1. <i>Основна компетентність:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – визначати риси, принципи діяльності гірничого підприємства як економічного суб'єкта, пояснювати вплив зовнішнього середовища на формування та перебіг економічних процесів на підприємстві. <p><i>Похідні компетентності:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – позначати основні риси підприємства; – пояснювати особливості функціонування гірничого підприємства та як це пов'язано з економічними результатами його діяльності; – формулювати мету діяльності підприємства; – обґрунтовувати і пояснювати принципи та механізм діяльності підприємства як відкритої економічної системи; – розкривати основні елементи стратегії та складові стратегічного планування розвитку гірничого підприємства; – визначати типи гірничих підприємств з різною формою власності; 	<p>1.Л.* Гірниче підприємство в ринковій економіці.</p> <p><i>Основні ознаки підприємства.</i></p> <p><i>Особливості гірничого підприємства. Мета функціонування, принципи та механізм його діяльності.</i></p> <p><i>Стратегія розвитку гірничого підприємства.</i></p> <p><i>Організаційні форми гірничих підприємств, залежно від форми їх власності.</i></p> <p><i>Ризики в діяльності підприємства, їх види, методи оцінювання ризиків та управління ними</i></p>	<p>Акціонер. Акція. Акція іменна. Акція привілейована. Антимонопольне (анти трестівське) законодавство. Антимонопольне регулювання. Асоціація. Виробництво. Господарський механізм. Диверсифікація. Диверсифікація горизонтальна. Диверсифікація економічної діяльності. Диверсифікація конгломератна. Диверсифікація концентрична. Дивіденд. Економічні важелі й стимули. Злиття. Змішана економіка. Інжиніринг. Картель. Консалтинг. Консорціум. Концентрація виробництва. Концерн. Кон'юнктура економічна. Кон'юнктура ринку. Корпоратизація. Корпорація. Нововведення. Реструктуризація економіки. Реструктуризація підприємства. Ресурси. Ресурсозбереження. Ризик. Ринкова економіка. Ринок. Синдикат. Соціально-ринкове господарство. Статут. Типи підприємств. Товариство акціонерне (АТ). Товариство акціонерне відкрите (ВАТ). Товариство господарське. Товариство</p>

<p>– пояснювати сутність ризиків у діяльності гірничого підприємства</p>		<p>акціонерне закриті (ЗАТ). Товариство з додатковою відповідальністю. Товариство з обмеженою відповідальністю. Товариство командитне (змішане). Товариство повне (товариство з повною відповідальністю). Трест. Форс-мажор. Холдинг. Холдингова компанія. Цінні папери. Юридична особа</p>
<p>2. Основна компетентність:</p> <ul style="list-style-type: none"> – визначати економічну сутність основних фондів виробництва та пояснювати їх вплив на результати діяльності гірничого підприємства. <p>Похідні компетентності:</p> <ul style="list-style-type: none"> – висвітлювати економічну сутність основних засобів виробництва та здійснювати їх систематизацію; – характеризувати види структур основних фондів; – визначати форми організації обліку основних засобів виробництва; – розраховувати вартість основних засобів за різними видами; – виявляти й розраховувати показники ефективності використання основних фондів; – планувати й обґрунтовувати шляхи ефективного використання основних виробничих фондів; – визначати види зношення основних виробничих фондів; 	<p>2.1. Основні фонди підприємства.</p> <p><i>Економічна сутність, систематизація та структура основних фондів. Організація обліку й оцінка основних фондів. Показники руху та ефективності використання основних фондів. Види зношення основних виробничих фондів. Амортизація. Методи визначення амортизаційних відрахувань. Шляхи відтворення основних виробничих фондів</i></p>	<p>Амортизаційні відрахування. Амортизаційний фонд. Амортизація. Амортизація прискорена. Амортизація рівномірна (прямолінійна). Вартість. Вартість основних фондів на кінець року. Вартість основних фондів середньорічна. Вартість ліквідаційна. Вартість об'єкта основних засобів первинна. Вартість основних фондів балансова. Вартість основних фондів відновна. Вартість основних фондів залишкова. Вартість основних фондів ліквідаційна. Вартість основних фондів початкова. Вартість амортизована. Джерела фінансування капітальних вкладень. Економічні важелі й стимули. Засоби виробництва. Засоби праці. Зношення. Інтегральний коефіцієнт використання устаткування. Капітальне будівництво. Капітальні вкладення. Коефіцієнт вибуття основних фондів. Коефіцієнт екстенсивного навантаження фондів. Коефіцієнт зношення основних фондів. Коефіцієнт інтенсивного навантажен-</p>

<p>– обґрунтовувати необхідність обчислення амортизаційних відрахувань з основних засобів виробництва;</p> <p>– визначати суми амортизаційних відрахувань, застосовуючи сучасні методи розрахунку;</p> <p>– виокремлювати основні виробничі фактори, що впливають на ступінь зношення основних фондів;</p> <p>– обґрунтовувати наявність форм відтворення основних виробничих засобів</p>		<p>ня фондів (коефіцієнт використання виробничої потужності). Коефіцієнт оновлення основних фондів. Коефіцієнт придатності основних фондів. Коефіцієнт приросту основних фондів. Лізинг. Матеріальні активи. Методи обчислення амортизаційних відрахувань. Моральне зношення основних засобів. Норма амортизації. Оренда. Основні засоби підприємства. Резерви виробництва. Реконструкція підприємства. Ресурси. Ресурсозбереження. Структура. Структура виробництва. Структура капіталовкладень. Структура основних фондів. Структура основних фондів видова. Структура основних фондів виробнича. Ступінь зношення основних фондів. Фізичне зношення. Фонди виробничі</p>
<p>3. Основна компетентність:</p> <p>– визначати економічну сутність оборотних фондів виробництва та пояснювати їх вплив на результати діяльності гірничого підприємства.</p> <p>Похідні компетентності:</p> <p>– висвітлювати економічну сутність оборотних фондів та їх склад;</p> <p>– здійснювати систематизацію оборотних фондів підприємства;</p> <p>– пояснювати сутність джерел формування та поповнення оборотних фондів;</p>	<p>3Л. Оборотні фонди (обігові кошти) підприємства.</p> <p><i>Призначення, склад, систематизація, структура оборотних фондів. Джерела формування та поповнення оборотних фондів. Кругообіг, стадії кругообігу обігових коштів.</i></p>	<p>Авізо. Авуари. Акредитив. Акцепт. Акцептна форма розрахунків. Бартерна операція. Безакцептні розрахунки. Безготівкові розрахунки. Вартість кредиту. Вексель. Вивільнення обігових коштів абсолютне. Вивільнення обігових коштів відносне. Депозити. Джерела формування фінансових ресурсів. Дотація. Емісія цінних паперів. Зворотні виробничі фонди. Коефіцієнт авантаження обігових коштів в обороті. Коефіцієнт обертання обігових коштів. Кошти.</p>

Продовження табл. 1

<p>– подавати графічно процес кругообігу оборотних фондів і пояснювати сутність його стадій;</p> <p>– висвітлювати сутність процесу нормування оборотних фондів;</p> <p>– виявляти показники ефективності використання оборотних фондів;</p> <p>– розраховувати показники ефективності використання оборотних фондів підприємства;</p> <p>– розробити та оцінювати напрями покращення використання оборотних фондів;</p> <p>– порівнювати між собою головні ознаки основних та оборотних засобів виробництва підприємства</p>	<p><i>Нормування обігових коштів. Показники ефективності використання обігових коштів, шляхи підвищення ефективності їх використання</i></p>	<p>Кошти зворотні. Кошти обігові. Кошти обігові власні. Кошти обігові залучені. Кошти обігові підприємства. Кошти обігові позикові. Кредит. Кредитор. Кругообіг капіталу. Незавершене виробництво. Норма витрат матеріальних ресурсів. Норма запасу. Норматив обігових коштів. Норматив обігових коштів на витрати майбутніх періодів. Норматив обігових коштів для придбання сировини, матеріалів, палива. Нормування обігових коштів. Нормування обігових фондів абсолютне. Нормування обігових фондів відносне. Облігація. Оборот обігових коштів. Обіговий капітал. Обігові активи. Оборотність обігових коштів. Орендна плата. Резерви виробництва. Ресурси. Ресурсозбереження. Розрахунки платіжними вимогами. Розрахунки платіжними дорученнями. Склад джерел формування та поповнення обігових коштів. Склад оборотних фондів. Статут. Статутний капітал. Статутний фонд. Структура. Тривалість одного обороту обігових коштів. Фінанси. Фінансові активи. Фінансові ресурси підприємства. Фонди виробничі. Фонди обігу. Фонди оборотні. Фонди оборотні виробничі. Цінні папери</p>
---	--	---

<p>4. <i>Основна компетентність:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – розраховувати явочний та обліковий склад працівників і визначати продуктивність праці категорій персоналу протягом різних періодів діяльності. <p><i>Похідні компетентності:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – з'ясувати поняття «персоналу», його складу й структури; – розкривати сутність змінної та умовно-постійної категорій працівників; – пояснювати сутність планування якісного та кількісного складу персоналу різних категорій; – визначати категорії явочного та облікового складу персоналу; – розкривати зміст методів визначення явочного складу робітників з відрядною (змінна категорія робітників), погодинною (умовно-постійна категорія робітників) оплатою праці та кількості інженерно-технічних працівників; – розраховувати облікову чисельність персоналу з огляду на різні режими роботи підприємства й працівників; – визначати продуктивність праці персоналу різних категорій; – з'ясувати особливості розрахунку продуктивності праці протягом різних періодів діяльності; – обґрунтовувати шляхи та оцінювати результати підвищення продуктивності праці. 	<p>4Л. Промислово-виробничий персонал підприємства та продуктивність праці. <i>Сутність, склад та структура персоналу. Планування якісно-кількісного складу персоналу. Продуктивність праці персоналу, шляхи її підвищення</i></p>	<p>Персонал. Персонал непромисловий. Персонал промисловий (виробничий). Кадри (трудові ресурси, персонал) підприємства. Керівники. Коефіцієнт облікового складу персоналу середньорічний плановий. Коефіцієнт облікового складу персоналу середньорічний фактичний. Плинність кадрів за ознакою звільнення. Плинність кадрів за ознакою прийому. Робітники. Робітники допоміжні. Робітники основні. Спеціалісти. Структура. Трудомісткість випуску продукції. Штатний розпис</p>
--	--	--

<p>5. Основна компетентність:</p> <ul style="list-style-type: none"> – виокремлювати форми й системи оплати праці та розраховувати, беручи до уваги їхні особливості, заробітну плату. <p>Похідні компетентності:</p> <ul style="list-style-type: none"> – з'ясувати поняття економічного сенсу заробітної платні та принципи її формування; – визначати форми й системи оплати праці; – пояснювати принципів різницю між формами оплати праці залежно від механізму визначення її результатів; – кваліфіковано оволодіти методами роботи з кваліфікаційним довідником, тарифною сіткою, тарифними ставками при розрахунку заробітної плати; – розкривати сутність та розраховувати заробітну плату в межах прямої індивідуальної та бригадної відрядної систем, відрядно-преміальної та акордної систем оплати праці; – висвітлювати сутність та розраховувати заробітну плату в межах простої погодинної, погодинно-преміальної та окладної систем оплати праці; – подавати графічно структуру заробітної плати і розкривати сутність її складових 	<p>5Л. Оплата праці на підприємстві <i>Економічний сенс заробітної плати та принципи її формування. Форми та системи оплати праці. Склад і структура заробітної плати</i></p>	<p>Доплати. Заробітна плата. Заробітна плата відрядна. Заробітна плата додаткова. Заробітна плата нарахована. Заробітна плата номінальна. Заробітна плата основна. Заробітна плата погодинна. Заробітна плата реальна. Інфляція. Норма виробітку. Система заробітної плати. Система заробітної плати акордна (акорд). Система заробітної плати відрядна пряма індивідуальна. Система заробітної плати відрядна пряма колективна. Система заробітної плати відрядно-преміальна. Система заробітної плати відрядно-прогресивна. Система заробітної плати непряма відрядна. Система заробітної плати окладна. Система заробітної плати погодинно-преміальна. Система заробітної плати погодинна проста (пряма). Структура. Структура заробітної плати. Тариф. Тарифна система. Тарифна сітка. Тарифна ставка. Тарифний коефіцієнт. Тарифно-кваліфікаційний довідник. Фонд заробітної плати. Фонд матеріального заохочення. Форма оплати праці. Форма оплати праці відрядна. Форма оплати праці погодинна. Штатний розпис</p>
--	---	---

<p>6. <i>Основна компетентність:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – виокремлювати види економічних витрат за місцем їх формування та розраховувати собівартість продукції. <p><i>Похідні компетентності:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – висвітлювати сутність економічних витрат на виробництво; – пояснювати методику розрахунку та визначати різницю між витратами на продукцію та її собівартістю; – групувати види витрат і види собівартості за місцем їх формування; – розкривати сутність кошторису витрат на виробництво та зміст калькуляції собівартості продукції; – групувати витрати відповідно до калькуляційних статей; – виокремлювати фактори впливу на рівень собівартості продукції та аналізувати їх; – розробляти й оцінювати шляхи зниження економічних витрат на продукцію 	<p>6.Л. Витрати на виробництво та собівартість продукції підприємства.</p> <p><i>Сутність економічних витрат, види собівартості. Склад собівартості. Чинники впливу на рівень собівартості. Напрями зниження витрат на виробництво продукції підприємства</i></p>	<p>Витрати. Витрати адміністративно-господарські. Витрати валові (загальні). Витрати змінні. Витрати контрольовані. Витрати матеріальні. Витрати майбутніх періодів. Витрати на виробництво продукції. Витрати накладні. Витрати непрямі. Витрати непродуктивні. Витрати основні. Витрати повні. Витрати позавиробничі. Витрати позареалізаційні. Витрати прямі. Витрати умовно-постійні. Відрахування на соціальні заходи. Калькуляція. Калькуляція витрат за економічно однорідним елементами. Калькуляція витрат за комплексними статтями. Калькуляція собівартості. Кошторис. Нарахування на заробітну плату. Собівартість виробнича (загальношахтна, загальнокар’єрна, загальнозаводська). Собівартість дільнична (цехова). Собівартість повна (комерційна). Собівартість продукції. Структура. Структура витрат на виробництво. Структура собівартості.</p>
<p>7. <i>Основна компетентність:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – визначати основні показники виробничо-господарської діяльності та розробляти напрямки її покращення. 	<p>7.Л. Результати виробничо-господарської діяльності підприємства.</p>	<p>Валова виручка. Валові (загальні) витрати. Виручка від ліквідації основних засобів (фондів). Виручка від реалізації вибулого майна. Виручка від реалізації продукції. Дебітор. Дебіторська заборгованість. Дотація.</p>

<p><i>Похідні компетентності:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – з'ясувати сутність вартісної оцінки продукції підприємства; – розкривати економічний зміст валового доходу, виокремлювати його складові та розраховувати валовий дохід; – визначати економічний зміст прибутку; – характеризувати економічний зміст прибутку, пояснювати різницю між доходом та прибутком; – групувати прибутки за видами та розраховувати значення кожного; – обґрунтовувати джерела формування прибутку; – планувати та оцінювати основні напрями використання прибутку; – пояснювати економічний зміст рентабельності виробництва та рентабельності випуску продукції; – розраховувати рентабельність виробництва та рентабельність випуску продукції з огляду на різні види прибутку; – окреслювати й оцінювати напрями підвищення рівня рентабельності виробництва та рентабельності випуску продукції 	<p><i>Вартісна оцінка продукції підприємства. Економічний склад прибутку, джерела його одержання. Основні напрями використання прибутку. Рентабельність виробництва та рентабельність випуску продукції, шляхи підвищення рентабельності</i></p>	<p>Дохід. Дохід валовий. Дохід емісійний. Емісія цінних паперів. Ефект. Ефект економічний. Ефективність. Ефективність економічна. Збитки (збиток). Індекс рентабельності. Інтенсифікація виробництва. Коефіцієнт прибутковості. Коефіцієнт рентабельності. Кон'юнктура економічна. Кон'юнктура ринку. Маса прибутку. Неустойка. Об'єкт оподаткування. Обсяг виробництва. Оподаткування. Орендна плата. Резерви виробництва. Рентабельність. Рентабельність виробництва. Рентабельність випуску продукції. Рентабельність розрахункова. Рентні платежі. Ресурсозбереження</p>
<p>8. Основна компетентність:</p> <ul style="list-style-type: none"> – з'ясувати структуру та розраховувати показники руху основних фондів підприємства. 	<p>III.* Структура та показники руху основних фондів гірничого підприємства.</p>	<p>Коефіцієнт оновлення основних фондів. Структура виробництва. Фонди основні. Фонди основні виробничі. Фонди основні виробничі активні. Фонди основні виробничі пасивні. Фонди основні невиробничі</p>

<p><i>Похідні компетентності:</i> – визначати видову та виробничу структури основних фондів; – розраховувати коефіцієнти вибуття, поновлення та приросту основних фондів</p>	<p><i>Визначення структури та розрахунок показників руху основних фондів</i></p>	
<p><i>9. Основна компетентність:</i> – розраховувати види вартості основних фондів та показники ефективності їх використання . <i>Похідні компетентності:</i> – визначати первісну, відновну, залишкову, середньорічну вартості основних фондів; – здійснювати розрахунок показників фондовіддачі, фондомісткості, фондоозброєності</p>	<p>2П. Вартість основних фондів гірничого підприємства та показники ефективності їх використання. <i>Розрахунок вартості та показників ефективності основних фондів</i></p>	<p>Вартість основних фондів на кінець року. Вартість основних фондів середньорічна. Вартість ліквідаційна. Вартість об'єкта основних засобів первісна. Вартість основних фондів балансова. Вартість основних фондів відновна. Вартість основних фондів залишкова. Вартість основних фондів ліквідаційна. Вартість основних фондів початкова. Коефіцієнт зношення основних фондів. Коефіцієнт інтенсивного навантаження фондів (використання виробничої потужності). Коефіцієнт придатності основних фондів. Коефіцієнт приросту основних фондів. Ступінь зношення основних фондів. Фондовіддача. Фондоозброєність. Фондомісткість</p>
<p><i>10. Основна компетентність:</i> – визначати амортизаційні відрахування на основні фонди. <i>Похідна компетентність:</i> – обчислювати амортизаційні відрахування на технологічне обладнання різними методами</p>	<p>3П Амортизація основних фондів гірничого підприємства. <i>Розрахунок амортизаційних відрахувань на технологічне обладнання</i></p>	<p>Амортизаційний фонд. Амортизація. Амортизація рівномірна (прямолінійна). Вартість основних фондів балансова. Вартість основних фондів початкова (первісна). Вартість амортизована. Методи визначення амортизаційних відрахувань</p>

<p>11. <i>Основна компетентність:</i> – визначати структуру та розраховувати ефективність використання оборотних фондів</p> <p><i>Похідні компетентності:</i> – визначати видову структуру оборотних фондів; – розраховувати коефіцієнти обігу, тривалості обігу, завантаженості оборотних фондів; – розраховувати абсолютне й відносне вивільнення оборотних коштів</p>	<p>4П. Оборотні фонди (обігові кошти) гірничого підприємства та показники ефективності їх використання. <i>Розрахунок обігових коштів та показників ефективності їх використання</i></p>	<p>Вивільнення обігових коштів абсолютне. Вивільнення обігових коштів відносне. Коефіцієнт завантаження обігових коштів в обороті. Коефіцієнт обертання обігових коштів. Кошти обігові. Кошти обігові підприємства. Оборот обігових коштів. Тривалість одного обороту обігових коштів</p>
<p>12. <i>Основна компетентність:</i> – визначати витрати на сировину та допоміжні матеріали.</p> <p><i>Похідна компетентність:</i> – вести розрахунок матеріальних та економічних витрат на сировину</p>	<p>5П. Витрати на допоміжні матеріали. <i>Розрахунок матеріальних та економічних витрат на сировину</i></p>	<p>Витрати матеріальні. Витрати змінні. Норма витрат матеріальних ресурсів. Норматив обігових коштів</p>
<p>13. <i>Основна компетентність:</i> – визначати витрати на споживану технологічним обладнанням електроенергію.</p> <p><i>Похідна компетентність:</i> – розрахунок економічних витрат на електроенергію при застосуванні різних видів організації розрахунків за енергетичний ресурс</p>	<p>6П. Витрати на електроенергію. <i>Розрахунок економічних витрат на електроенергію</i></p>	<p>Витрати змінні</p>

<p>14. <i>Основна компетентність:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – визначати чисельність персоналу. <p><i>Похідні компетентності:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – розраховувати явочну чисельність працівників різних группромислово-виробничого персоналу; – розраховувати облікову чисельність персоналу 	<p>7П. Чисельність персоналу гірничого підприємства. <i>Розрахунок явочного та облікового складу персоналу</i></p>	<p>Коефіцієнт облікового складу середньорічний плановий. Робітники. Робітники допоміжні. Робітники основні. Склад персоналу обліковий. Склад персоналу умовно-умовно-змінний. Склад персоналу умовно-постійний. Склад персоналу явочний</p>
<p>15. <i>Основна компетентність:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – виконувати розрахунок фонду оплати й рівня продуктивності праці персоналу. <p><i>Похідні компетентності:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – розраховувати величину заробітної плати працівників з огляду на чинні форми та системи оплати праці; – визначати показники продуктивності праціпромислово-виробничого персоналу протягом різних періодів діяльності 	<p>8П. Фонд оплати праці та продуктивність праці персоналу гірничого підприємства. <i>Розрахунок фонду оплати та показників продуктивності праці</i></p>	<p>Доплати. Заробітна плата. Заробітна плата відрядна. Заробітна плата основна. Заробітна плата погодинна. Керівники. Норма виробітку. Робітники допоміжні. Робітники основні. Система заробітної плати відрядно-преміальна. Система заробітної плати окладна. Система заробітної плати погодинно-преміальна. Склад персоналу обліковий. Склад персоналу явочний. Тарифна ставка. Трудомісткість випуску продукції. Фонд заробітної плати</p>
<p>16. <i>Основна компетентність:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – визначати економічні витрати на виробництво та реалізацію продукції. <p><i>Похідні компетентності:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – складати кошторис витрат на виробництво; – розраховувати собівартість продукції відповідно до місяця формування економічних витрат 	<p>9П. Витрати на виробництво та собівартість продукції гірничого підприємства. <i>Розрахунок економічних витрат та собівартості</i></p>	<p>Витрати. Витрати адміністративно-господарські. Витрати матеріальні. Витрати на виробництво продукції. Витрати повні. Витрати позавиробничі. Витрати позареалізаційні. Відрахування на соціальні заходи. Калькуляція витрат за економічно-однорідними елементами. Калькуляція собівартості. Нарахування на заробітну плату. Обсяг виробництва. Структура собівартості</p>

<p>17. <i>Основна компетентність:</i> – визначати основні показники промислово-виробничої діяльності підприємства. <i>Похідні компетентності:</i> – розраховувати балансовий і чистий прибуток від реалізації продукції; – обчислювати рентабельність виробництва й рентабельність випуску продукції</p>	<p>10П. Прибуток і рентабельність діяльності гірничого підприємства. <i>Розрахунок видів прибутку й рентабельності</i></p>	<p>Валова виручка. Виручка від ліквідації основних засобів (фондів). Виручка від реалізації вибулого майна. Виручка від реалізації продукції. Витрати адміністративно-господарські. Витрати валові (загальні). Витрати на виробництво продукції. Витрати повні. Дохід валовий. Ефект економічний. Ефективність. Індекс рентабельності. Об'єкт оподаткування. Обсяг виробництва. Оподаткування. Рентабельність. Рентабельність виробництва. Рентабельність випуску продукції. Рентабельність розрахункова</p>
--	--	--

* 1Л – перший (наступні при зміні числа) змістовий модуль лекційного виду занять,

** 1П – перший (наступні при зміні числа) змістовий модуль практичного виду занять.

2. ЗМІСТ ЕКОНОМІЧНИХ ТЕРМІНІВ І СЛОВОСПОЛУЧЕНЬ

Авізо (*італ. avviso – повідомлення*) – офіційне сповіщення банку про виконання ним розрахункової операції, яке направляють іншому банку або клієнтові. Має вигляд акредитиву.

англ. note.

Авуари (*франц. avoir – майно*) – різні активи (гроші, чеки, векселі, перекази, акредитиви), за рахунок яких можуть проводитися платежі.

англ. holdings.

Акредитив (*франц. accredatif, від лат. accreditivus – довірливий*) – доручення (платіжний документ) банку, видане (надіслане) одному, чи кільком банкам з метою проводити за розпорядженням і за рахунок клієнта (спеціально заброньованих коштів) платежі фізичній або юридичній особі в межах визначеної суми і на записаних у тексті цього документа умовах. Основними видами акредитива є грошовий і товарний. Грошовий акредитив – іменний документ, що містить розпорядження банку про виплату його власнику (держателю) зазначеної там суми повністю або частинами. Товарний акредитив застосовується для розрахунків, головним чином, у зовнішній торгівлі між покупцем і постачальником товару.

англ. letter of credit.

Активи (*лат. activus – діяльний, дійовий*) – сукупність майна і коштів, що належать підприємству або організації; матеріальні запаси, банківські внески, цінні папери. У широкому розумінні – це будь-які цінності, котрі мають вартість, оцінену в грошах.

англ. assets.

Акцепт (*лат. acceptus – прийнятий*) – форма безготівкового розрахунку, письмова згода на оплату або гарантування оплати грошових, розрахункових і товарних документів; згода укласти договір на запропонованих умовах. Розрахунки з використанням акцепту здійснюються головним чином кредитно-банківськими установами.

англ. acceptance.

Акцептна форма розрахунків – одна з основних у безготівкових розрахунках між організаціями за відвантажені товарно-матеріальні цінності, надані послуги, виконані роботи. Здійснюється за допомогою банківської операції, згідно з якою банк за дорученням клієнта одержує належні йому (клієнтові) грошові суми на підставі відповідних розрахункових документів.

*англ. acceptance form of payment.*⁸⁰

Акціонер (*франц. actionnaire*) – член акціонерного товариства, який є власником певної кількості акцій, має право на отримання від них доходу, а за певних умов – і на участь в управлінні справами підприємства, яке випустило акції. Акціонер несе відповідальність відповідно до зобов'язань акціонерного товариства (підприємства) тільки в межах придбаних ним акцій.

англ. shareholder.

Акція (*лат. actio – дія, дозвіл*) – вид цінного папера без встановленого терміну обігу, що свідчить про пайову участь його власника в капіталі акціонерного товариства і надає останньому право на одержання певної частини щорічного прибутку у вигляді дивідендів, на участь в управлінні підприємством, у розподілі його майна в разі його ліквідації. Акції можуть бути іменними або на пред'явника, привілейованими чи звичайними.

англ. equity.

Акція іменна – цінний папір, виданий на ім'я окремої особи, яка має право на його використання.

англ. nominal equity.

Акція привілейована – цінний папір, що надає його власнику право на першочергове отримання дивідендів за фіксованою ставкою, а також певної частки майна в разі ліквідації акціонерного товариства. Водночас акція привілейована не дає права її власнику брати участь в управлінні акціонерним товариством.

англ. preference equity.

Амортизаційні відрахування – перенесення частини вартості основних фондів із метою відшкодування їх зношення. Амортизаційні відрахування включаються до собівартості продукції (роботи, послуг) і тим самим переходять у її ціну. Після реалізації продукції вони формують амортизаційний фонд, кошти якого використовуються для відтворення основного капіталу.

англ. depreciation.

Амортизаційний фонд – цільове нагромадження підприємствами та організаціями амортизаційних відрахувань з метою їх використання для відновлення фізично й морально зношених засобів виробництва новими.

англ. sinking fund.

Амортизація (*лат. amortisatio – погашення, від mors (mortis) смерть*) – процес систематичного, поступового перенесення вартості частини основного капіталу (основних фондів), у міру його фізичного зношення, на витрати виробництва протягом терміну корисної (встановленої) експлуатації засобів виробництва.

англ. amortization.

Амортизація прискорена – метод визначення амортизаційних відрахувань з перевищенням офіційно затверджених норм. Використовують з метою створення фінансових умов для прискореного впровадження у виробництво нової техніки і технологій.

англ. accelerated amortization, depreciation.

Амортизація рівномірна (прямолінійна) – відрахування, які обчислюють пропорційно вартості основних фондів і розподіляють рівномірно в розрахунку на весь передбачуваний термін їхньої експлуатації.

англ. uniform depreciation (straight line).

Антимонопольне (антитрестівське) законодавство – сукупність законодавчих і нормативних актів, які обмежують або забороняють створення монополій у сферах виробництва та обігу з метою захисту від конкуренції та одночасного її посилення. Внаслідок цього для покупця створюється більш широкий вибір потрібних йому товарів. Антимонопольне (антитрестівське) законодавство включає також заборону «нечесної конкуренції» і «нечесної торгівлі». Для проведення антимонопольної політики створюється антимонопольний комітет.

англ. antitrust law.

Антимонопольне регулювання – сукупність законодавчих, адміністративних та економічних заходів, здійснюваних державою з метою обмеження можливостей виробників монополізувати ринки. Одним з таких заходів є обмеження на зростання цін товарів, вироблених монополістами. Монополізм у сфері новітніх технологій, як правило, долається шляхом створення конкуренції. Антимонопольне законодавство передбачає заснування антимонопольного комітету. Його головні функції: аналіз структури ринків, з'ясування фактів монополізму, втілення в життя антимонопольного законодавства, антимонопольна експертиза прийнятих законів та урядових рішень, застосування санкцій до підприємств-монополістів, підготовка пропозицій щодо перетворення та поділу монополій.

англ. antitrust regulation.

Асоціація (лат. *associatio* – сполучення, з'єднання, від *associo* – з'єдную) – добровільне договірне об'єднання фізичних та (або) юридичних осіб із метою постійної координації спільної господарської діяльності за умов збереження самостійності й незалежності всіх, хто в нього входить. Асоціація – найбільш «м'яка» форма об'єднання з метою ведення спільної діяльності, взаємодопомоги економічних суб'єктів. Асоціація здійснює виконання науково-технічних, комерційних, соціальних, виробничих завдань, які мають значення для суб'єктів, що в неї входять, на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів. Члени асоціації можуть входити в інші договірні об'єднання без узгодження з асоціацією.

англ. association.

Бартерна операція (англ. *barter* – *товарообмін*) – безгрошова (передбачає натуральний обмін), але оцінена й збалансована за вартістю товарообмінна операція, що оформляється контрактом (договором). Вартість товарів визначають за світовими або договірними цінами для забезпечення еквівалентності обміну, а також для обліку в митній статистиці, при визначенні страхових сум і розмірів претензій (санкцій) за невиконання умов контракту.

англ. **barter**.

Безакцептні розрахунки – здійснені на основі платіжних вимог операції у тих випадках, коли для цього не потрібна згода платника.

англ. **without further calculations**.

Безготівкові розрахунки – здійснені без використання готівки операції шляхом перерахування (переказу) грошових сум з рахунків платників на рахунки кредиторів або взаємозаліку.

англ. **cashless payments**.

Валова виручка – загальна сума коштів, отриманих від реалізації продукції, матеріальних цінностей, від виконання робіт і надання послуг. Валова виручка включає основну частину (від реалізації товарної продукції) і додаткову (від реалізації продукції непромислового характеру). Валова виручка визначається у фактичних цінах реалізації.

англ. **gross proceeds**.

Вартість – 1) суспільно необхідна праця, втілена в товарі; 2) грошове вираження відносин між суб'єктами товарно-ринкової економіки, які пов'язані із суспільним поділом праці та обміном результатами виробничої діяльності.

англ. **cost**.

Вартість основних фондів на кінець року – показник обліку та оцінки фондів, який визначають, враховуючи їх вартість на початок року, вартість тих, що були введені в експлуатацію протягом року, і тих, що за цей самий період були зняті з балансу підприємства.

англ. **cost of fixed assets at the end of the year**.

Вартість основних фондів середньорічна – показник обліку та оцінки фондів визначений на базі їх вартості на початок року, тих, що були введені в експлуатацію протягом року, й тих, що за цей самий період були зняті з балансу підприємства. Для точності визначення цього показника враховують, скільки повних місяців у році діяли засоби, що були введені в експлуатацію, а також ті, що були зняті з балансу.

англ. **average cost of capital assets**.

Вартість кредиту – сума, яку позичальник сплачує кредитору за користування кредитом. Основними компонентами цього показника є процентна ставка, рівень комісійних виплат та збір, страхова премія.

англ. **cost of credit**.

Вартість ліквідаційна – сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисної експлуатації, за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією).

англ. cost of liquidation.

Вартість основних фондів балансова – показник оцінки засобів виробництва на початок і на кінець кожного року, визначений балансовим методом за даними бухгалтерського обліку про їх наявність і рух. Балансова вартість – це, як правило, змішана оцінка засобів, оскільки частина інвентарних об'єктів числиться на балансі за відновною вартістю на момент останньої переоцінки, а ті, що були придбані після цього, – за початковою вартістю.

англ. carrying cost of fixed assets.

Вартість основних фондів відновна (відновлювальна) – показник відтворення фондів підприємства за чинними цінами. Визначають у момент переоцінки всіх наявних там об'єктів у сучасних умовах. При цьому беруть до уваги сформовані на час проведення переоцінки умови відтворення основних фондів, зокрема кошторис будівельно-монтажних робіт, ціни на машини, устаткування, транспортні тарифи та інші вартісні параметри.

англ. replacement cost of fixed assets.

Вартість основних фондів залишкова – показник оцінки засобів виробництва, вартість яка ще не перенесена на валові витрати готової продукції за станом на дату виконання операції. Обчислюють на підставі початкової або відновної вартості.

англ. residual cost of capital assets.

Вартість основних фондів ліквідаційна – показник обліку матеріальних цінностей, визначений після припинення експлуатації об'єктів (вузлів і деталей машин чи обладнання, металевого брухту тощо), за винятком витрат, пов'язаних із їхньою ліквідацією.

англ. disposal cost of fixed assets.

Вартість основних фондів початкова (первісна) – показник обліку виробничих потужностей, що передбачає зарахування їх на баланс підприємства. Охоплює суми, сплачені постачальниками активів та підрядникам за виконані будівельно-монтажні роботи; а також реєстраційні збори, державне мито та аналогічні внески, пов'язані з придбанням (отриманням) прав на кожен об'єкт; суми ввізного мита; суму непрямих податків, оплачених у процесі придбання (створення) об'єктів (якщо їх не відшкодовують підприємству); витрати на страхування ризиків, пов'язаних з їх доставкою; витрати на встановлення, монтаж, налагодження засобів; інші витрати, що пішли на їхнє доведення до придатного для використання стану.

Первісна вартість залишається незмінною впродовж усього терміну експлуатації основних засобів.

англ. initial cost of fixed assets.

Вартість амортизована – первісний або переоцінений показник грошового вираження необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості.

англ. the cost, which is amortized.

Вексель (нім. *wechsel* – зміна, розмін) – вид цінних паперів встановленої форми, письмове боргове зобов'язання економічних і правових відносин комерційного кредиту, яке наділяє його власника (векселетримача) правом вимагати з особи-боржника, що його підписала (векседавець), сплати зазначеної там суми грошей у певний термін. Предметом вексельного зобов'язання можуть бути тільки гроші.

англ. bill.

Вивільнення обігових коштів абсолютне – показник ефективності використання оборотних фондів, який за економічним змістом характеризує суму обігових коштів, що з'явилися на підприємстві внаслідок прискорення їх оборотності. Обчислюється як різниця між величиною обігових коштів у плановому періоді та їх величиною в базовому періоді.

англ. absolute release of current (working) funds.

Вивільнення обігових коштів відносне – показник ефективності використання оборотних фондів, економічний зміст якого полягає в різниці між обсягом обігових коштів, які підприємство передбачає задіяти у випуску продукції згідно з базовим рівнем їх оборотності, та обсягом коштів, дійсно використаних для фактичного випуску продукції.

Обчислюється з урахуванням обсягу продукції, випущеної в базовому періоді, тривалості одного обороту протягом планованого та базового періодів, тривалості календарного періоду, стосовно якого визначають цей показник.

англ. relative release of working capital (working).

Виробництво – процес, у якому взаємодіють робоча сила, засоби й предмети праці з метою створення продукції, виконання певних робіт або надання послуг.

англ. production.

Виручка від ліквідації основних засобів (фондів) – кошти, які підприємство отримало після припинення роботи засобів. Матеріальні активи, вилученні внаслідок розбирання зношених об'єктів, оцінюються з огляду на прибуток від можливого їх використання (наприклад, вартість металобрухту).

англ. proceeds from liquidation of fixed assets (funds).

Виручка від реалізації неексплуатованого майна – грошові надходження від продажу зайвих і непотрібних машин, устаткування, транспортних засобів та інших матеріальних цінностей за минусом витрат, пов'язаних з їх ліквідацією.

англ. proceeds from the sale of the said property.

Виручка від реалізації продукції – один з кінцевих результатів виробничо-господарської та комерційної діяльності підприємства. Являє собою суму коштів, що фактично надійшли на рахунки підприємства в банку, в касу підприємства та інші надходження від оплати реалізованої продукції (робіт, послуг) за певний період. Показник включає суми, отримані від реалізації готової продукції та напівфабрикатів власного виробництва, від виконання робіт і надання послуг промислового характеру, купованих виробів (раніше придбаних вузлів і деталей для комплектації) та ін. Цей вид виручки також включає кошти, одержані від продажу раніше придбаних підприємством товарно-матеріальних цінностей, які виявились зайвими через зміну виробничої програми чи з інших причин. Із цих сум підприємство відшкодовує витрати на виробництво та реалізацію продукції (на придбання матеріалів і сировини, палива та енергії, ремонт й експлуатацію машин і устаткування, оплату праці та ін.). Решта коштів, що залишилась після перелічених витрат, становить прибуток підприємства.

англ. proceeds from sales.

Витрати – показник, що набуває таких значень: 1) зниження економічної вигоди протягом звітного періоду у формі вибуття або використання активів чи збільшення зобов'язань, що зумовлює зменшення обсягу власного капіталу, за винятком його розподілу між учасниками (акціонерами) чи вилучення (за умови, що перелічене можливо достовірно оцінити); 2) грошове вираження суми ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових активів), використаних із певною метою у процесі виробництва, обігу та розподілу продукції; 3) економічний показник роботи підприємства, котрий характеризує суму коштів, використаних у процесі господарської діяльності.

англ. costs.

Витрати адміністративно-господарські – поточне використання коштів, пов'язане з управлінням та обслуговуванням організацій як частина накладних витрат виробництва (основна й додаткова зарплата адміністративно-управлінського персоналу з відповідними нарахуваннями на неї; канцелярські, поштові, телефонні, витрати; утримання легкового транспорту; утримання офісних приміщень; витрати на службові відрядження адміністративно-управлінського персоналу; орендна плата за приміщення тощо).

англ. administrative costs.

Витрати валові (загальні) – кількість постійних і змінних ресурсів у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, задіяні на кожному конкретному етапі виробництва.

англ. gross (total) costs.

Витрати змінні – поточне використання матеріальних (сировина, паливо, електроенергія для технологічних процесів, транспортні послуги) і трудових ресурсів (оплата праці робітників-відрядників) на виробництво продукції (робіт, послуг), обсяг якого змінюється пропорційно до обсягу виробництва. Здебільшого ці витрати нормують у розрахунку на одиницю продукції. За рівнем залежності від обсягу виробництва витрати змінні (прямі) поділяють на пропорційні (лінійні), прогресивні та дегресивні.

англ. variable cost.

Витрати контрольовані – використання коштів, на рівень якого можуть впливати рішення та дії певного керівника в плані його особистого постійного нагляду над їх розподілом (повний контроль, управління розподілом). Витрати контрольовані можуть бути постійними та змінними.

англ. controlled costs.

Витрати матеріальні – кошти, що формують собівартість продукції і являють собою грошове вираження матеріальних ресурсів, задіяних у її виробництві.

англ. material costs.

Витрати майбутніх періодів – допущені до використання в нинішніх умовах кошти, котрі при цьому тільки частково підлягають обліку як виробничі витрати, а їх більшу решту обліковують у майбутньому. До складу цих витрат відносять авансовані кошти на гірничопідготовчі та розкривні роботи, на освоєння нових видів продукції, на матеріали і вироби тривалого терміну експлуатації (наприклад, рейки, кабель, конвеєрні стрічки).

англ. deferred expenses.

Витрати на виробництво продукції – сукупність виражених у грошовій формі ресурсів поточного використання, пов'язаних з виробництвом продукції (робіт, послуг), отриманням та застосуванням природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, нематеріальних активів, трудових ресурсів. Витрати, враховані в собівартості продукції (робіт, послуг), групуються відповідно до їх економічного змісту таким чином: матеріальні (за винятком вартості зворотних відходів); на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; на амортизацію основних фондів та інші.

англ. costs of production.

Витрати накладні – поточне використання коштів на обслуговування господарської діяльності підприємства, не пов'язаної безпосередньо з виробництвом конкретної продукції, а тому певним чином розподілене між собівартістю всіх видів продукції, що виробляє підприємство. До накладних, зокрема, належать витрати на управління, організацію виробництва, створення необхідних умов праці тощо.

англ. overhead costs.

Витрати непрямі – поточне використання коштів на виробництво декількох видів продукції, що входять у собівартість не прямо, а опосередковано – за допомогою спеціальних розрахунків у певній пропорції відповідно до економічно обґрунтованих нормативів. До типових непрямих належать адміністративно-управлінські витрати.

англ. indirect costs.

Витрати непродуктивні – кошти, використання яких пов'язано з недоліками планування, організації виробництва, випуску, обліку та зберігання продукції, а також з несвоєчасним виконанням договірних зобов'язань. До складу цих витрат входять заробітна плата, видана за час простоїв з вини підприємства, вартість палива та електроенергії, витрачених під час простоїв, псування матеріальних цінностей при зберіганні на складах, штрафи за простой транспорту, вагонів, штрафи, пені та неустойки у зв'язку з порушенням господарських договорів, відсотки, сплачені за прострочені позики.

англ. unproductive costs.

Витрати основні – безпосереднє грошове забезпечення процесу виготовлення продукції (кошти, використані на сировину, матеріали, паливо, енергію, заробітну плату виробничого персоналу, амортизаційні відрахування).

англ. basic costs.

Витрати повні – сукупність усіх поточних сум (постійних і змінних), які підприємство використало на виробництво та реалізацією продукції. Крім виробничих, включають витрати на маркетинг, утримання адміністрації, виплату дивідендів та інші централізовані корпоративні витрати.

англ. full costs.

Витрати позавиробничі – спрямування коштів на реалізацією продукції (робіт, послуг), вважаються частиною її повної собівартості.

англ. non-manufacturing costs.

Витрати позареалізаційні – поточні суми коштів, необхідних на здійснення активної чи пасивної економічної діяльності, але безпосередньо не пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції (послуг). Це, наприклад, витрати на оренду майна; оплату штрафів, неустойок за порушення договірних

чи боргових зобов'язань; на відшкодування завданих збитків; а також збитків минулих років, виявлених у звітному році тощо.

англ. non-operating expenses.

Витрати прямі – використання коштів, пов'язане безпосередньо з виробництвом продукції (на придбання матеріалів, на заробітну плату виробничого персоналу, паливо, енергію на технологічні потреби).

англ. direct costs.

Витрати умовно-постійні – поточне використання матеріальних і трудових ресурсів у грошовій формі, пов'язане з виробництвом продукції (виконанням робіт, наданням послуг), що протягом нетривалого часу не залежить від зміни обсягів виробництва. Зазвичай це утримання складів, відрахування на амортизацію машин та механізмів або орендна плата за них, заробітна плата робітників-погодинників, інженерно-технічних працівників; витрати на маркетинг, страхові внески, оплата зобов'язань за облігаційними позиками, адміністративно-господарські витрати на протипожежну і сторожову охорону, а також на охорону праці, техніку безпеки.

англ. conventionally fixed costs.

Відрахування на соціальні заходи – елемент операційних витрат, що являє собою обов'язкове переведення коштів органам державного соціального страхування, пенсійного та фонду зайнятості за визначеними законодавством нормами (у відсотках від фонду оплати праці).

англ. allocations for social events.

Господарський механізм – взаємодійна сукупність організаційних і методичних підходів до економічного та соціального управління виробництвом, що має на меті забезпечення потреб суспільства в продукції необхідної якості при раціональному використанні трудових, матеріальних, фінансових, природних та інших ресурсів.

англ. economic mechanism.

Дебітор (*лат. debitor – зобов'язаний*) – юридична або фізична особа, яка заборгувала за поточними платежами певній юридичній особі кошти, їх еквіваленти та інші активи.

англ. debtor.

Дебіторська заборгованість – сума, яку дебітори заборгували підприємству на певну дату.

англ. receivables.

Депозити (*лат. depositum – річ, віддана на забезпечення*) – це поняття має двояке значення: а) грошова сума, внесена на зберігання в кредитну установу,

за якою вкладнику виплачується певний процент; б) вид цінного папера (акції та облігації), переданого на зберігання в кредитну установу.

англ. deposits.

Джерела фінансування капітальних вкладень – кошти, скеровані суб'єктами господарювання на створення нових, розширення, реконструкцію чи технічне переобладнання наявних основних фондів. До них належать: власні фінансові ресурси інвесторів (прибуток, амортизаційні відрахування підприємств, грошові заощадження громадян); позичені фінансові засоби інвесторів (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити); залучені кошти інвесторів (кошти, отримані від реалізації акцій, паїв); бюджетні інвестиційні асигнування; кошти позабюджетних фондів; безоплатні внески, спонсорська допомога юридичних осіб і громадян; кошти страхових компаній.

англ. sources of capital investments.

Джерела формування фінансових ресурсів – сукупність видів грошових засобів для задоволення додаткової потреби в капіталі на майбутній період з метою використання його для розвитку підприємства. Ці джерела поділяють на зовнішні та внутрішні.

Зовнішні джерела: залучення додаткового акціонерного чи пайового капіталу; безоплатно надана фінансова допомога; безоплатно отримані матеріальні чи нематеріальні активи, банківський кредит; податковий фінансовий кредит; товарний кредит тощо.

Внутрішні джерела: прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства; амортизаційні відрахування від належних підприємству основних фондів і нематеріальних активів тощо.

англ. sources of fund.

Диверсифікація (*лат. diversus – різний, віддалений*) – розширення номенклатури (асортименту) виробництва продукції, одночасне виготовлення багатьох її видів, які технологічно не пов'язані між собою. Диверсифікація означає розподіл інвестицій при виробництві та реалізації різних видів продукції, що знижує ризики господарської діяльності. За таких умов втрати, зумовлені продажем одного виду товару, покриваються виграшем від реалізації іншого, згідно з більш сприятливою ринковою кон'юнктурою. Один із проявів диверсифікації – виникнення фірм-конгломератів, які об'єднують підприємства, не пов'язані між собою «технологічним ланцюгом».

англ. diversification.

Диверсифікація горизонтальна – поповнення асортименту підприємства за рахунок випуску принципово нових типів виробів, які можуть викликати попит у споживачів.

англ. horizontal diversification.

Диверсифікація економічної діяльності – вид маркетингової стратегії на основі розширення напрямів функціонування економічного суб'єкта завдяки його проникненню на інші ринки, технологічно не пов'язані з основною спеціалізацією. Чим більше таких напрямів підприємство запровадило, тим вищий рівень диверсифікації.

англ. diversification of economic activities.

Диверсифікація конгломератна – поповнення асортименту абсолютно новими типами виробів, виготовлення яких не пов'язано з ні традиційною для фірми технологією, ні з її нинішніми товарами й ринками.

англ. conglomerate diversification.

Диверсифікація концентрична – поповнення асортименту випуском нових виробів, які в технічному, технологічному та маркетинговому аспектах схожі на товари, котрі виготовляє підприємство.

англ. concentric diversification.

Дивіденд (*лат. dividendum – те, що треба розділити*) – частина чистого прибутку акціонерного товариства, яка розподіляється щорічно між акціонерами у вигляді доходу на акції (дохід власника акцій) або паїв, котрі їм належать, відповідно до кількості та виду акцій, якими акціонери володіють. Порядок розподілу прибутку визначається на загальних зборах акціонерів, причому розмір дивідендів, як правило, заздалегідь не встановлюється, а залежить від результатів виробничо-господарської діяльності за минулий рік. Величина дивідендів від звичайних акцій варіюється, а від привілейованих – її зафіксовано у вигляді заздалегідь встановленого твердого відсотка номінальної вартості кожної такої акції. Навіть тоді, коли фінансове становище компанії погіршується, зберігається можливість виплачувати дивіденди від отриманих раніше доходів.

англ. dividend.

Доплати – окремі суми коштів, додані до заробітної плати, які призначаються працівникам для компенсації або винагороди за суттєві відхилення від нормальних умов праці, за підвищену складність робіт і в разі виконання ними додаткових функцій, що не передбачені їхніми прямими обов'язками. При цьому все перелічене не враховано в тарифних ставках і посадових окладах.

англ. surcharges.

Дотація (*лат. dotatio – дар, пожертвування*) – кошти, що видаються державою у безповоротному порядку підприємствам та організаціям для покриття різниці між їх витратами й доходами.

англ. grant.

Дохід – 1. Збільшення економічних вигід протягом звітного періоду або у формі придбання чи зростання активів чи зменшення зобов'язань, що забезпечує зростання капіталу за рахунок внесків учасників (акціонерів). 2. Гроші або матеріальні цінності, виручені від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності. 3. Сума будь-яких коштів, вартість матеріальних та нематеріальних ресурсів, інших активів, зокрема цінних паперів, одержаних платником податку у власність, нарахованих на його користь протягом відповідного податкового звітного періоду.

англ. income.

Дохід валовий – загальний обсяг коштів за певний період (виручка підприємства, організації), отриманих суб'єктом економіки від будь-якого виду діяльності (основного, допоміжних, виробництва, від надання додаткових послуг, у вигляді грошових та матеріальних надходжень тощо). Валовий дохід зосереджує в собі такі види доходів підприємства: від реалізації товарів (виконання робіт, надання послуг); цінних паперів; від здійснення банківських, страхових та інших операцій з надання фінансових послуг, торгівлі валютними цінностями, борговими зобов'язаннями та вимогами; товарообмінних (бартерних) операцій; від операцій фінансового та оперативного лізингу; від спільної діяльності, а також отриманих у вигляді дивідендів від нерезидентів, від позареалізаційних операцій, у тому числі у вигляді безповоротної фінансової допомоги; суми невикористаної частини коштів, що повертаються із страхових резервів та суми повернутої заборгованості в порядку, передбаченому чинним законодавством; суми штрафів, неустойок, пені, державного мита, сплачені раніше й відшкодовані суб'єкту підприємницької діяльності за рішенням суду.

англ. gross income.

Дохід емісійний – сума перевищення коштів, отриманих підприємством від первісної емісії (випуску) власних акцій та інших корпоративних прав, над номіналом таких акцій (інших корпоративних прав).

англ. revenue share.

Дохід підприємницький – 1. Кошти, які отримує будь-який підприємець від своєї діяльності. 2. Частина прибутку, одержаного товаровиробником, котрий використовує позичковий капітал. Решту прибутку він повертає позичальнику у формі відсотка. Таким чином, весь прибуток складається з двох частин: «підприємницький дохід плюс відсоток».

англ. business income.

Економічні важелі й стимули – засоби впливу з боку держави на господарську діяльність суб'єктів економіки (наприклад, формування державних замовлень, можливість пільгового кредитування, пільгове оподаткування).

англ. economic levers and incentives.

Емісія (*лат. emissio – випуск*) **цінних паперів** – випуск акцій, облігацій, депозитних сертифікатів та інших довгострокових і короткотермінових боргових зобов'язань.

англ. issue of securities.

Ефект (*лат. effectus – виконання, дія*) – досягнутий результат різних видів діяльності у певній формі вияву – матеріальній, грошовій, соціальній, екологічній тощо.

англ. effect.

Ефект економічний – досягнутий результат економічної діяльності, зиск від неї, обчислений як різниця між грошовим доходом від цієї діяльності та грошовими витратами на її реалізацію.

англ. economic effect.

Ефективність – співвідношення між результатами виробничо-господарської діяльності суб'єкта (ефектом) і використаними для їх досягнення матеріальними, трудовими, фінансовими та іншими ресурсами.

англ. effectiveness.

Ефективність економічна – 1. Результативність економічної діяльності суб'єкта, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту до затрат ресурсів, які його зумовили. 2. Забезпечення найбільшого обсягу виробництва за умов використання певної кількості ресурсів.

англ. economic efficiency.

Заробітна плата – винагорода, обчислена в грошовій формі, котра виплачується роботодавцем працівникові за трудовим договором з урахуванням кількості й затраченої ним праці, з метою особистого використання. Розмір номінальної заробітної плати зумовлений кількісними та якісними показниками праці; вартістю робочої сили; відповідністю між її попитом та пропозицією на ринку праці.

англ. salary.

Заробітна плата відрядна – форма винагороди, нарахованої працівникам відповідно до відрядної розцінки за одиницю виконаної (планованої) роботи (виготовленої продукції) та кількості такої роботи (продукції). Основною умовою застосування відрядної оплати є наявність кількісних показників діяльності, що піддаються точному обліку, таким чином, сума заробітку на пряму залежить від обсягу виконаної роботи. Існують такі системи відрядної форми оплати: пряма індивідуальна відрядна, пряма колективна відрядна, непряма відрядна, відрядно-прогресивна, відрядно-преміальна, акордна. Кожна з цих систем залежно від форм організації виробництва може діяти індивідуально та стосуватись колективу працівників (бригади).

англ. piece salary.

Заробітна плата додаткова – винагорода за невідпрацьований на основному місці роботи час згідно з вимогами трудового законодавства. До складу додаткової заробітної плати включають нарахування на чергову й додаткові відпустки; компенсацію за невикористану відпустку при звільненні; винагороду за роботу, пов'язану з виконанням державних і громадських обов'язків.

англ. supplement salary.

Заробітна плата нарахована – загальна величина винагороди, обрахована, виходячи з чинних тарифних ставок або окладів до моменту утримання з неї різних податків, відрахувань на соціальне страхування, внесків і податків.

англ. charged salary.

Заробітна плата номінальна – сума грошей, яку працівник отримує відповідно до кількості та якості затраченої ним праці протягом періоду роботи. Її рівень не пов'язаний з цінами на товари й послуги, а розмір не дає уявлення про реальні матеріальні можливості працівника.

англ. nominal salary.

Заробітна плата основна – відносно постійна частина отримуваної працівником суми, нарахованої згідно з чинними тарифами, окладами, нормами.

англ. main salary.

Заробітна плата погодинна – винагорода, яку працівникові нараховують залежно від кількості затраченого ним робочого часу (відпрацьованих годин) і тарифної ставки відповідного розряду. Погодинна оплата буває простою (прямою), погодинно-преміальною, окладною.

англ. hourly salary.

Заробітна плата реальна – відповідає кількості товарів і послуг, які може фактично придбати (отримати) працівник за номінальну заробітну плату після відрахування податків. Заробітна плата реальна прямо пропорційна номінальній та обернено пропорційна розміру податкової ставки, рівню цін на предмети споживання та послуги.

англ. real salary.

Засоби виробництва – сукупність знарядь і предметів праці.

англ. means of production.

Засоби (знаряддя) праці – комплекс речей (технічні системи), за допомогою яких людина впливає на предмет праці, створює матеріальні блага.

англ. means of labor.

Збитки (збиток) – 1. У господарській практиці безповоротно втрачені суб'єктом кошти чи майно; зменшення матеріальних і грошових ресурсів унаслідок перевищення витрат над доходами в процесі господарської діяльності. 2. Перевищення витрат підприємства над його доходами, коли виручка від реалізації продукції (робіт чи послуг) не покриває витрат на її виробництво та реалізацію, або виникає внаслідок позареалізаційних втрат, котрі перевищують прибуток від реалізації (сплачені штрафи, пені, неустойки, збитки від стихійного лиха та інше). 3. Вартісне (грошове) вираження майнової шкоди, завданої протиправними діями одного суб'єкта підприємництва іншому.
англ. losses (loss).

Зворотні виробничі фонди – предмети праці (сировина, основні, допоміжні матеріали, паливо тощо).
англ. return productive assets.

Злиття – об'єднання підприємств шляхом створення нової юридичної особи, внаслідок чого власники (акціонери) набувають можливості контролювати усі чисті активи кожного з підприємств для досягнення подальшого спільного розподілу ризиків і вигід від об'єднання. При цьому жодна зі сторін не може виступати в ролі покупця.
англ. merger.

Змішана економіка – одна зі сучасних моделей господарювання, яка регулюється ринком і державою. Для змішаної економіки характерна різноманітність форм власності й господарювання.
англ. mixed economy.

Зношення – зменшення вартості основних фондів у процесі їх використання та природного старіння.
англ. wear and tear.

Індекс (лат. index – вказую) рентабельності – відношення наявної вартості прибутку за період здійснення інноваційного проекту до обсягу інвестицій у даний проект.
англ. profitability index.

Інжиніринг – сфера діяльності, що потребує надання комплексу послуг на комерційних засадах, серед яких техніко-економічне обґрунтування нових виробництв, проектування й експлуатації виробничих та невиробничих об'єктів, організації виробництва і реалізації нових видів продукції, розробка ефективних форм управління підприємствами та ін. Функції інжинірингу можуть виконувати самостійні консультаційні (або інженерно-консультаційні) фірми. Послуги таких фірм, як правило, можуть охоплюють новий цикл роботи, починаючи від техніко-економічного обґрунтування проекту і закінчуючи введенням в дію об'єкта (здача його "під ключ").
англ. engineering.

Інтегральний коефіцієнт використання устаткування – показник рівня експлуатації основних виробничих фондів. Його визначають шляхом множення величини коефіцієнта екстенсивного навантаження фондів на коефіцієнт їх інтенсивного навантаження (коефіцієнт використання виробничої потужності).

англ. integrated utilization of equipment.

Інтенсифікація (*франц. intensification, від лат. intensio – напруження, зусилля і fasio – роблю*) **виробництва** – збільшення обсягу випуску продукції за рахунок підвищення технічного рівня та вдосконалення організації виробництва й праці, повного та ефективного використання матеріальних, природних, трудових і фінансових ресурсів.

англ. intensification of production.

Інфляція (*лат. inflatio – роздмухування, розбухання*) – процес знецінення грошей, викликаний зростанням цін на основні групи товарів та послуг. Інфляція, як правило, супроводжується переповненням каналів грошового обігу надлишковою кількістю готівки (емісія грошових знаків понад їх потребу), що не забезпечено відповідним збільшенням товарної маси або підвищенням якості продукції, робіт, послуг.

англ. inflation.

Кадри (трудові ресурси, персонал) підприємства – сукупність працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, постійно зайнятих у виробничо-господарській, фінансовій та комерційній діяльності підприємства.

англ. enterprise personnel (human resources).

Калькуляція (*лат. calculatio – підраховування*) – 1. Розрахунок, обчислення в грошовому вимірі певних економічних показників (планових і фактичних): собівартості продукції (робіт, послуг), гуртових та інших цін. 2. Форма документа, у якому розраховують собівартість (усі витрати на виробництво та реалізацію) одиниці роботи (продукції, послуг) за встановленими статтями. Базові статті калькуляції такі: сировина, основні матеріали і напівфабрикати, паливо та енергія всіх видів для технологічних потреб, заробітна плата виробничого персоналу й нарахування на заробітну плату, витрати на утримання та експлуатацію обладнання, загальноцехові та загальнозаводські витрати.

англ. calculation.

Калькуляція витрат за економічно однорідним елементами – розрахунок виробничих витрат однакових за своїм економічним змістом й економічним призначенням незалежно від місця їх виникнення та функціональної ролі у виробничому процесі. Типовим є таке групування витрат за економічними елементами: 1. Сировина та матеріали основні (за винятком зворотних відходів). 2. Допоміжні матеріали. 3. Придбані напівфабрикати та комплектувальні вироби. 4. Паливо зі сторони. 5. Енергія, отримана від постачальників. 6. Заробітна плата персоналу підприємства. 7. Нарахування на

заробітну плату. 8. Відшкодування основних фондів (амортизація). 9. Інші грошові витрати.

англ. costing for economically homogeneous elements.

Калькуляція витрат за комплексними статтями – грошове вираження виробничих ресурсів, що відіграють однакову функціональну роль у виробничому процесі й розраховується стосовно окремих ланок виробництва (наприклад, витрати на розкривні, підготовчі, видобувні роботи в кар'єрі та шахті, на транспортування корисної копалини та гірничої породи, відвалоутворення). Будучи економічно неоднорідними, калькуляційні статті містять різні елементи витрат. Типовим буде такий їхній перелік: 1. Матеріали (за винятком зворотних відходів). 2. Паливо для технологічних потреб. 3. Енергія для технологічних потреб. 4. Основна й додаткова заробітна плата виробничого персоналу. 5. Нарахування на заробітну плату виробничого персоналу. 6. Витрати на підготовку та освоєння випуску нової продукції. 7. Витрати на утримання та експлуатацію обладнання. 8. Цехові витрати. Дільнична (цехова) собівартість (сума за статтями 1–8). 9. Загальнозаводські витрати. Виробнича собівартість (сума за статтями 1–9). 10. Позавиробничі витрати. Повна (комерційна) собівартість (сума за статтями 1–10).

англ. costing for comprehensive articles.

Калькуляція собівартості – грошове вираження витрат на виробництво та реалізацію продукції, виконання робіт і надання послуг. Собівартість одиниці продукції визначається за калькуляційними статтями (комплексними статтями витрат) та за економічно однорідними елементами витрат. Принципова відмінність групування витрат за статтями калькуляції від групування за економічними елементами полягає в тому, що перший тип групування включає комплексні статті, які об'єднують елементи неоднорідного економічного змісту, в основі якого призначення витрат і місце їх формування, а також спосіб розподілу між окремими видами продукції.

англ. costing.

Капітальне (лат. *capitalis* – головний) будівництво – процес цільового використання капітальних вкладень.

англ. capital construction.

Капітальні вкладення – грошове вираження сукупних видатків на будівництво нових, розширення, реконструкцію і технічне переобладнання наявних основних фондів виробничого й невиробничого призначення. Джерелами фінансування капітальних вкладень є кошти державного бюджету (централізовані капітальні вкладення), прибуток та амортизаційний фонд підприємств й організацій, кредити банків, інвестиційних фондів, кошти приватних організацій і підприємств, внески населення (нецентралізовані капітальні вкладення). Капітальні вкладення можуть спрямовуватись в основні фонди сфери матеріального виробництва (капітальні вкладення виробничого

призначення), а також в основні фонди невиробничої сфери (капітальні вкладення невиробничого призначення).

англ. capital expenditures.

Картель (*франц. cartel, з італ. cartello – папір, документ*) – одна із форм договірної монопольної об'єднання підприємств переважно однієї галузі з метою ведення спільної комерційної діяльності (реалізують можливість квотування виробництва продукції, розробки єдиної цінової політики, регулювання збуту виготовленої продукції). Підприємства, які об'єднуються в картелі, зберігають виробничу та комерційну самостійність. Картелі в основному працюють на ринку сировинних товарів.

англ. cartel.

Керівники – працівники, зайняті у сфері планування, організації, управління, контролю за виробничим процесом, що обіймають керівні посади на підприємстві та в його структурних підрозділах.

англ. leaders.

Коефіцієнт вибуття основних фондів – показник, що відображає рівень їхнього відтворення. Обчислюється як відношення кількості основних фондів, що перестали діяти протягом року, до наявних на його початок. У розрахунку може бути задіяна вся сукупність основних фондів, а також окремі їх види. У першому випадку обчислення виконують у вартісному вимірі, а в другому – у натуральних одиницях (кількість і потужність об'єктів). Динаміка цього показника за кілька років характеризує зміну інтенсивності вибуття основних фондів.

англ. disposal factor of fixed assets.

Коефіцієнт екстенсивного навантаження фондів – показник рівня використання основних виробничих фондів підприємства. Обчислюється як відношення відпрацьованого (фактичного) часу роботи фондів до календарного (планового).

англ. extensive load factor of funds.

Коефіцієнт завантаження обігових коштів в обороті – показник ефективності використання оборотних фондів підприємства, що відображає кількість обігових коштів, котра припадає на одиницю реалізованої продукції. Являє собою відношення середнього залишку обігових коштів за певний період до обсягу реалізованої продукції протягом того самого періоду.

англ. load factor of working (working) money in circulation.

Коефіцієнт зношення основних фондів – показник їхнього стану, що являє собою відношення суми амортизаційних відрахувань протягом усього терміну експлуатації фондів до їх первісної вартості.

англ. ratio of fixed assets.

Коефіцієнт інтенсивного навантаження фондів (коефіцієнт використання виробничої потужності) – показник рівня використання основних виробничих фондів, виражений відношенням досягнутої ними продуктивності до їхньої технічної потужності.

англ. intensive load factor of funds (utilization of production capacity).

Коефіцієнт обертання обігових коштів – показник ефективності використання оборотних фондів, що відображає кількість циклів їх руху за певний календарний період або кількість реалізованої продукції, котра припадає на кожну гривню обігових коштів. Показник визначають як відношення обсягу реалізованої продукції протягом календарного періоду до середнього залишку обігових коштів за той самий період.

англ. ratio of current rotation (working) of funds.

Коефіцієнт оновлення основних фондів – показник рівня їхнього відтворення на підприємстві, обчислений як відношення вартості введених в експлуатацію протягом року об'єктів, до їх вартості на кінець року. Може характеризувати як загальну сукупність основних фондів, так і окремих їх видів (груп) у грошовому чи натуральному вимірі (за кількістю чи потужністю).

англ. replacement factor of fixed assets.

Коефіцієнт прибутковості – показник, який характеризує ефективність вкладення капіталу. Визначається як відношення валового прибутку до величини авансованого капіталу.

англ. profit margin.

Коефіцієнт придатності основних фондів – показник стану засобів виробництва на підприємстві, обчислений як відношення їх залишкової вартості до первісної.

англ. life coefficient of fixed assets.

Коефіцієнт приросту основних фондів – показник руху та наявності засобів виробництва на підприємстві, визначений як відношення між вартістю тих, що були введені в експлуатацію протягом року, та вартістю знятих з балансу підприємства за той самий період і вартістю всіх виробничих потужностей на початок року.

англ. growth rate of fixed assets.

Коефіцієнт рентабельності – показник, який характеризує поточну ефективність виробництва і визначений у вигляді відношення валового прибутку від реалізації виробленої продукції до її собівартості.

англ. profitability ratio.

Коефіцієнт облікового складу персоналу середньорічний плановий – показник визначення кількості працівників. Обчислюється як відношення

номінального балансу робочого часу підприємства (дільниці) до номінального балансу робочого часу одного працівника за рік.

англ. average planned factor of personnel.

Коефіцієнт облікового складу персоналу середньорічний фактичний – показник визначення кількості працівників. Обчислюється як відношення облікової кількості працівників до кількості тих, що вийшли на роботу.

англ. average actual factor of personnel.

Консалтинг – надання консультаційних послуг у питаннях удосконалення господарської діяльності на ринку, у сфері зовнішньоекономічних зв'язків чи ведення бізнесу.

англ. consulting.

Консорціум (*лат. consortium – співучасть, спільність*) – організаційна форма тимчасового добровільного об'єднання (угода) між декількома фірмами, банками, компаніями для спільної реалізації будь-якого великого проекту, його фінансування, будівництва об'єкта, виконання цільової науково-технічної, природоохоронної чи іншої програми тощо. Банки нерідко об'єднуються в консорціуми для реалізації великих і досить перспективних, але ризикованих проектів, зменшуючи таким чином ступінь ризику для кожного учасника. Члени консорціуму укладають між собою договір, у якому визначено частки кожного з них у витратах, фінансуванні проекту і, відповідно, в очікуваному прибутку, форму участі в реалізації проекту. Серед переваг угод, укладених з консорціумом, – їх гнучкість, різноманітність форм, відсутність жорстких вимог щодо обмеження можливості організації таких об'єднань. Учасники консорціуму повністю зберігають свою юридичну, господарську, економічну самостійність, можуть одночасно входити до інших консорціумів, асоціацій тощо. Після реалізації програм, для виконання яких було створено консорціум, він припиняє свою діяльність.

англ. consortium.

Концентрація (*лат. centrum – середина, зосередження*) **виробництва** – процес укрупнення підприємства, яке може відбуватися або шляхом приєднання частини прибутку до початкових капітальних вкладень, або через централізацію (об'єднання дрібних підприємств у великі).

англ. concentration of production.

Концерн (*англ. concern – об'єднання*) – форма об'єднання підприємств різних галузей, які ведуть спільну діяльність на основі добровільної централізації науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної політики. Кожний учасник концерну зберігає, як правило, виробничу й частково комерційну самостійність, у той же час головна фірма концерну контролює фінансову діяльність усіх учасників. Для управління концерном іноді створюється холдингова компанія.

англ. concern.

Кон'юнктура економічна – обстановка, постійно змінювана ситуація, характерна сукупністю показників, які відображають стан світової економіки, економіки країни, регіону або ринку товару в певний період. Це зокрема, є динаміка виробництва й будівництва, рух внутрішньої та зовнішньої торгівлі, товарних запасів, цін, курсу цінних паперів, прибутків, динаміка заробітків тощо. Кожен з показників перебуває під впливом різних факторів, саме вони формують економічну кон'юнктуру. Слід відрізнити кон'юнктурні явища, зумовлені глибинними економічними процесами, та кон'юнктурні коливання, викликані структурними зрушеннями в господарюванні. Останні відображають короткострокові й випадкові явища, що виникають на тлі тривалих і стабільних умов.

англ. economic condition.

Кон'юнктура ринку – сукупність процесів, чинників і конкретних умов, що формують ринкове ціноутворення (співвідношення між попитом і пропозицією, рівень конкуренції та ін.).

англ. the market.

Корпоратизація – процес акціонування, який передбачає розподіл акцій між засновниками компанії або її інвесторами відповідно до обсягів зроблених ними вкладень.

англ. corporatization.

Корпорація (*лат. corporatio – спілка*) – найбільш поширена в сучасній економіці форма організації великого виробництва як договірного об'єднання. Корпорацію створюють на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників. Як форма організації підприємницької діяльності передбачає часткову власність, юридичний статус і зосередження функцій керівництва в руках верхнього ешелону менеджерів, які працюють за договором найму.

англ. corporation.

Кошти – матеріальні засоби в готівковій та безготівковій формах, що перебувають на різних етапах обігу (забезпечують розрахунки, зберігаються в касах підприємства, на рахунках в банках та на депозитах).

англ. money.

Кошти зворотні – сукупність грошових засобів, авансованих з метою створення та використання зворотних виробничих фондів для забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції.

англ. return funds.

Кошти обігові – грошові засоби підприємства, що йдуть на фінансування господарської діяльності в межах одного відтворюваного циклу виробництва

або в короткостроковому періоді (до одного року) на формування та поповнення виробничих запасів сировини, матеріалів, палива, тари, на ведення незавершеного виробництва, створення запасів готової продукції, а також ті, що перебувають у незавершених платежах, на розрахункових рахунках у банках і в касах підприємств та організацій. Таким чином, обігові кошти відображають сукупність оборотних виробничих фондів і фондів обігу в грошовому вимірі.

англ. negotiable funds (transferable).

Кошти обігові власні – грошові засоби, що перебувають у статутному фонді підприємства для забезпечення його безперебійної діяльності.

англ. negotiable own funds (transferable).

Кошти обігові залучені – грошові засоби, які не належать підприємству, але згідно з чинним порядком розрахунків весь час перебувають на його балансі (стійкі пасиви). До таких коштів відносять нормальну заборгованість із заробітної плати та нарахування на неї, резерв на оплату відпусток, заборгованість постачальникам.

англ. negotiable involved funds (transferable).

Кошти обігові підприємства – грошове вираження оборотних фондів підприємства, що забезпечує фінансування господарської діяльності, зокрема, формування та поповнення виробничих запасів, ведення незавершеного виробництва, створення запасів готової продукції, а також ті, що перебувають у незавершених платежах, на розрахункових рахунках в банках і касах підприємств. Обігові кошти, ідучи на підтримання безперервності виробничої діяльності, поділяються на нормовані (запаси товарно-матеріальних цінностей, включаючи незавершене виробництво) і ненормовані (відвантажені товари, грошові засоби та кошти в розрахунках).

англ. negotiable enterprise funds (transferable).

Кошти обігові позикові – грошові кредитні ресурси, що покривають тимчасові потреби в додаткових фінансових ресурсах.

англ. negotiable borrowed funds (transferable).

Кошторис – основний плановий документ, у якому перелічено всі витрати на виробництво продукції протягом певного періоду, являє собою основу фінансування випуску продукції, виконання робіт, надання послуг тощо.

англ. estimates cost.

Кредит (*лат. creditum – позика*) – позика, видана юридичній чи фізичній особі на певний строк у грошовій або товарній формі з умовою повернення. За користування кредитом сплачується процент.

англ. credit.

Кредитор (*лат. creditor – позикодавець*) – юридична або фізична особа, яка має у встановленому порядку підтвержені документами вимоги щодо грошових зобов'язань боржника, а також стосовно виплати заборгованості із заробітної плати працівникам боржника. До кредиторів відносять органи державної податкової служби та інші державні органи, які здійснюють контроль за правильністю та своєчасністю надходження податків і зборів (обов'язкових платежів).

англ. creditor.

Кругообіг капіталу – процес безперервного руху матеріальних ресурсів і фінансів у сфері виробництва та обігу, під час якого вони набувають трьох функціональних форм (грошової, виробничої, товарної) і послідовно проходять три стадії перетворення: грошового капіталу на виробничий, виробничого на товарний і товарного на грошовий. Безперервність кругообігу передбачає, що капітал не тільки без затримки переходить з однієї функціональної форми в іншу, але й одночасно існує в усіх трьох формах.

англ. capital cycle.

Лізинг (*англ. leasing – оренда*) – довготермінова оренда машин, обладнання, транспортних засобів, споруд виробничого призначення. Лізинг передбачає збереження прав власності на товар за орендодавцем. Здійснюючи лізингові операції, лізингодавець (орендодавець) купує машини, обладнання, транспортні засоби, виробничі споруди та інші основні фонди і передає їх за угодою лізингоотримувачу (орендареві) для використання з виробничою метою, зберігаючи при цьому право власності на них до кінця угоди. Лізинг є специфічною формою фінансування основних фондів, альтернативною традиційному банківському кредитуванню чи використанню для придбання основних фондів власних фінансових ресурсів. Він дає змогу підприємствам та організаціям отримати в користування необхідні виробничі фонди без значних одноразових витрат, а також уникнути втрат, пов'язаних із моральним старінням засобів виробництва.

У лізингових операціях, зазвичай, беруть участь три сторони: виробник (постачальник) машин і обладнання, організація, що фінансує лізингову угоду (лізингодавець), і організація, яка використовує орендоване майно у своїх інтересах (лізингоотримувач).

У межах довготермінової оренди розрізняють дві основні форми – фінансову й оперативну. Фінансовий лізинг полягає в тому, що за час дії лізингової угоди орендар виплачує орендодавцеві всю суму за амортизацію орендованого майна. Після закінчення такої угоди орендар може повернути об'єкт оренди орендодавцю, викупити його, сплативши залишкову вартість, або укласти нову угоду на оренду. Об'єктами фінансового лізингу є переважно виробничі будівлі та споруди.

Оперативний лізинг передбачає укладання угоди на термін, менший від періоду амортизації орендованого майна. Як і в першому випадку, угода може бути поновлена на нових умовах після закінчення терміну її дії. В іншому разі

орендар або повертає майно власникові, або викупує його за договірною ціною.

англ. leasing.

Матеріальні активи – земля або право на її використання; будівлі та споруди виробничого і невиробничого призначення; адміністративні; житлові, дитячі, навчальні, лікувальні, оздоровчі й інші будівлі; приміщення, що перебувають на балансі підприємства; встановлене й незмонтоване виробниче обладнання; запаси сировини, палива, напівфабрикатів, готової продукції; будівлі, споруди, земельні ділянки, здані в оренду.

англ. tangible assets.

Матеріаломісткість продукції – показник, який відображає обсяг витрат сировини, матеріалів та інших матеріальних ресурсів на одиницю виробленої продукції. Зниження матеріаломісткості – один з факторів підвищення ефективності виробництва, бо дозволяє збільшити обсяг випуску товарної продукції з наявних матеріальних ресурсів, знизивши її собівартість.

англ. material input per unit of output ratio.

Маса прибутку – загальна кількість коштів, отримуваних підприємством протягом певного періоду від усієї господарської діяльності або від окремих угод. Визначають як різницю між виручкою від реалізації товарів і послуг й витратами на їх виробництво та реалізацію.

англ. profit mass.

Методи нарахування амортизації – способи переведення балансової вартості основних засобів у валові витрати. Наприклад, прийнято виділяти метод рівномірної (прямолінійної) амортизації, за яким річну суму амортизаційних відрахувань визначають, поділивши амортизовану вартість основних засобів на тривалість корисного часу їх експлуатації; метод прискореної амортизації, за яким початкову балансову вартість основних засобів списують раніше від нормативного терміну їхньої експлуатації.

англ. methods of depreciation.

Моральне зношення основних засобів – зниження вартості знарядь праці, незалежно від ступеня втрати ними своєї споживчої вартості, як наслідок відставання від науково-технічного прогресу та з огляду на зростання продуктивності праці в машинобудуванні. Моральне зношення основних засобів відбувається у двох формах. Моральне зношення I роду – втрата засобами частини своєї початкової вартості внаслідок зростання продуктивності праці в галузях, які їх виробляють, та появи більш дешевих технологій їхнього відновлення. Моральне зношення II роду – втрата вартості раніше придбаних засобів унаслідок появи досконаліших та продуктивніших машин і технологій завдяки досягненням технічного прогресу.

англ. obsolescence of fixed assets.

Нарахування на заробітну плату – обов'язкові внески підприємств, організацій та установ до пенсійного фонду, фонду соціального страхування тощо. Обчислюють за встановленими ставками у відсотках від загальної суми оплати праці.

англ. accruals for salary.

Незавершене виробництво – розпочатий, але не закінчений процес випуску продукції на різних стадіях технологічного циклу (наприклад, перебування напівпродуктів у приймальних бункерах і в технологічному обладнанні дробильно-збагачувальних, агломераційних фабрик, технологічних ліній з виробництва котунів, брикетів, на проміжних складах тощо). Отже, незавершеним вважається виробництво продукції (напівфабрикатів, проміжних продуктів, неукomплектованих виробів), яка не пройшла всіх стадій (фаз) обробки, передбачених технологічним процесом.

англ. work in process.

Неустойка – визначена законом або договором грошова сума, яку боржник повинен сплатити кредитору в разі невиконання або неналежного виконання зобов'язання. Існують такі види неустойки: пеня, штраф, процент від суми невиконаного зобов'язання.

англ. penalty.

Нововведення – процес упровадження наукової ідеї чи технічного винаходу у практичне використання з метою отримання доходу, а також пов'язані з цим процесом техніко-економічні та інші зміни в соціальному середовищі.

англ. innovation.

Норма амортизації – процент вартості основних виробничих фондів, який протягом певного періоду (як правило, це рік) відображає частку вартості основного капіталу, котра переноситься на валові витрати виготовленої продукції.

англ. depreciation.

Норма виробітку – кількість продукції або операцій, які працівник(або бригада) повинен виготовити чи виконати в одиницю часу (годину, зміну, місяць). Величина норми виробітку залежить від рівня продуктивності праці, рівня розвитку техніки, технології, організації виробництва і праці, кваліфікації працівника.

англ. output norm.

Норма витрат матеріальних ресурсів – науково обґрунтований розрахунок кількості сировини, матеріалів, палива, електроенергії, необхідної для виробництва одиниці продукції або для виконання певної роботи.

англ. consumption rate of material resources.

Норма запасу – мінімально необхідна кількість того чи іншого матеріального ресурсу для стабільної роботи підприємства. Показник вимірюється в днях, на які вистачить ресурсу (дні запасу). Норма запасу включає поточний складський, транспортний запас, час на складування ресурсу та підготовку його до виробництва, страховий (гарантійний) запас.

англ. stock norm.

Норматив обігових коштів на витрати майбутніх періодів – потрібна величина грошових засобів, що мають бути використані в перспективі.

англ. ratio of current (working) funds in prepaid expenses.

Норматив обігових коштів на сировину, матеріали, паливо – кількість грошових засобів, необхідна для закупівлі сировини та матеріалів. Розраховується шляхом множення норми запасу відповідного ресурсу на вартість його середньодобових витрат.

англ. ratio of current (working) costs for raw materials, fuel.

Нормування обігових коштів – процес встановлення мінімальної потреби в грошових засобах, спрямованих на виконання програм виробництва, реалізацію продукції, здійснення розрахунків у встановлені терміни і в цілому на ведення безперебійної та безпечної виробничо-господарської діяльності підприємства.

англ. rationing of current (working) funds.

Нормування оборотних фондів абсолютне – розрахунок нормативів на використання оборотних фондів у грошовому вираженні.

англ. absolute rationing of current (working) funds.

Нормування оборотних фондів відносне – розрахунок нормативів використання оборотних фондів у днях запасу матеріальних ресурсів.

англ. relative rationing of current (working) funds.

Об'єкт оподаткування – фізична або вартісна величина, на яку нараховують податок; усе, що підлягає оподаткуванню. Основними об'єктами оподаткування є прибуток (дохід) юридичних і фізичних осіб, додана вартість продукції, відпускна ціна окремих видів товарів, майно юридичних і фізичних осіб, окремі види діяльності тощо.

англ. object of taxation.

Облігація (*лат. Obligation – зобов'язання, порука*) – вид цінного папера на пред'явника, який дає його власникові право одержувати щорічний дохід у вигляді фіксованої процентної ставки від його номінальної вартості. Облігація є борговим зобов'язанням, виданим державою (державна позика), органами місцевого самоврядування або юридичною установою на певних умовах з метою залучення коштів. Це одна з форм кредитування емітентів особами,

котрі придбали облігації. Таке боргове зобов'язання гарантує власнику повернення номінальної вартості облігації після зазначеного в ній терміну.

англ. bond.

Оборот обігових коштів – безперервний процес послідовного переходу засобів із грошової форми в товарну (перша стадія кругообігу – грошова, сфера обігу, створення виробничих запасів), з товарної – у виробничу (друга стадія кругообігу – сфера виробництва, створення товарної продукції), з виробничої – у товарну (третья стадія кругообігу – товарна, сфера обігу, реалізація товарної продукції та надходження коштів на розрахунковий рахунок) і знову перехід у грошову форму.

англ. turnover of current (working) funds.

Оборотний капітал – частина виробничого капіталу (витрати на сировину та матеріали, паливо, придбання напівфабрикатів та ін.), яка повністю й відразу переносить свою вартість на створений продукт і повертається до виробника в грошовій формі після реалізації продукції. Оборотний капітал стосується також вартісної форми робочої сили.

англ. negotiable (circulating) capital.

Оборотні активи – грошові засоби та їхні еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи підприємства, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу його діяльності.

англ. current (circulating) assets.

Оборотність обігових коштів – постійно відновлюваний рух обігових грошових засобів підприємства у сфері виробництва та реалізації продукції (сфері обігу).

англ. turnover of working capital.

Обсяг виробництва – сукупність виготовлених підприємством матеріальних благ і наданих послуг, виражене в натуральному та вартісному вимірі.

англ. volume of production.

Оподаткування – узаконене державою отримання коштів від юридичних осіб і громадян, спрямованих урядом на фінансування суспільних благ і послуг, а також з метою управління величиною приватних видатків в економіці.

англ. taxation.

Оренда (*лат. arendo – здаю в найми, наймаю*) – 1. Наймання матеріальних засобів, різновид договору, за яким орендодавець надає орендарю майно в тимчасове користування для ведення самостійної виробничо-господарської діяльності. 2. Договір, де передбачено, що суб'єкт (орендодавець) надає іншому суб'єкту (орендарю) будь-яке майно, у тому числі землю в тимчасове

користування за певну винагороду – орендну плату, спрямованому, зазвичай, орендодавцем на відшкодування амортизаційних витрат на капітальний, поточний ремонт тощо.

англ. lease, rent.

Орендна плата – винагорода, яку виплачує орендар орендодавцеві за здане йому в тимчасове користування майно, приміщення або землю. Величина орендної плати включає амортизаційні відрахування від вартості орендованого майна й частину прибутку від його використання, величина якого встановлюється на договірній основі, але, як правило, може бути нижчою від банківського процента.

англ. rent charge.

Основні засоби підприємства – основні фонди суб'єкта діяльності в грошовому вимірі.

англ. fixed assets.

Персонал (*лат. personalis – особистий*) **непромисловий** – працівники, зайняті в житлово-комунальному та підсобному господарствах, медичних, оздоровчих, культурно-виховних та навчальних закладах, які перебувають на балансі підприємства.

англ. lean staff.

Персонал промисловий (виробничий) – працівники основних, допоміжних виробництв, науково-дослідних підрозділів і лабораторій, апарату управління підприємством, складів, охорони, тобто зайняті на виробництві або забезпеченням його функцій.

англ. industrial (manufacturing) staff.

Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання в економіці, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами. Це юридична особа, систематично зайнята науково-дослідною, виробничою, комерційною, посередницькою чи іншою господарською діяльністю відповідно до Господарського кодексу України та інших законів з метою отримання максимального прибутку та задоволення потреб суспільства. Має самостійний баланс, рахунок у банку, печатку.

англ. enterprise.

Підприємство велике – суб'єкт господарювання, який виробляє або велику частку загального обсягу продукції галузі, або вважається великим за розміром (за кількістю зайнятих працівників чи акціонерів, обсягом реалізованої продукції, розміром активів, прибутком), або йому притаманні обидві ознаки.

англ. large enterprise.

Підприємство державне – юридична особа, основні засоби якої перебувають у державній власності, а керівників призначають або наймають за контрактом державні уповноважені органи. Підприємства, якими безпосередньо розпоряджається держава, називаються казенними.

англ. state enterprise.

Підприємство дочірнє – суб'єкт господарювання з правами юридичної особи, контрольний пакет акцій або статутний фонд якого належать іншому підприємству.

англ. subsidiary company.

Підприємство мале – суб'єкт господарювання у промисловості й на будівництві, де чисельність працівників не перевищує 200 осіб, у сфері науки – до 100, в інших галузях виробничої сфери – 50, невиробничої – до 25, у роздрібній торгівлі – до 15 осіб.

англ. small enterprise.

Підприємство спільне – суб'єкт господарювання, у якому зосереджено матеріальні активи двох або більше фізичних і юридичних осіб, причому хоча б одна з них є іноземною або частка якого в статутному фонді придбана іноземним інвестором.

англ. common enterprise.

Підприємництво – будь-яка систематична, самостійна, творча, ініціативна, фінансово-господарська діяльність фізичних та юридичних осіб, пов'язана з генерацією та освоєнням новаторських ідей, готовністю до ризику і спрямована на одержання прибутку.

англ. business.

Податки – 1. Форма мобілізації державою і місцевими установами влади фінансових ресурсів, спрямованих на витрати у сфері політичної і соціально-економічної діяльності; важелі регулювання та стимулювання розвитку економіки. 2. Система нормованих обов'язкових платежів підприємств, організацій і населення в державний або місцевий бюджет як джерело його доходів.

англ. taxes.

Плинність кадрів – показник зміни особового та кількісного складу працівників підприємства, визначений як відношення числа звільнених за власним бажанням осіб, а також звільнених за прогули й інші порушення трудової дисципліни осіб протягом певного періоду до середньооблікової їх чисельності в минулому (базовому) періоді.

англ. turnover.

Плинність кадрів у зв'язку зі звільненням – показник руху персоналу підприємства, обчислюваний як відношення числа всіх вибулих працівників за певний період до середньооблікової їх чисельності протягом того самого періоду.

англ. turnover of staff to free.

Плинність кадрів у зв'язку з прийомом – показник руху персоналу підприємства, обчислюваний як відношення числа всіх прийнятих працівників за певний період до середньооблікової їх чисельності протягом того самого періоду.

англ. turnover of staff on reception.

Прибуток – кінцевий, підсумковий фінансовий результат виробничо-господарської діяльності підприємства, форма його чистого доходу, обчисленого як різниця між величиною сукупного доходу і сукупних економічних витрат на виробництво та реалізацію продукції (виконання робіт, надання послуг).

англ. profit.

Прибуток балансовий – загальна сума грошей, отриманих підприємством (організацією) від усіх різновидів його виробничої та невиробничої діяльності, відображена в бухгалтерському балансі.

англ. balance profit.

Прибуток оподатковуваний (скорегований) – частина прибутку, що підлягає оподаткуванню. Його визначають як різницю між валовим доходом і валовими витратами разом із сумою амортизаційних відрахувань та балансовою вартістю основних фондів і нематеріальних активів.

англ. taxable profit (adjusted).

Прибуток позареалізаційний – кошти, отримані підприємством від діяльності, не пов'язаної з реалізацією продукції, виконанням робіт чи наданням послуг. Він охоплює різницю між сумами одержаних і сплачених штрафів, пені та неустойки, плату за надання в оренду майна, списання кредитором безнадійних боргів, доходів від цінних паперів і пайової участі.

англ. non-operating income.

Прибуток розрахунковий (чистий) – частка балансового прибутку, який залишається в розпорядженні підприємця чи підприємства після сплати податків та інших відрахувань до державного і місцевого бюджетів, виплати відсотків за банківський кредит і деяких інших обов'язкових платежів. Чистий прибуток – це джерело нагромадження фінансових засобів для розвитку виробництва, вирішення соціально-економічних проблем персоналу, виплати дивідендів акціонерам, формування резервних фондів.

англ. clearing (net) income.

Приватизація – передача державної або муніципальної власності за плату або безкоштовно у приватну власність.

англ. privatization.

Продуктивність праці персоналу – показник ефективності трудових затрат, спрямованих на створення матеріальних благ. Рівень продуктивності визначається кількістю продукції (обсягом виконаних робіт чи наданих послуг), яку виробляє один працівник за одиницю робочого часу (наприклад, за годину, зміну, місяць, рік), вимірюваної в натуральних і грошових одиницях.

англ. performance of staff.

Продукція (*лат. productio – виробляю*) – сукупність матеріальних благ, створених у процесі виробничої діяльності.

англ. production.

Продукція валова – показник, що характеризує загальний обсяг випущеної промисловим підприємством продукції протягом певного періоду в грошовому вираженні. До її складу входить уся товарна продукція; приріст невитрачених напівфабрикатів власного виготовлення, призначених для виробничого використання, а також виготовлених інструментів, пристосувань, допоміжних матеріалів, запасних частин для споживання всередині підприємства.

англ. gross production.

Продукція готова – сукупність повністю виготовлених в даному періоді виробів, котрі призначені для продажу чи постачання замовнику. У вугільній галузі готова продукція – це вугілля і продукти збагачення, що перебувають на складі підприємства, а також відвантажене вугілля, оплата за яке ще не надійшла на розрахунковий рахунок.

англ. ready production.

Продукція реалізована – товарні вироби, відвантажені підприємством та оплачені покупцем.

англ. realized production.

Продукція товарна – випущені підприємством з метою реалізації готові вироби, завершені роботи (надані послуги) виробничого характеру, що відповідають певним вимогам. Їх вартість обчислюється в оптових цінах (без податку з обороту), має натуральне і грошове вираження.

англ. commodity production.

Резерви (*франц. reserve, лат. reservare – зберігати*) **виробництва** – невикористані можливості збільшення випуску, поліпшення якості та зниження собівартості продукції за рахунок поліпшеного використання засобів виробництва і робочої сили.

англ. production reserves.

Реконструкція (*лат. constructio – побудова*) **підприємства** – докорінна перебудову підприємства, що має на меті підвищення виробничої потужності, поліпшення техніко-економічних показників та умов праці. Ознаками реконструкції підприємства є заміна морально застарілого і фізично зношеного устаткування, механізація та автоматизація виробництва, усунення диспропорцій у діяльності технологічних ланок і допоміжних служб.

англ. reconstruction of the enterprise.

Рентабельність (*нім. rentabel – прибутковий*) – економічна категорія, виражений у відсотках відносний показник прибутковості виробництва, який характеризує ефективність витрат підприємства загалом або ефективність випуску окремих видів продукції. Рівень рентабельності розраховують як відношення величини прибутку, отриманого за певний період, до середньої протягом того самого періоду вартості засобів виробництва чи до загальної величини витрат на виробництво.

англ. profitability.

Рентабельність виробництва – показник ефективності виробничої діяльності, що характеризує співвідношення між величиною відповідного виду прибутку і вартістю основних та обігових коштів підприємства.

англ. return on production.

Рентабельність випуску продукції – відношення прибутку від реалізації виробів до їхньої повної собівартості.

англ. return on output.

Рентабельність розрахункова – виражене у відсотках відношення розрахункового прибутку до вартості основних виробничих фондів й обсягу нормованих обігових коштів.

англ. calculation return.

Рентні платежі (*нім. rente, франц. rente, лат. rendere – приносити прибуток*) – внесення підприємствами, компаніями коштів до державного бюджету у вигляді частини прибутку, отриманого завдяки факторам, що не залежать від діяльності цих організацій, а пов'язані з використанням природних ресурсів.

англ. rent payments.

Реструктуризація економіки – запровадження глибоких якісних і суттєвих структурних змін на різних рівнях в усі підсистеми господарювання з метою підвищення його ефективності.

англ. restructuring of the economy.

Реструктуризація підприємства – здійснення системних організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, техніко-технологічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства та управління ним з

метою його фінансового оздоровлення, випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва.

англ. enterprise restructuring.

Ресурси (*франц. ressources, від лат. resurgo – підіймаюсь, виникаю знову*) – засоби, кошти, запаси, джерела, які перебувають у розпорядженні суб'єктів господарювання і можуть бути спрямовані на потреби економічного розвитку. Виділяють природні, економічні, технічні, кадрові, інформаційні, фінансові ресурси.

англ. recourses.

Ресурсозбереження – один із напрямів підвищення ефективності виробництва, досягається за рахунок проведення комплексу науково-технічних, організаційних та економічних заходів для забезпечення економічного та найбільш раціонального використання всіх видів ресурсів.

англ. resource saving.

Ризик – можливість виникнення непередбаченої втрати очікуваного прибутку, майна, грошей через випадкові зміни умов економічної діяльності, несприятливі обставини; загроза того, що підприємство буде змушене робити додаткові витрати або отримає нижчі від очікуваних доходи. Вимірюється частотою, імовірністю настання тих чи інших втрат.

англ. risk.

Ринкова економіка – тип економіки, в основі якої вільне підприємництво, різноманіття форм власності на засоби виробництва, ринкове ціноутворення, договірні відносини між суб'єктами господарювання, обмежене втручання держави в їхню діяльність. Головним регулятором і рушійною силою розвитку такої економіки виступає ринок.

англ. market economy.

Ринок – система товарно-грошових відносин у сфері виробництва й обміну, що сприяє випуску та реалізації товарів і послуг. Основні складові механізму дії ринку – попит, пропозиція, ціна.

англ. market.

Робітники – персонал, безпосередньо зайнятий створенням матеріальних цінностей, ремонтом основних засобів, переміщенням вантажів, наданням матеріальних послуг.

англ. workers.

Робітники допоміжні – працівники, які обслуговують виробничий процес.

англ. support workers.

Робітники основні – працівники які беруть безпосередню участь у процесі випуску продукції.

англ. major workers.

Розрахунки платіжними вимогами – форма безготівкових розрахунків, у процесі яких одержувач коштів подає в банк, котрий його обслуговує, на інкасо розрахунковий документ, що містить вимогу до платника про внесення зазначеної там суми через банк.

англ. settlement by payment requirements.

Розрахунки платіжними дорученнями – форма безготівкових розрахунків, під час яких платник подає у відділення банку, котре його обслуговує, розрахунковий документ з дорученням про переказ певної суми зі свого рахунку на рахунок утримувача коштів.

англ. settlement by payment orders.

Синдикат (*франц. syndicat – захисник*) – одна із форм монопольного об'єднання підприємств для ведення комерційної діяльності при одночасному збереженні юридичної та виробничої самостійності.

англ. syndicate.

Система заробітної плати – певний порядок нарахування винагороди працівнику з огляду на кількість та якість виконаної роботи.

англ. salary system.

Система заробітної плати акордна (акорд) (*італ. Accordo – узгодженість*) – відрядна система оплати, одноразова винагорода за виконану роботу, яка передбачає встановлення наперед певного обсягу робіт із визначенням максимального кінцевого строку його виконання та загальної величини фонду заробітної плати. Передбачено також виплату премій за оперативність і якість виконання роботи. Таким чином, працівника заохочують до скорочення термінів виконання робіт, тому акордна система підходить у разі ліквідації наслідків аварій, проведення термінового ремонту основних фондів, у будівельній практиці, тобто, така оплата праці застосовується тоді, коли роботу необхідно виконати терміново і замовник згоден оплатити її за підвищеним тарифом.

англ. accord system of wages.

Система заробітної плати відрядна пряма індивідуальна – форма винагороди працівника, величину якої розраховують множенням кількості одиниць виробленої продукції (виконаної роботи) на індивідуальну розцінку за одиницю продукції (роботи).

англ. individual direct piece system of wages.

Система заробітної плати відрядна пряма колективна – форма винагороди працівників бригади (ланки), розмір якої розраховують множенням кількості одиниць виробленої продукції (виконаної роботи) на бригадну розцінку за одиницю продукції (роботи).

англ. collective direct piece system of wages.

Система заробітної плати відрядно-преміальна – форма винагороди працівника чи бригади, за якою, крім основної суми заробітку за прямими відрядними розцінками, нараховується премія за виконання і (або) перевиконання встановлених кількісних і якісних показників роботи.

англ. piece-plus-bonus system of wages.

Система заробітної плати відрядно-прогресивна – форма винагороди, величину якої в межах встановленої норми визначають за звичайними відрядними розцінками, а в разі її перевиконання винагороду нараховують за більш високими розцінками з огляду на ступінь перевищення базового рівня завдань.

англ. progressive piece system of wages.

Система заробітної плати непряма відрядна – форма винагороди допоміжних робітників, які працюють погодинно та безпосередньо зайняті обслуговуванням робіт, виконуваних основними робітниками (робітниками-відрядниками). Таким чином, величину заробітку допоміжного робітника визначають з огляду на результати праці основних робітників, з якими пов'язано його діяльність.

англ. indirect piece system of wages.

Система заробітної плати окладна – форма винагороди керівників, спеціалістів і службовців, яку нараховують на підставі місячних посадових окладів і відпрацьованого часу, застосовуючи методи стимулювання високоефективної роботи.

англ. system of salary.

Система заробітної плати погодинно-преміальна – форма винагороди працівника, за якою, окрім тарифного заробітку (простої погодинної заробітної плати), він одержує премію за досягнення певних кількісних або якісних показників у своїй діяльності.

англ. hourly bonus system of wages.

Система заробітної плати погодинна проста (пряма) – форма винагороди працівника, величина якої розраховують множенням годинної (змінної) тарифної ставки відповідного розряду на кількість відпрацьованих годин (змін).

англ. simple hourly (direct) system of wages.

Склад джерел формування і поповнення обігових коштів – сукупність внутрішніх і зовнішніх шляхів залучення й нагромадження оборотного капіталу підприємства. Це власні оборотні кошти, прибуток підприємства, залучені, позикові кошти, кошти цільового призначення.

англ. composition and sources of working capital (working capital) funds.

Склад оборотних фондів – сукупність статей (елементів), які формують оборотні ресурси (активи) підприємства.

англ. composition of current (working) funds.

Склад персоналу обліковий – кількість працівників, прийнятих на постійну й тимчасову роботу, яка пов'язана з основною та неосновною діяльністю підприємства.

англ. the list of personnel.

Склад персоналу змінний – частина персоналу підприємства, чисельність якого, за інших рівних умов, змінюється практично прямо пропорційно зміні обсягу виробництва (наприклад, кількості видобутої корисної копалини в одиницю часу).

англ. structure of conditionally variable personnel.

Склад персоналу умовно-постійний – частина чисельності працівників підприємства, яка, за інших рівних умов, не залежить від зміни обсягу виробництва, (наприклад, кількості видобутої корисної копалини в одиницю часу).

англ. structure of conditionally permanent personnel.

Склад персоналу явочний – кількість працівників, які щозміни виходять (або мають виходити) на роботу.

англ. composition of the available personnel.

Службовці – працівники, зайняті підготовкою та оформленням документації, веденням обліку й контролю діяльності підприємства, обслуговують його господарство, працюють у сфері діловодства.

англ. employees.

Собівартість виробнича – величина усіх поточних питомих грошових витрат підприємства, що пов'язані з випуском продукції (наданням послуг, виконанням робіт). Показник враховує витрати на діяльність усіх дільниць і цехів підприємства, а також загальновиробничі та адміністративно-управлінські витрати.

англ. unit cost of production.

Собівартість дільнична (цехова) – величина поточних питомих грошових витрат, пов'язаних з випуском продукції (наданням послуг, виконанням робіт) на дільниці (в цеху).

англ. shop unit cost.

Собівартість повна (комерційна) – величина всіх поточних питомих грошових витрат підприємства, що пов'язані з виробництвом (витрати виробничі) та реалізацією продукції (витрати позавиробничі). Такий вид собівартості формує комерційну ціну продукції за методом «витрати плюс».

англ. commercial unit cost full.

Собівартість продукції – економічний показник, який визначає грошові витрати на виробництво і збут одиниці продукції. Собівартість визначається шляхом калькуляції, тобто підрахунком витрат на виробництво та реалізацію продукції. Деякі витрати можна безпосередньо включити в собівартість виробу (наприклад, на сировину й основні матеріали, відрядну заробітну плату) – їх називають прямими. Інші види витрат розподіляються за окремими видами продукції побічно (наприклад, амортизація, зарплата управлінського персоналу) – їх називають непрямими.

Собівартості продукції формується з таких елементів.

1. Витрати на сировину, матеріали, паливо та інші предмети праці, витрачені в процесі виробництва (витрата оборотних виробничих фондів).

2. Амортизаційні відрахування основних виробничих фондів, тобто відшкодування їхнього зношення в грошовій формі. Загальну суму амортизаційних відрахувань визначають на підприємстві за спеціальними нормами, її величина залежить від балансової вартості споруд, будівель, устаткування, машин та інших основних виробничих фондів і встановлених термінів їх служби.

3. Заробітна плата й відрахування на соціальне страхування. У собівартість включаються витрати на заробітну плату всього виробничого персоналу підприємства: робітників, інженерно-технічних працівників, службовців, молодшого обслуговуючого персоналу, а також відрахування на соціальне страхування. Їхні розміри визначають за встановленими державою нормами у відсотках від заробітної плати працівників.

4. Інші грошові витрати, зумовлені виробничою та збутовою діяльністю підприємства. До них відносяться відрядження, транспортні витрати, оплата різних послуг, виконаних сторонніми організаціями.

англ. product unit cost.

Соціальне ринкове господарство – одна із сучасних моделей економіки ринкового типу, яка передбачає, поряд з дією ринкових механізмів, постійну соціалізацію економічних відносин за участю спеціальних інститутів і, передусім, держави. Вони беруть на себе функцію певного соціального та матеріального вирівнювання й соціального забезпечення всіх прошарків населення (не допускаючи «зрівнялівки»), намагаючись забезпечити рівні можливості для всіх суб'єктів економіки, контролювати дотримання ними встановлених "правил гри".

англ. social market economy.

Спеціалісти – працівники, що ведуть інженерно-технічну, економічну, бухгалтерську, юридичну та інші аналогічні види діяльності.

англ. specialists.

Статут (*лат. statutum – встановлюю, вирішуюю*) – зареєстрований і затверджений в установленому законом порядку перелік правил, що регулюють основні види діяльності організації, визначають її цілі й завдання, принципи

створення та функціонування, структуру, відносини з іншими особами й державними органами, права та обов'язки.

англ. regulations.

Статутний капітал – організаційно-правова форма вкладення коштів (засобів), суму яких визначено в статуті або в договорі про заснування підприємств різних галузей економіки. Статутний капітал може містити в собі гроші та майно (будівлі, землі, а також об'єкти інтелектуальної власності: патенти, ліцензії, проекти). Статутний капітал являє собою те майно, наявність якого слугує підтвердженням відповідальності суб'єкта господарювання за свої дії.

англ. share capital.

Статутний фонд – джерело основних та обігових коштів підприємства, необхідних для його створення. Фонд може формуватися за рахунок коштів, наданих із державного бюджету, пайових внесків засновників і співвласників.

англ. assets capital.

Структура (*лат. structura – побудова, розміщення*) – поділ економічного об'єкта або економічної категорії на складові частини за певними ознаками та встановлення між ними кількісного взаємозв'язку.

англ. structure.

Структура виробництва – кількісне співвідношення і зв'язок між складовими процесу випуску продукції. Співвідношення визначається у процентах або частках одиниці.

англ. structure of production.

Структура витрат виробництва – кількісне співвідношення і зв'язок між складовими витрат на випуск продукції (надання послуг, виконання робіт). Співвідношення визначається у процентах або частках одиниці.

англ. cost structure of production.

Структура заробітної плати – кількісне співвідношення і зв'язок окремих елементів, за якими визначають суму винагороди за виконану працівником роботу. Співвідношення визначається у процентах або частках одиниці.

англ. structure of salary.

Структура капіталовкладень – кількісне співвідношення і зв'язок між видами капіталовкладень, спрямованих на задоволення різних потреб. Співвідношення визначається у процентах або частках одиниці.

англ. structure of investments.

Структура оборотних фондів – кількісне співвідношення і зв'язок окремих статей (елементів) фондів у загальній їх вартості. Співвідношення визначається у процентах або частках одиниці.

англ. structure of current (working) funds.

Структура основних фондів – кількісне співвідношення і зв'язок між окремими групами основних засобів (видова структура), а також кількісне співвідношення між окремими групами основних засобів, задіяних у технологічних ланках виготовлення продукції (виробнича структура). Співвідношення визначається у процентах або частках одиниці.

англ. structure of fixed assets.

Структура основних фондів видова – співвідношення вартості кожного з видів основних засобів у складі загальної їх вартості. Видова структуризація базується на систематизації основних засобів підприємства, тобто структурними її одиницями виступають ті чи інші види цих засобів.

англ. structure of species assets.

Структура основних фондів виробнича – співвідношення між вартістю основних засобів, задіяних у технологічних процесах, та загальною їх вартістю (частка основних засобів кожної технологічної ланки в ланцюгу виробництва підприємства).

англ. structure of the capital assets.

Структура собівартості – кількісне співвідношення і зв'язок між частками окремих видів витрат у їхній загальній сумі. Співвідношення визначається у процентах або частках одиниці.

англ. unit cost structure.

Ступінь зношення основних фондів – показник стану виробничих потужностей підприємства. Коефіцієнт обчислюється як відношення різниці між первісною та залишковою вартістю цих засобів до залишкової їх вартості.

англ. degree of depreciation of fixed assets.

Тариф (*итал. tariffa – ставка*) – 1. Система ставок для визначення розмірів доплат за надання різних послуг (їхня ціна). Найбільш важливими видами тарифів є транспортні (стягнуті за перевезення вантажів), тарифи на електричну й теплову енергію, на послуги зв'язку, комунальні, митні. 2. Система ставок оплати праці.

англ. tariff.

Тарифна система – сукупність нормативних матеріалів, що регламентують оплату праці залежно від професії, складності виконаних функцій, умов праці та її інтенсивності, стажу роботи, освіти, кваліфікації працівника. Система включає тарифну сітку, тарифні ставки, тарифні коефіцієнти, розміри посадових окладів, тарифно-кваліфікаційний довідник.

англ. tariff system.

Тарифна сітка – шкала кваліфікаційних розрядів (шість розрядів) і відповідних тарифних коефіцієнтів, за допомогою яких встановлюють безпосередню залежність заробітної плати від кваліфікації робітників.

англ. tariff grid.

Тарифна ставка – абсолютний розмір оплати праці робітника в одиницю часу (годину, зміну) відповідно до його кваліфікаційного (тарифного) розряду.

англ. wage rate.

Тарифний коефіцієнт – співвідношення між розмірами оплати робітника першого та вищого розряду.

англ. tariff rate.

Тарифно-кваліфікаційний довідник – нормативний документ, у якому певні види робіт характеризуються за складністю, а також сформульовано вимоги, згідно з якими робітникам присвоюється певний розряд.

англ. wage-rate guide.

Темп зростання – відношення рівня будь-якого показника протягом аналізованого періоду до його рівня за попередній період, взятий за 100 %.

англ. growth rate.

Типи підприємств – класифікація суб'єктів господарювання залежно від форми власності, кількості працівників та за іншими критеріями. Виділяють приватні, колективні, державні та змішаної форми власності. За критерієм кількості працівників бувають малі, середні та великі підприємства. Залежно від сфери діяльності – промислові, торгові, наукові, банківські та ін. Відповідно до організаційно-правової форми – одноосібні, державні підприємства, господарські, акціонерні товариства та ін.

англ. types of companies.

Товар – продукт праці, який задовольняє певну потребу людини і виробляється не для власного споживання, а для продажу.

англ. goods.

Товариство акціонерне (АТ) – організаційна форма об'єднання коштів (вкладів) підприємств, організацій, інших юридичних осіб і громадян з метою ведення господарської діяльності. Акціонерне товариство з обмеженою відповідальністю його членів має статутний фонд, що зосереджує певну кількість акцій однакової номінальної вартості, а його відповідальність за виконання зобов'язань підтверджується тільки власним майном. Власники акцій мають право не тільки на одержання дивідендів, а й на участь в управлінні справами товариства. Існують акціонерні товариства закриті (їхні акції розповсюджуються між акціонерами і не надходять у вільний продаж) та відкриті (акції вільно продаються й купуються). Для залучення додаткових коштів акціонерне товариство може випускати облігації, але тільки після повної

оплати всіх випущених акцій і на суму не більше 25% статутного фонду. Облігації дають право їх власникам на щорічне отримання фіксованої суми доходу. Вищий орган управління в акціонерному товаристві – загальні збори акціонерів, які визначають основні напрями його діяльності, обирають і відкликають членів ради товариства (спостережної ради), членів виконавчого органу, ревізійної комісії, затверджують річні звіти про діяльність товариства, визначають умови оплати праці його посадових осіб. В основі голосування на загальних зборах – принцип: одна акція – один голос.

англ. stock company (SC).

Товариство акціонерне відкрите (ВАТ) – підприємство, акції якого вільно продаються на фондовому ринку.

англ. opened stock company (OSC).

Товариство акціонерне закрите (ЗАТ) – підприємство, акції якого можуть переходити у власність від однієї особи до іншої тільки за згодою більшості акціонерів і на фондовий ринок не надходять.

англ. closed joint stock company (CJSC).

Товариство господарське – підприємство (організація, установа), створене на засадах угоди та на основі об'єднання коштів і майна юридичних або фізичних осіб з метою ведення підприємницької діяльності й отримання прибутку. Статутний фонд господарського товариства поділений на частки, причому розмір кожної залежить від величини внеску учасників. Законодавством України передбачено такі види господарських товариств: товариство з обмеженою відповідальністю, з додатковою відповідальністю, повне, командитне й акціонерне товариство.

англ. economic society.

Товариство з додатковою відповідальністю – господарська структура, учасники якої несуть відповідальність за її борговими зобов'язаннями шляхом внесення коштів у статутний фонд, а якщо цього недостатньо, то додатково забезпечуючи відповідальність часткою власного майна пропорційно до розміру внесків.

англ. additional liability.

Товариство з обмеженою відповідальністю – організаційна форма підприємства (господарське товариство), що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначено в установчих документах, а його відповідальність за власними зобов'язаннями (перед кредиторами, постачальниками) перебуває в межах вартості наявного там майна. Усе майно товариства з обмеженою відповідальністю належить його учасникам (пропорційно частці кожного в статутному фонді), які несуть відповідальність, забезпечену розміром власних вкладів.

англ. limited liability.

Товариство командитне (змішане) – вид господарського підприємства, до складу якого разом з одним або кількома учасниками, що несуть солідарну відповідальність за його зобов'язаннями, забезпечену власним майном, входять один чи більше учасників, відповідальність яких обмежено лише розміром внеску в майно цієї структури.

англ. mixed limited company.

Товариство повне (товариство з повною відповідальністю) – структура, всі учасники якої ведуть спільну підприємницьку діяльність і несуть солідарну відповідальність за різними її зобов'язаннями, забезпечену всім власним майном.

англ. full society (partnership).

Трест (*англ. trust – довіра*) – монополістичне об'єднання підприємств різних власників у єдиний виробничо-господарський комплекс, що супроводжується втратою кожним виробничою та юридичною самостійності.

англ. trust.

Тривалість одного обороту обігових коштів – показник ефективності використання оборотних фондів. обчислений як відношення тривалості певного календарного періоду до значення коефіцієнта обертання обігових коштів за той самий період.

англ. duration of a turnover of working (working) funds.

Трудомісткість випуску продукції – показник ефективності трудових затрат на створення матеріальних благ, визначений величиною затраченої праці (або робочого часу) на виробництво одиниці продукції. Трудомісткість є величиною, зворотною продуктивності праці.

англ. complexity of output.

Фізичне зношення – матеріальні втрати основних фондів, унаслідок чого вони перестають задовольняти вимоги (потреби) споживачів.

англ. physical wear.

Фінанси (*француз. finance, від лат. finantia – платіж*) – сукупність економічних відносин, що виникають у процесі створення та використання централізованих і децентралізованих грошових фондів.

англ. finances.

Фінансові активи – касова готівка, депозити в банках; вклади, чеки, цінні папери; паї або пайова участь у різних підприємствах.

англ. financial assets.

Фінансові ресурси підприємства – кошти, що перебувають у розпорядженні суб'єктів господарювання і йдуть на покриття виробничих витрат й утворення різних фондів та резервів.

англ. financial resources of the enterprise.

Фонд (*француз. fond, англ. fund, лат. fundus – основа*) **заробітної плати** – загальна сума для виплати винагороди (основної та додаткової) персоналу підприємства протягом певного періоду без урахування податків. У фонд заробітної плати не включено виплату допомоги, кошти, які йдуть на соціальне страхування, одноразові премії за рахунок спеціальних асигнувань, оплата витрат на службові відрядження, нарахування на зарплату працівників.

англ. payroll.

Фонд матеріального заохочення – кошти з чистого прибутку підприємств, спрямовані на матеріальне стимулювання працівників і являють собою частку фонду оплати праці.

англ. material incentive fund.

Фонди виробничі – сукупність засобів необхідних для забезпечення випуску продукції (надання послуг, виконання робіт), виражена в грошовій формі. Залежно від способів перенесення вартості на продукт виробничі фонди поділяють на основні та оборотні.

англ. production funds.

Фонди обігу – частина обігових коштів, задіяних у процесі реалізації продукції.

англ. circulation funds.

Фонди оборотні – сукупність предметів праці, виробничих засобів підприємства, що цілком споживаються в кожному технологічному циклі й повністю переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції (наданих послуг, виконаних робіт), змінюючи при цьому свою форму.

англ. negotiable (transferable) funds.

Фонди оборотні виробничі – сукупність предметів праці, задіяних у випуску продукції (наданні послуг, виконанні робіт), (сировина, матеріали, паливо, тара, запасні частини для ремонту та ін.), повністю спожитих у технологічному циклі та придбаних за рахунок обігових коштів підприємства.

англ. production negotiable (transferable) funds.

Фонди основні – сукупність засобів праці, матеріальних активів на підприємстві, призначених для тривалого використання в процесі виробництва та реалізації продукції, надання послуг, виконання робіт, адміністративних і соціально-економічних функцій.

англ. main funds.

Фонди основні виробничі – сукупність засобів праці, матеріальних цінностей, задіяних на підприємстві в багатьох виробничих циклах протягом тривалого часу, при цьому вони зберігають свою натуральну форму, а їх вартість поступово переноситься на валові витрати, пов'язані з виготовленням продукції, у міру зношення у вигляді амортизаційних відрахувань.

англ. production main funds.

Фонди основні виробничі активні – сукупність засобів та об'єктів, предмети праці, за допомогою яких безпосередньо здійснюється вплив на виробничі процеси (наприклад, застосовані у веденні розкривних, підготовчих, видобувних, транспортних робіт). Це технологічні робочі машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти, виробничий інвентар, вимірювальні й регулювальні пристрої. Розвиток активних виробничих фондів сприяє підвищенню обсягу та якості випущеної продукції (наданих послуг, виконаних робіт). Чим більша частка цих засобів в основному капіталі, тим прогресивніша його структура.

англ. active production basic funds.

Фонди основні виробничі пасивні – сукупність засобів та об'єктів, предмети праці для створення загальних умов ведення виробничого процесу та функціонування активних основних виробничих фондів. Це будівлі, споруди, різноманітні передавальні пристрої.

англ. passive production main funds.

Фонди основні невиробничі – сукупність засобів та об'єктів, що перебувають на балансі підприємства і задіяні в обслуговуванні його працівників та в задоволенні потреб виробництва. Це будівлі житлово-комунального господарства, спортивні споруди, дитячі садки, бази відпочинку.

англ. non-productive main funds.

Фондовіддача – показник економічної ефективності використання основних виробничих фондів підприємства, розрахований як відношення річного обсягу випуску валової або товарної продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів.

англ. capital productivity.

Фондоозброєність – економічний показник, що характеризує рівень технічної оснащеності праці, тобто величину основних виробничих фондів у вартісному вимірі, які використовує один працівник. Визначається як відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів до середньооблікової чисельності працівників. Зростання показника свідчить про підвищення продуктивності праці, тоді як остання має зростати швидше, ніж фондоозброєність.

англ. fixed capital per employee.

Фондомісткість – економічний показник, що характеризує обсяг основних виробничих фондів, який припадає на одиницю випущеної валової або товарної продукції. Обчислюють як відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів до річного обсягу випуску продукції. Фондомісткість – показник, обернений до показника фондівіддачі.

англ. capital ratio.

Форма оплати праці – спосіб визначення розміру винагороди працівникові з урахуванням умов його роботи.

англ. form of labor payment.

Форма оплати праці відрядна – спосіб визначення розміру винагороди працівникові, де враховується кількість одиниці виробленої продукції (виконаної роботи) та розцінки за одиницю продукції (виконаної роботи).

англ. form of piece remuneration.

Форма оплати праці погодинна – спосіб визначення розміру винагороди працівникові залежно від встановлених тарифних ставок (годинних, змінних) або за місячними посадовими окладами відповідно до відпрацьованого часу.

англ. hourly labor payment.

Форс-мажор (*француз. force majeure – непереборна перешкода, обставина*) – обставини, за яких учасники укладеного договору звільняються від узятих на себе зобов'язань через виникнення непереборної сили, настання події надзвичайного характеру, у разі, коли була виключена можливість їхнього передбачення та уникнення (стихійні лиха, воєнні дії, постанови уряду або розпорядження державних органів влади).

англ. force majeure.

Холдинг (*англ. holding, від hold – тримати, затримувати*) – вид підприємницької діяльності, який передбачає придбання контрольних пакетів акцій різних компаній з метою встановлення над ними контролю.

англ. holding.

Холдингова компанія – підприємство, яке контролює діяльність інших компаній або шляхом володіння їх акціями і грошовим капіталом, або через право призначати директорів підконтрольних компаній.

англ. holding company.

Цінні папери – грошові й товарні документи, володіння якими дозволяє реалізувати в них майнові права, а також можуть використовуватися в розрахунках та виконувати функцію застави.

англ. securities.

Штатний розпис – документ з переліком структурованих за відділами та службовими посадами працівників із зазначенням розряду (категорії), виконуваних ними робіт, розмірами посадових окладів.

англ. staffing.

Юридична особа – підприємство (організація), яке має відокремлене майно, може від свого імені набувати майнових і немайнових прав, виступає носієм прав та обов'язків, регламентованих законодавством, веде самостійний баланс видів діяльності.

англ. legal entity.

3. ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК ЕКОНОМІЧНИХ ТЕРМІНІВ І СЛОВОСПОЛУЧЕНЬ, ВІДПОВІДНИЙ ЗМІСТОВИМ МОДУЛЯМ ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІКА»

А

Авізо 3Л

Авуари 3Л

Акредитив 3Л

Активи 2Л

Акцепт 3Л

Акцептна форма розрахунків 3Л

Акціонер 1Л

Акція 1Л

– іменна 1Л

– привілейована 1Л

Амортизаційні відрахування 2Л, 3П

Амортизаційний фонд 2Л, 3П

Амортизація 2Л, 3П

– прискорена 2Л

– рівномірна (прямолінійна) 2Л, 3П

Антимонопольне (антитрестовське) законодавство 1Л

Антимонопольне регулювання 1Л

Асоціація 1Л

Б

Бартерна операція 3Л

Безакцептні розрахунки 3Л

Безготівкові розрахунки 3Л

В

Валова виручка 7Л, 10П

Вартість 2Л

– амортизована 2Л, 3П

– основних фондів на кінець року 2Л, 2П

– основних фондів середньорічна 2Л, 2П

– кредиту 3Л

– ліквідаційна 2Л, 2П

– основних фондів балансова 2Л, 2П, 3П

– основних фондів відновна 2Л, 2П

– основних фондів залишкова 2Л, 2П

– основних фондів ліквідаційна 2Л, 2П

– основних фондів початкова (первинна) 2Л, 2П, 3П

Вексель 3Л

Вивільнення обігових коштів абсолютне 3Л, 4П

Вивільнення обігових коштів відносне 3Л, 4П

Виробництво 1Л
Виручка від ліквідації основних засобів (фондів) 7Л, 10П
Виручка від реалізації неексплуатованого майна 7Л, 10П
Виручка від реалізації продукції 7Л, 10П
Витрати 6Л, 9П
– адміністративно-господарські 6Л, 9П, 10П
– валові (загальні) 6Л, 10П
– змінні 6Л
– контрольовані 6Л
– матеріальні 6Л, 9П
– майбутніх періодів 6Л
– на виробництво продукції 6Л, 9П, 10П
– накладні 6Л
– непрямі 6Л
– непродуктивні 6Л
– основні 6Л
– повні 6Л, 9П, 10П
– позавиробничі 6Л, 9П
– позареалізаційні 6Л, 9П
– прямі 6Л
– умовно-постійні 6Л
Відрахування на соціальні заходи 6Л, 9П

Г
Господарський механізм 1А

Д
Дебітор 7Л
Дебіторська заборгованість 7Л
Депозити 3Л
Джерела фінансування капітальних вкладень 2Л
Джерела формування фінансових ресурсів 3Л
Диверсифікація 1Л
– горизонтальна 1Л
– економічної діяльності 1Л
– конгломератна 1Л
– концентрична 1Л
Дивіденд 1Л
Доплати 5Л, 8П
Дотація 3Л, 7Л
Дохід 7Л
– валовий 7Л, 10П
– емісійний 7Л

Е

Економічні важелі й стимули 1Л

Емісія цінних паперів 3Л, 7Л

Ефект 7Л

– економічний 7Л, 10П

Ефективність 7Л, 10П

– економічна 7Л

З

Заробітна плата 5Л, 8П

– – відрядна 5Л, 8П

– – додаткова 5Л

– – нарахована 5Л

– – номінальна 5Л

– – основна 5Л, 8П

– – погодинна 5Л, 8П

– – реальна 5Л

Засоби виробництва 2Л

Засоби (знаряддя) праці 2Л

Збитки (збиток) 7Л

Зворотні виробничі фонди 3Л

Злиття 1Л

Змішана економіка 1Л

Зношення 2Л

І

Індекс рентабельності 7Л, 10П

Інжиніринг 1Л

Інтегральний коефіцієнт використання устаткування 2Л

Інтенсифікація виробництва 7Л

Інфляція 5Л

К

Кадри (трудові ресурси, персонал) підприємства 4Л

Калькуляція 6Л, 9П

– витрат за економічно однорідним елементами 6Л, 9П

– витрат за комплексними статтями 6Л

– собівартості 6Л, 9П

Капітальне будівництво 2Л

Капітальні вкладення 2Л

Картель 1Л

Керівники 4Л, 7Л, 8П

Коефіцієнт вибуття основних фондів 2Л, 1П

Коефіцієнт екстенсивного навантаження фондів 2Л

Коефіцієнт завантаження обігових коштів в обороті 3Л, 4П

Коефіцієнт зношення основних фондів 2Л, 2П
Коефіцієнт інтенсивного навантаження фондів (використання виробничої потужності) 2Л, 2П
Коефіцієнт обертання обігових коштів 3Л, 4П
Коефіцієнт облікового складу персоналу середньорічний плановий 4Л, 7П
Коефіцієнт облікового складу персоналу середньорічний фактичний 4Л
Коефіцієнт оновлення основних фондів 2Л, 1П
Коефіцієнт прибутковості 7Л, 10П
Коефіцієнт придатності основних фондів 2Л, 2П
Коефіцієнт приросту основних фондів 2Л, 2П
Коефіцієнт рентабельності 7Л, 10П
Консалтинг 1Л
Консорціум 1Л
Концентрація виробництва 1Л
Концерн 1Л
Кон'юнктура економічна 1Л, 7Л
Кон'юнктура ринку 1Л, 7Л
Корпоратизація 1Л
Корпорація 1Л
Кошти 3Л
– зворотні 3Л
– обігові 3Л, 4П
– обігові власні 3Л
– обігові залучені 3Л
– обігові підприємства 3Л, 4П
– обігові позикові 3Л
Кошторис 6Л, 9П
Кредит 3Л
Кредитор 3Л
Кругообіг капіталу 3Л

Л

Лізинг 2Л

М

Матеріальні активи 2Л
Матеріаломісткість продукції 3Л
Маса прибутку 7Л
Методи нарахування амортизації 2Л, 3П
Моральне зношення основних засобів 2Л

Н

Нарахування на заробітну плату 6Л, 9П
Незавершене виробництво 3Л
Неустойка 7Л

Нововведення 1Л
Норма амортизації 2Л
Норма виробітку 5Л, 8П
Норма витрат матеріальних ресурсів 3Л, 5П
Норма запасу 3Л
Норматив обігових коштів 3Л, 5П
Норматив обігових коштів на витрати майбутніх періодів 3Л
Норматив обігових коштів на сировину, матеріали, паливо 3Л
Нормування обігових коштів 3Л
Нормування обігових фондів абсолютне 3Л
Нормування обігових фондів відносне 3Л

О

Об'єкт оподаткування 7Л, 10П
Облігація 1Л, 3Л
Оборот обігових коштів 3Л, 4П
Оборотні активи 3Л
Оборотність обігових коштів 3Л
Оборотний капітал 3Л
Обсяг виробництва 7Л, 9П, 10П
Оподаткування 7Л, 10П
Оренда 2Л
Орендна плата 2Л, 3Л, 7Л
Основні засоби підприємства 2Л

П

Персонал непромисловий 4Л
Персонал промисловий (виробничий) 4Л, 7П
Підприємство 1Л
– велике 1Л
– державне 1Л
– дочірнє 1Л
– мале 1Л
– спільне 1Л
Підприємництво 1Л
Податки 7Л
Плинність кадрів 4Л
Плинність кадрів у зв'язку зі звільненням 4Л
Плинність кадрів у зв'язку з прийомом 4Л
Прибуток 7Л, 10П
– балансовий 7Л, 10П
– оподатковуваний (скорегований) 7Л, 10П
– позареалізаційний 7Л
– розрахунковий (чистий) 7Л, 10П
Приватизація 1Л

Продуктивність праці персоналу 4Л, 8П

Продукція 1Л, 3Л, 6Л, 7Л

– валова 7Л

– готова 7Л

– реалізована 7Л

– товарна 7Л

Р

Резерви виробництва 2Л, 3Л, 7Л

Реконструкція підприємства 2Л

Рентабельність 7Л, 10П

– виробництва 7Л, 10П

– випуску продукції 7Л, 10П

– розрахункова 7Л, 10П

Рентні платежі 7Л

Реструктуризація економіки 1Л

Реструктуризація підприємства 1Л

Ресурси 1Л, 2Л, 3Л

Ресурсозбереження 1Л, 2Л, 3Л, 7Л

Ризик 1Л

Ринкова економіка 1Л

Ринок 1Л

Робітники 4Л, 7П

Робітники допоміжні 4Л, 7П, 8П

Робітники основні 4Л, 7П, 8П

Розрахунки платіжними вимогами 3Л

Розрахунки платіжними дорученнями 3Л

С

Синдикат 1Л

Система заробітної плати 5Л

– – – акордна (акорд) 5Л

– – – відрядна пряма індивідуальна 5Л

– – – відрядна пряма колективна 5Л

– – – відрядно-преміальна 5Л, 8П

– – – відрядно-прогресивна 5Л

– – – непряма-відрядна 5Л

– – – окладна 5Л, 8П

– – – погодинно-преміальна 5Л, 8П

– – – погодинна проста (пряма) 5Л

Склад джерел формування і поповнення обігових коштів 3Л

Склад оборотних фондів 3Л

Склад персоналу змінний 4П, 7П

Склад персоналу обліковий 4П, 7П, 8П

Склад персоналу умовно-постійний 4П, 7П

Склад персоналу явочний 4П, 7П, 8П
Службовці 4П
Собівартість виробнича (загальношахтна, загальнокарьерна, загальнозаводська) 6Л
Собівартість дільнична (цехова) 6Л
Собівартість повна (комерційна) 6Л
Собівартість продукції 6Л
Соціальне ринкове господарство 1Л
Спеціалісти 4Л
Статут 1Л, 3Л
Статутний капітал 3Л
Статутний фонд 3Л
Структура 2Л, 3Л, 4Л, 5Л, 6Л
– виробництва 2Л, 1П
– витрат виробництва 6Л, 9П
– заробітної плати 5Л
– капіталовкладень 2Л
– оборотних фондів 3Л
– основних фондів 2Л
– основних фондів видова 2Л
– основних фондів виробнича 2Л
– собівартості 6Л, 9П
Ступінь зношення основних фондів 2Л, 2П

Т

Тариф 5Л, 8П
Тарифна система 5Л
Тарифна сітка 5Л
Тарифна ставка 5Л, 8П
Тарифний коефіцієнт 5Л
Тарифно-кваліфікаційний довідник 5Л
Типи підприємств 1Л
Товар 7Л
Товариство акціонерне (АТ) 1Л
– – відкрите (ВАТ) 1Л
– – закрите (ЗАТ) 1Л
Товариство господарське 1Л
Товариство з додатковою відповідальністю 1Л
Товариство з обмеженою відповідальністю 1Л
Товариство командитне (змішане) 1Л
Товариство повне (товариство з повною відповідальністю) 1Л
Трест 1Л
Тривалість одного обороту обігових коштів 3Л, 4П
Трудомісткість випуску продукції 4Л, 8П

Ф

Фізичне зношення 2Л
Фінанси 3Л
Фінансові активи 3Л
Фінансові ресурси підприємства 3Л
Фонд заробітної плати 5Л, 8П
Фонд матеріального заохочення 5Л
Фонди виробничі 2Л, 3Л
Фонди обігу 3Л
Фонди оборотні 3Л
 -- виробничі 3Л
Фонди основні 2Л, 1П
 -- виробничі 2Л, 1П
 -- виробничі активні 2Л, 1П
 -- виробничі пасивні 2Л, 1П
 -- невиробничі 2Л, 1П
Фондовіддача 2Л, 2П
Фондоозброєність 2Л, 2П
Фондомісткість 2Л, 2П
Форма оплати праці 5Л
 --- відрядна 5Л
 --- погодинна 5Л
Форс-мажор 1Л

Х

Холдинг 1Л
Холдингова компанія 1Л

Ц

Цінні папери 1Л, 3Л

Ш

Штатний розпис 4Л, 5Л

Ю

Юридична особа 1Л

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Англо-русский словарь по экономике и финансам: 7500 слов и выражений / Под ред. А.В. Аникина. – СПб. : Экономическая школа, 1993. – 579 с.
2. Петюх В.Н. Рыночная экономика. Настольная книга делового человека / В.Н. Петюх. – К. : Урожай, 1995. – 432 с.
3. Словник іншомовних слів: 23000 слів та термінологічних словосполучень / Уклад. Л.О. Пустовіт, О.І. Скопненко, Г.М. Сюта, Т.В. Цимбалюк. – К. : Довіра, 2000. – 1018 с.
4. Харів П.С. Економіка підприємства. Збірник задач і тестів : навч. посіб. / П.С. Харів. – К. : Знання-Прес, 2001. – 301 с.
5. Кривцов А.С. Рыночные отношения: современная терминология / А.С. Кривцов, В.М. Бережной. – Харьков : Факт, 2002. – 263 с.
6. Юн Г.Б. Словарь по антикризисному управлению / Г.Б. Юн, Г.К. Таль, В.В. Григорьев. – М. : Дело, 2003 – 448 с.
7. Загородній А.Г. Інвестиційний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Г.О. Партин. – Львів : Бескиди Біт, 2005. – 512 с.

Довідкове видання

Олександр Володимирович **Горпинич**

ТЛУМАЧНИЙ УКРАЇНСЬКО-АНГЛІЙСЬКИЙ СЛОВНИК ЕКОНОМІЧНИХ
ТЕРМІНІВ І ТЕРМІНОЛОГІЧНИХ СЛОВОСПОЛУЧЕНЬ

Довідковий посібник

Редактор О.Н. Ільченко

Підп. до друку 18.07.2016. Формат 30 x 42/4.
Папір офсет. Ризографія. Ум. друк. арк. 4,2.
Обл.- вид. арк. 5,3. Тираж 35 пр. Зам. №

Підготовлено до друку та видруковано
в Державному вищому навчальному закладі
«Національний гірничий університет»
49005, м. Дніпро, просп. Д. Яворницького, 19.