

УПРАВЛІНСЬКА ДІАГНОСТИКА



СЛОВНИК ТЕРМІНІВ І
ПОНЯТЬ

ХАРКІВ 2024



Міністерство освіти і науки України
ДЕРЖАВНИЙ БІОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет менеджменту, адміністрування та права
Кафедра менеджменту, бізнесу і адміністрування

Словник термінів і понять з дисципліни «УПРАВЛІНСЬКА ДІАГНОСТИКА»

Затверджено
рішенням Науково-методичної
комісії факультету МАП
Протокол № 1
від 18.09.2024 р.

Харків 2024

УДК 005.3:658.5
3-17

Схвалено
на засіданні кафедри менеджменту, бізнесу і адміністрування
Протокол № 1 від 27.08.2024 р.

Рецензенти:

Н. М. Колпаченко, кандидат економічних наук, доцент, завідувачка кафедри менеджменту Приватного закладу вищої освіти «Харківський технологічний університет «Шаг»;

Н. І. Райтер, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри підприємництва та торгівлі Львівського національного університету природокористування.

3-17 Словник термінів і понять з дисципліни «Управлінська діагностика» / уклад. С.О.Заїка – Харків: ДБТУ [б. в.], 2024 – 108 с.

В словнику у систематизованому вигляді представлена базова термінологія з дисципліни «Управлінська діагностика», яка буде корисною при самостійному опрацюванні матеріалу.

Призначений для студентів закладів вищої освіти денної та заочної форми навчання.

УДК 005.3:658.5

Відповідальна за випуск: Ю.В. Сагачко, канд. екон. наук

© Заїка С.О., 2024

© ДБТУ, 2024

ПЕРЕДМОВА

Управлінська діагностика є важливою складовою сучасного управління, адже вона забезпечує аналіз, оцінку та прогнозування стану та розвитку підприємств, організацій та їхніх окремих підсистем. Успішність управлінської діяльності значною мірою залежить від здатності керівників і спеціалістів оперативно визначати слабкі місця в управлінських процесах і приймати вчасні та ефективні рішення. Однак для цього необхідно не лише глибоке розуміння економічних процесів, але й володіння сучасною мовою управлінської діагностики.

Словник термінів і понять з дисципліни «Управлінська діагностика» створений з метою полегшити засвоєння основних категорій та термінології, що використовуються у цій галузі. Адже правильне розуміння спеціалізованих термінів є необхідною умовою для успішної комунікації як у вітчизняному, так і в міжнародному середовищі. Без знання відповідної термінології неможливо досягти високого рівня професійної компетенції та ефективності управління.

У словнику зібрано широкий спектр термінів і понять, що стосуються управлінської діагностики, включаючи як загальноновживані, так і вузькоспеціалізовані терміни. Основне завдання цього словника – надати коротке і доступне для розуміння пояснення понять, що дозволить здобувачам освіти та всім, хто цікавиться управлінською діагностикою, отримати необхідні знання для поглиблення розуміння цієї дисципліни.

Мета словника – допомогти здобувачам освіти у засвоєнні основних понять та термінів, що використовуються в управлінській діагностиці, та сприяти підготовці кваліфікованих фахівців з менеджменту, здатних ефективно застосовувати отримані знання у практичній діяльності.

Словник містить понад 1000 термінів та понять, які найчастіше зустрічаються в науковій літературі та навчальних посібниках з управлінської діагностики. Призначений для студентів закладів вищої освіти денної та заочної форми навчання.

А

ABC-аналіз – метод, що дозволяє класифікувати ресурси підприємства за ступенем їх важливості.

Абсолютна стійкість – підприємство має досить міцний фінансовий стан і здатність впоратися зі зобов'язаннями.

Автентичність – вимога до обґрунтування процесу діагнозу на первинних джерелах та надійній інформації.

Агрегатні індекси – загальні індекси, у яких з метою елімінування (усунення) впливу окремих чинників на індекс здійснюється фіксування інших чинників на незмінному (базовому або звітному) рівні. Такі індекси будуються за наступним правилом: якісні (інтенсивні) чинники, що входять до формули, фіксуються на рівні базового періоду, кількісні – на звітному рівні.

Адекватний маркетинг – відповідні сучасним умовам, вимогам і рівню знань маркетингові дії (зусилля, процедури, заходи), що забезпечують максимально ефективний продаж об'єкта. Тривалість маркетингу має бути достатньою, щоб майно, що продається, привернуло до себе увагу адекватної кількості покупців. Період маркетингу, природно, передє даті оцінювання.

Акордна оплата – різновидність прямої відрядної оплати праці, яку встановлюють не за відпрацьований час, а за обсяг виконаної роботи в цілому.

Аксіома – положення, яке сприймається без доказів у зв'язку з їх очевидністю.

Актив – 1) частина бухгалтерського балансу, яка відображає на певну дату всі належні підприємству активи; 2) майнові права, що належать фізичній чи юридичній особі; 3) перевищення грошових надходжень держави, одержування із-за кордону, над її закордонними витратами.

Актив балансу бухгалтерського – частина (ліва) балансу бухгалтерського, що вказує на певну дату, склад і розміщення всіх належних даному підприємству (організації, установі) матеріальних цінностей, грошових коштів.

Активи – ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до здобуття економічних вигод у майбутньому.

Активи дохідні – активи, що забезпечують дохід (наприклад, депозити, процентний дохід тощо).

Активи ліквідні – 1) елементи групи коштів, які включають

валюту, банківські депозити та певні види цінних паперів; 2) кошти, цінні папери, матеріальні цінності, інші активи, які можуть бути швидко реалізовані без відчуття втрати їхньої поточної вартості і використання для сплати боргових зобов'язань.

Активи матеріальні – 1) основні фонди й оборотні активи будь-якого виду, відмінні від коштів, цінних паперів, деривативів та нематеріальних активів; 2) основні фонди та оборотні активи в будь-якому вигляді, що відрізняються від коштів, цінних паперів, дивідендів та нематеріальних активів.

Активи нематеріальні – 1) частина майна підприємства, наданого через належні йому патенти, ліцензії та інші права на інтелектуальну власність, права користування землею, водою та іншими ресурсами, будинками, спорудами і обладнанням, інші майнові права, товарні знаки, придбані або орендовані брокерські місця, комп'ютерні програми тощо; 2) засоби, що не мають фізичної, відчутної форми, але дають підприємству дохід. Це, як правило, різні права підприємств, наприклад, патенти, товарні знаки, торгові марки, авторські права, ліцензії тощо.

Активи необоротні – 1) сукупність майнових цінностей підприємства, які багаторазово беруть участь у процесі його господарської діяльності; 2) власні ресурси підприємства, які вибули з господарського обороту, але й далі залишаються на його бухгалтерському балансі.

Активи оборотні (поточні) – 1) сукупність майнових цінностей підприємства, які обслуговують поточний господарський процес і повністю споживаються впродовж одного операційного циклу; 2) грошові кошти чи еквіваленти, що необмежені у використанні, а також активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу або дванадцяти циклів від дати балансу.

Активи операційні – активи підприємства, безпосередньо задіяні в його виробничій діяльності та формуванні доходу від цієї діяльності.

Активи поточні чисті – різниця між поточними активами та поточними зобов'язаннями.

Активи чисті – 1) активи підприємства за відрахуванням його зобов'язань; 2) сукупність майнових цінностей підприємства, сформованих за рахунок власного капіталу.

Активів доходність – чистий дохід плюс затрати за користування кредитом, виражені у відсотках до загальної вартості

активів.

Акцент – форма безготівкових розрахунків.

Амортизація – 1) систематичний розподіл вартості, яка амортизується, чи необоротних активів упродовж терміну їх корисного використання; 2) елемент витрат, до якого включають суму нарахованої амортизації основних засобів та нематеріальних активів; 3) у страховій справі – зменшення вартості застрахованого майна внаслідок його зношування; 4) визнання боргового зобов'язання недійсним через його втрату або викрадення.

Амортизація нематеріальних активів – поступове списання вартості нематеріальних активів у процесі їх виробничого використання.

Амортизація основних засобів – списання протягом часу з вимогами оподаткування та бухгалтерського обліку, вартості основних засобів, що амортизується, зниження вартості основних фондів у процесі їх використання.

Аналіз за допомогою коефіцієнтів – розрахунок відносин між окремими фінансовими показниками діяльності підприємства.

Аналіз зовнішнього середовища – оцінювання стану і перспектив розвитку найважливіших, з погляду підприємства, суб'єктів і чинників навколишнього середовища: галузі, ринків, постачальників і сукупності глобальних чинників зовнішнього середовища, на які підприємство не може безпосередньо впливати.

Аналіз кадрового потенціалу – вивчає індивідуально-психологічні, професійні, соціальні якості персоналу, має за мету виявлення резервів колективу та найбільш доцільних і дієвих керуючих чинників.

Аналіз технологій управління – визначає характер розділення та кооперування праці у відповідності до завдань та функцій; порядок отримання та обробки інформації і підготовки рішень; раціональність процедури прийняття рішень; ефективність контролю за реалізацією рішень; доцільність і обґрунтованість операцій з обробки документів; ефективність використання технічних засобів.

Аналітичний метод – прийом, за допомогою якого складний економічний процес, такий як господарська діяльність підприємства, абстрактно розкладається на менш складні складові елементи.

Аналітичні методи обґрунтування управлінських рішень – методи, що встановлюють аналітичні (функціональні) залежності між умовами вирішення задачі (факторами) та її результатами (прийнятим рішенням).

Анкетний метод – письмове опитування працівників, причетних до якихось проблем або виробництва, з метою з'ясування питань, що цікавлять.

Антикризове управління – тип управління, що являє собою систему методів і принципів розроблення й реалізації специфічних управлінських дій щодо прогнозування кризових ситуацій та явищ і усунення їх.

Антикризовий розвиток – контрольований процес уникнення або подолання кризової ситуації, який відповідає цілям підприємства та тенденціям його розвитку.

Аргумент – підстава, доказ, які використовуються для обґрунтування, підтвердження чогось.

Асортимент – перелік найменувань продукції з вказівкою її обсягу випуску за кожним видом.

Асортимент продукції – 1) склад і співвідношення окремих видів виробів у продукції підприємства, галузі економіки чи в будь-якій групі товарів; 2) набір різних товарів, їх видів і різновидів, об'єднаних за певною класифікацією.

Аудит – незалежна формальна верифікація фінансових звітів і операційних видів діяльності підприємства.

Аудиторський (бухгалтерський) аналіз – вид аналізу, що проводиться з метою оцінки і прогнозування фінансового стану і фінансової стійкості суб'єктів господарювання.

Аудиторські стандарти – основні принципи виконання аудиторських процедур.

Б

База даних – сховище інформації в певному накопичувачу (комп'ютер, довідник).

Базисна ціна – фіксована у договорах або прейскурантах ціна товару з установленими параметрами якості, специфікації, розміру, складу тощо.

Баланс – 1) звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал; 2) фінансовий документ, в якому кошти підприємства (у грошовій формі) згруповано як за їх складом і розміщенням, так і за джерелами надходження; 3) система взаємозв'язаних показників, що характеризує будь-яке явище або процес шляхом співставлення його окремих сторін; 4) різниця між доходами і витратами система взаємопов'язаних показників, які характеризують наявність

матеріальних, трудових, грошових ресурсів та їх використання. Він може бути плановим або звітним. Плановий баланс дає змогу встановити відповідність між передбачуваним обсягом ресурсів і потребами в них. Звітний баланс характеризує фактичну наявність ресурсів та їх використання.

Баланс бухгалтерський – основна форма бухгалтерської звітності підприємства, що показує в грошовій формі його активи, зобов'язання і власний капітал. Один з елементів методу бухгалтерського обліку.

Баланс доходів і видатків (фінансовий план) – документ, в якому характеризуються фінансові результати діяльності господарських структур різних рівнів управління.

Баланс ліквідаційний – основний фінансовий документ, що відображає майновий стан підприємства на дату припинення його діяльності як юридичної особи. Складається ліквідаційною комісією і затверджується власником підприємства чи органом, який прийняв рішення про ліквідацію.

Баланс робочого часу – 1) система показників, що характеризують використання робочого часу, величину та склад трудових витрат, а також втрати робочого часу; 2) фактично відпрацьований час працівниками (за зміну, добу, місяць, рік).

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

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

Балансовий метод – зіставлення взаємопов'язаних показників господарської діяльності з метою з'ясування і вимірювання їх взаємного впливу, а також підрахунку резервів підвищення ефективності виробництва.

Банк моделей – сукупність механізмів і методологічних інструментів, які дозволяють докладно описати ситуацію всередині підприємства.

Банкрут – неплатоспроможний боржник, офіційно визнана неплатоспроможна юридична або фізична особа, підставою оголошення якої банкрутом є перевищення суми її боргу над задокументованою вартістю її рухомого й нерухомого майна.

Банкрутство – 1) визнана господарським судом нездатність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані

судом вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури; 2) неспроможність боржника платити за своїми борговими зобов'язаннями та виконувати зобов'язання перед бюджетом; 3) підтверджена документально неспроможність підприємства оплатити свої зобов'язання та фінансувати поточну основну діяльність за дефіцитом коштів.

Банкрутство підприємства – визнана арбітражним судом або оголошена боржником нездатність у повному обсязі задовольнити вимоги кредиторів по грошових зобов'язаннях і (або) виконати обов'язок по сплаті обов'язкових платежів.

Банкрутство приховане – навмисне приховування факту стійкої фінансової неспроможності підприємства та пов'язане з ним подання недостовірної інформації кредиторам, державним органам, іншим зацікавленим особам.

Банкрутство умисне – свідоме доведення суб'єкта підприємницької діяльності до стійкої фінансової неспроможності, до якого з корисливих мотивів вдається власник або посадова особа підприємства.

Банкрутство фіктивне – свідоме навмисне поширення підприємством інформації щодо своєї фінансової неспроможності з метою ухиляння від оплати зобов'язань або шантажу кредиторів для отримання в них відтермінування платежів, зменшення суми основного боргу тощо.

Бенчмаркінг – процес пошуку стандартного чи еталонного економічно ефективнішого підприємства-конкурента з метою порівняння з власним та переймання його найкращих методів роботи.

Бенчмаркінг конкурентоспроможності – методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства, що полягає у зіставленні характеристик певного підприємства-конкурента, який досяг їх найкращого рівня.

Бізнес – економічна діяльність, спрямована на отримання прибутку; будь-який вид підприємницької діяльності, що забезпечує дохід чи інший зиск.

Бізнес-діагностика – ретроспективне, оперативне та перспективне комплексне дослідження господарської діяльності підприємства, необхідне для обґрунтування його господарської політики на майбутнє.

Бізнес-план – документ, що містить систему заходів чи програму дій, пов'язаний часом і місцем реалізації, узгоджених

метою і ресурсами та спрямованих на отримання максимального прибутку через реалізацію підприємницького проєкту, зокрема й інвестиційного.

Бізнес-процес – сукупність бізнес-операцій, певна кількість внутрішніх видів діяльності, що починаються з одного або більше входів і закінчуються створенням продукції, необхідної клієнту (клієнт – не обов’язково зовнішній відносно підприємства споживач, це може бути підрозділ підприємства або конкретний працівник).

Боржник – підприємство, нездатне задовольнити вимоги кредиторів за грошовими зобов’язаннями і (або) виконати обов’язок щодо сплати обов’язкових платежів протягом встановленого терміну.

Будівництво незавершене – обсяг фактично освоєних капітальних вкладень на незакінчених і не введених до експлуатації будовах і об’єктах будівництва станом на певну дату.

Бухгалтерська вартість – у відношенні до активів – капіталізовані затрати на створення (придбання) даного активу за мінусом нагромадженої амортизації – як це представлено в облікових документах.

Бухгалтерська звітність – 1) єдина система даних про майнове і фінансове становище підприємства та про результати його господарської діяльності, що складається на основі даних бухгалтерського обліку за встановленими формами; 2) звітність, що складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів.

Бюджети – плани, в яких здійснюється розподіл ресурсів між окремими видами діяльності та підрозділами підприємства.

Бюджетування – процес розподілу фінансових ресурсів підприємства між окремими його підрозділами.

В

Валовий дохід – різниця між загальною сумою виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) і розміром платежів (за придбані товарно-матеріальні цінності та надані послуги) і амортизаційні відрахування.

Варіативність – врахування різноманітних можливостей та альтернативних шляхів виявлення і вирішення проблем підприємства.

Вартість – 1) грошовий еквівалент цінності об’єкта, який покупець готовий обміняти на право власності на цей об’єкт виражений в грошах; 2) цінність будь-чого або величина витрат на

будь-що. Вартість є тією реальною базою, що робить гроші та товар економічно тотожними поняттями. Товар обмінюється на гроші, а гроші на інший товар завдяки тому, що ці ринкові категорії мають спільну основу.

Вартість активу балансова – вартість активу за даним бухгалтерського обліку, зазначена в балансі підприємства.

Вартість активу економічна – максимальна ціна, яку можуть заплатити за певний актив з урахуванням альтернативних витрат на придбання іншого активу аналогічного призначення.

Вартість балансова скоригована – балансова вартість, обчислена після того, як будь-який актив або активи було вилучено з активів, додано до них чи змінено його балансову ціну.

Вартість залишкового заміщення – мінімальна сума витрат (за поточними цінами), необхідних для заміщення даного об'єкта іншим об'єктом, який не гірший за даний об'єкт за певними функціональними, конструктивними та експлуатаційними характеристиками.

Вартість заміщення – вартість, яка визначається шляхом урахування поточних цін на придбання або створення сучасного об'єкта-аналога, який має еквівалентну корисність і характеристики порівняно з існуючим активом.

Вартість інвестиційна – ціна інвестиційного капіталу, обчислена за очікуваними інвестором доходами та конкретною ставкою їх капіталізації.

Вартість капіталу – 1) ціна, яку підприємство платить за його залучення з різних джерел; 2) витрати на залучення капіталу з різних джерел, тобто сума коштів, які підприємство повинно регулярно виплачувати власникам капіталу з урахуванням суми залученого капіталу.

Вартість капіталу гранична – максимальна сума капіталу, що залучається підприємством. Показник, що характеризує середній приріст вартості капіталу на кожну нову його одиницю, яку додатково залучає підприємство.

Вартість капіталу середньозважена – середня ціна, яку підприємство платить за використання сукупного капіталу, сформованого з різних джерел.

Вартість кредиту – сума, яку позичальник сплачує кредиторів за користування кредитом.

Вартість ліквідаційна – сума коштів, яку передбачається отримати у разі ліквідації певного активу, вартість активів

підприємства як цілісного майнового комплексу у разі його ліквідації.

Вартість ліквідаційна гарантована – для орендаря – частина ліквідаційної вартості, яку орендар або пов'язана з ним особа гарантує до сплати.

Вартість майбутня – вартість капіталу через певний період часу з урахуванням певної процентної ставки.

Вартість майнового комплексу підприємства – вартість підприємства в цілому.

Вартість об'єкта основних засобів первісна – вартість, за якою об'єкти основних засобів зараховують на баланс підприємства.

Вартість основних фондів балансова – вартість основних фондів на початок і кінець кожного року, визначена балансовим методом за даними бухгалтерського обліку про наявність і рух основних фондів.

Вартість основних фондів відновна – вартість відтворення основних фондів за чинними цінами. Її визначають, зважаючи на умови відтворення основних фондів, які реально склалися на момент їх переоцінки.

Вартість основних фондів залишкова – вартість основних фондів, не перенесена на вартість готової продукції, за станом на дату оцінювання основних фондів.

Вартість основних фондів ліквідаційна – вартість матеріальних цінностей, отримана після ліквідації об'єктів основних фондів, за відрахуванням витрат, пов'язаних із їх ліквідацією.

Вартість основних фондів початкова – фактична ціна, заплачена за певний новий об'єкт основних фондів під час його придбання, включаючи витрати на доставку та встановлення об'єкта.

Вартість основних фондів середня – показник, який обчислюють, використовуючи моментні показники вартості основних фондів на кожну звітну дату.

Вартість первісна – історична собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених або витрачених для придбання чи створення необоротних активів.

Вартість переоцінена – вартість необоротних активів після переоцінки.

Вартість підприємства балансова – вартість активів підприємства, зменшена на суму його боргових зобов'язань,

Вартість, яка амортизується – первісна або переоцінена

вартість необоротних активів з відрахуванням їх ліквідаційної вартості.

Введення в дію основних фондів – показник вартості збудованих і прийнятих до експлуатації у встановленому порядку об'єктів будівництва – будівель, споруд, підприємств, їх черг, а також обладнання, інструменту, інвентарю тощо.

Введення в дію потужностей – показник, який характеризує величину потужностей, створених внаслідок капітальних вкладень в основні фонди.

Векселі видані – сума заборгованості, на яку підприємство видало векселі на забезпечення поставок (робіт, послуг) постачальників, підрядчиків та інших кредиторів.

Векселі одержані – заборгованість покупців, замовників та інших дебіторів за відвантажену продукцію (товари), інші активи, виконані роботи та надані послуги, яка забезпечена векселями.

Вексель – цінний папір, що засвідчує безумовне грошове зобов'язання боржника сплатити у певний термін зазначену суму грошей власникові векселя.

Вертикальний (структурний) аналіз – аналіз внутрішньої структури звітності, що показує відсоткове відношення впливу різних чинників на кінцевий фінансовий результат. При здійсненні такого аналізу узагальнюючий показник береться за 100 %, а кожна його складова обчислюється як питома вага (частка від 100 %).

Вертикальний порівняльний аналіз – вид аналізу, що вивчає структуру економічних явищ і процесів шляхом розрахунку питомої ваги частин у загальному цілому (питома вага власного капіталу в загальній його сумі), співвідношення частин цілого між собою (наприклад, власного і позикового капіталу, основного й оборотного капіталу), а також вплив чинників на рівень результативних показників шляхом порівняння їхньої величини до та після зміни відповідного показника.

Вибіркові спостереження – прийоми статистичного спостереження якісних характеристик господарського процесу (при визначенні дефектів товарів, що надійшли в торгівлю).

Вибуття основних засобів – списання основних засобів за їх балансовою вартістю у разі їх повної зношеності, знищення внаслідок стихійного лиха чи аварії, безоплатної передачі іншим підприємствам, реалізація на сторону, недостачі під час проведення інвентаризації.

Визначення еталона (бенчмаркінг) – припускає оцінку

визначеної діяльності стосовно еталона у своєму чи якому-небудь іншому підприємстві.

Використання капіталу – процес безперервної реалізації основного призначення капіталу, як економічного ресурсу, в операційній та інвестиційній діяльності підприємства, який характеризується пошуком та забезпеченням найефективніших шляхів зростання його вартості.

Вилучений капітал – 1) фактична собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених акціонерним товариством у його учасників; 2) передача майна державними (казенними) та комунальними підприємствами (у балансі наводиться в дужках та вираховується при визначенні підсумку власного капіталу).

Винагородження – широкий спектр конкретних засобів, що базуються на системі цінностей людини.

Виробництво незавершене – незакінчена продукція на різних стадіях технологічного процесу і запаси напівфабрикатів власного виробництва, на які списують витрати.

Виробничий потенціал підприємства – 1) відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого виробничого результату при найбільш ефективному використанні: інтелектуального капіталу підприємства для пошуку передових форм організації виробництва; наявної техніки з метою одержання найбільш високого рівня технологій; матеріальних ресурсів для забезпечення максимальної економії й оборотності; 2) сукупність можливостей підприємства для виробництва продукції, включаючи його основні виробничі ресурси, такі як основні фонди, матеріальні запаси, а також паливно-енергетичне забезпечення.

Виробничі запаси – вартість запасів сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектувальних виробів, запасних частин, тари, будівельних та інших матеріалів, призначених для використання в ході нормального операційного циклу.

Виручка від реалізації – сума грошових коштів, що надходять від платника на рахунок підприємства за поставлені товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги.

Вихідні комунікації – передача інформації з нижчих рівнів управління на вищі.

Виторг від реалізації продукції – кошти за вироблену продукцію, виконані роботи чи надані послуги, які надійшли на рахунок підприємства чи його каси.

Витрати – зменшення економічної вигоди у звітному періоді у формі вибуття або використання активів чи збільшення зобов'язань, грошове вираження суми ресурсів, використаних з певною метою; економічний показник роботи підприємства, що характеризує суму витрат, здійснених у процесі господарської діяльності.

Витрати адміністративні – частина витрат підприємства, до яких належать: зарплата адміністративно-управлінського персоналу з відповідними нарахуваннями на неї.

Витрати альтернативні – витрати виробництва товарів чи послуг, вимірювані вартістю найкращої втраченої можливості використання факторів виробництва, витрачених на створення цих товарів і послуг.

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

Витрати виробництва – 1) сукупні затрати живої та уречевленої праці на виробництво продукту; 2) сукупність витрат живої праці та праці, уречевленої в засобах виробництва на всіх стадіях створення продукції; 3) витрати на виробництво продукції зазвичай виражаються в грошовій формі. Розрізняють постійні витрати, змінні витрати, загальні (валові) витрати, а також альтернативні витрати.

Витрати граничні – зростання витрат внаслідок виробництва ще однієї одиниці продукції.

Витрати експлуатаційні – витрати на утримання та експлуатацію обладнання, зокрема витрати на поточне обслуговування і ремонт.

Витрати загальновиробничі – 1) витрати на обслуговування основного і допоміжного виробництва підприємства, а саме: оплата праці персоналу управління й обслуговування виробництва; 2) складова виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), які не мають безпосереднього зв'язку з технологічним процесом основних та допоміжних структурних підрозділів підприємства, а пов'язані лише з його організацією, обслуговуванням і створенням для підрозділів необхідних умов виробництва та здійсненням управління.

Витрати змінні – 1) витрати матеріальних і трудових ресурсів

на виробництво продукції, що змінюються пропорційно обсягові виробництва; 2) витрати, абсолютна величина яких зростає із збільшенням обсягу випуску продукції і зменшується із його зниженням. Це витрати на сировину та матеріали, куплені напівфабрикати та комплектуючі вироби, технологічне паливо й енергію, оплату праці працівникам, які зайняті у виробництві продукції, з відрахуваннями на соціальні заходи, а також інші витрати; 3) витрати, що залежать від обсягу виробництва і продажу продукції. В основному це прямі витрати ресурсів на виробництво і реалізацію продукції (пряма заробітна плата, витрата сировини, матеріалів, палива, електроенергії тощо).

Витрати зовнішні – витрати виробництва, які підприємство перекладає на інших суб'єктів або на суспільство загалом.

Витрати інвестиційні – довготермінові витрати інвестиційних ресурсів підприємства, пов'язані з розв'язанням завдань його стратегічного розвитку.

Витрати майбутніх періодів – витрати, здійснені підприємством у звітному році, але списані на собівартість у наступні періоди.

Витрати маркетингу – сукупні витрати підприємства на проведення аналізу ринкових досліджень, розробку комплексу маркетингових заходів, підтримку конкурентоздатності товару, іміджу підприємства і створення стійкого становища на ринку.

Витрати матеріальні – спожиті у виробничому процесі засоби виробництва, які втілюють у собі минулу працю і переносять свою вартість на новостворену продукцію.

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

Витрати на товар виробництва – сума вартості сировини і енергії, витрати на обслуговування і робочу силу.

Витрати накладні – 1) витрати на господарське обслуговування виробництва та управління; вони є допоміжними до основних витрат на виробництво і поряд з ними входять у собівартість продукції; 2) витрати на здійснення господарської діяльності, які не можна безпосередньо віднести на виробництво конкретного товару, і тому їх певним чином розподіляють між собівартістю всіх товарів, що виробляє підприємство.

Витрати нараховані – здійснені, але не оплачені підприємством на дату складання балансу, витрати, що зумовлюють його короткотермінові зобов'язання.

Витрати непрямі – 1) витрати, пов'язані з виробництвом декількох видів продукції, які включають до її собівартості не прямо, а опосередковано – за допомогою спеціальних розрахунків у певній пропорції відповідно до економічного обґрунтованих нормативів; 2) витрати, що не можуть бути віднесені безпосередньо до певного об'єкта витрат економічно можливим шляхом.

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

Витрати основні – витрати, безпосередньо пов'язані з виробничим процесом виготовлення продукції.

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

Витрати підприємства грошові – витрати, що виникають у процес виробничо-господарської діяльності підприємства і пов'язані з придбанням матеріальних ресурсів, виплатою заробітної плати, ремонтом основних фондів, відрахуванням у бюджет, утриманням житлово-комунального господарства тощо.

Витрати повні – сумарні витрати на виробництво і реалізацію продукції.

Витрати позавиробничі – витрати, пов'язані з реалізацією продукції, їх зараховують до собівартості продукції.

Витрати позареалізаційні – необхідні та обґрунтовані витрати на здійснення активної чи пасивної економічної діяльності, які безпосередньо не пов'язані з виробництвом та реалізацією товарів.

Витрати постійні – 1) витрати матеріальних і трудових ресурсів на виробництво продукції, що не залежать від обсягу виробництва, а зумовлені тільки структурою та організацією управління виробництвом; 2) витрати, абсолютна величина яких із збільшенням (зменшенням) обсягу випуску продукції істотно не змінюється.

Витрати поточні – постійні, звичайні витрати або витрати, в яких періодичність менша, ніж місяць.

Витрати прями – витрати, пов’язані з виробництвом окремого виду продукції, які можуть бути безпосередньо включені до її собівартості.

Вихідні показники – результати виробництва: обсяги продукції, її номенклатура, якість, трудомісткість, собівартість тощо.

Відновна вартість – 1) вартість відтворення фондів за сучасних умов господарювання (вартість основних фондів за сучасними цінами); 2) вартість, яка обчислюється шляхом урахування поточних цін на придбання або створення точної копії об’єкта майна; 3) вартість повного відтворення основних фондів у сучасних умовах виробництва і діючих цінах.

Відносна економія (перевитрата) фонду заробітної плати – різниця між фактично нарахованою заробітною платою та базовим її фондом, скоригованими на фактичний темп зростання (зниження) обсягу виробництва та продуктивності праці.

Відносний розмір виконання плану – відношення між фактичним і плановим рівнями показника, виражене у відсотках.

Відносний розмір планового завдання – відношення планового рівня показника поточного року до його минулого рівня або до середнього за три-п’ять попередніх років.

Відносні показники – виражають співвідношення розміру досліджуваного явища з розміром якогось іншого явища або з розміром цього явища, але взятим за інший час або за іншим об’єктом.

Відносні розміри ефективності – співвідношення ефекту з ресурсами або витратами, наприклад, виробництво продукції на 100 га сільськогосподарської площі, на одну гривню витрат, на одного робітника тощо.

Відносні розміри інтенсивності – такі, що характеризують ступінь поширеності, розвитку якогось явища у відповідному середовищі.

Відносні розміри координації – співвідношення частин цілого між собою, наприклад, активної і пасивної частини основних виробничих фондів, силових і робочих машин тощо.

Відправник – особа, котра генерує інформацію, призначену для передачі.

Відрахування – платежі до бюджету та державних спеціальних фондів, що мають цільове призначення.

Відрахування із заробітної плати – усі види грошових відрахувань із заробітної плати працівника.

Відстрочені податкові зобов'язання – сума податків на прибуток, що підлягають сплаті в майбутніх періодах внаслідок тимчасової різниці між обліковою та податковою базами оцінки.

Відходи виробництва – залишки сировини, матеріалів, напівфабрикатів, що втратили повністю або частково однорідні споживчі властивості.

Відходи споживання – вироби і матеріали, що втратили свої споживчі властивості внаслідок фізичного або морального зносу.

Вказівка, роз'яснення – регламентує методичний та технологічний характер дій.

Власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після відрахування його зобов'язань.

Власні методичні прийоми аудиторського контролю – це специфічні прийоми, вироблені практикою на основі досягнень економічної науки.

Власні оборотні кошти (власний оборотний капітал, робочий капітал, функціонуючий капітал) – сума власного капіталу, вкладена в оборотні активи. Розраховується двома способами: 1) різниця суми власного капіталу, довгострокових зобов'язань і необоротних активів; 2) різниця оборотних активів і поточних зобов'язань.

Внутрішні джерела інформації для підприємства – ті джерела, що знаходяться всередині самого підприємства (внутрішньогосподарські).

Внутрішні чинники – чинники, вплив яких на конкурентоспроможність цілком або частково залежить від самого підприємства.

Внутрішній аналіз – аналіз, що проводиться безпосередньо на підприємстві для потреб оперативного, короткострокового і довгострокового управління виробничою, комерційною і фінансовою діяльністю.

Внутрішньогосподарська (управлінська) звітність – спеціальна звітність, що складається на підставі даних бухгалтерського обліку і призначена для задоволення потреб в інформації внутрішніх користувачів – органів управління підприємства.

Внутрішня вартість – оптова ціна на товар усередині країни.

Внутрішня діагностика – діагностика, спрямована на виявлення поточного стану конкретного підприємства; виконується власними фахівцями підприємства всередині його структур.

Особливістю її є те, що аналіз проводиться в межах самого підприємства.

Встановлене устаткування – змонтоване і підготовлене до роботи устаткування, що знаходиться в цехах.

Втрати – частина виробничих ресурсів, що була витрачена без отримання продукції, перевитрачена порівняно з раціональними нормативними витратами або взагалі не використовувалась, тобто не функціонувала, простоювала.

Вхідні показники – витрати всіх видів ресурсів, умови їх виробничого споживання, природні умови тощо.

Г

Галузевий аналіз – методика якого враховує специфіку окремих галузей економіки (промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту, торгівлі тощо).

Галузь (у контексті діагностики конкуренції) – група підприємств-виробників товарів, що є близькими заміниками один одного.

Гарантія – передбачене законом чи окремою угодою зобов'язання, згідно з яким юридична або фізична особа відповідає повністю або частково перед кредиторами у разі невиконання боржником своїх зобов'язань.

Гарантія банківська – порука банку-гаранта за свого клієнта в тому, що банк бере на себе зобов'язання перед юридичними та фізичними особами здійснити власним коштом платежі, не сплачені клієнтом у належний термін.

Гіпотеза – наукове припущення, висунуте для пояснення будь-яких явищ, процесів або причин, які зумовлюють даний наслідок.

Гістограма – діаграма, яка використовується для відображення даних з таблиці частот у вигляді окремих стовпців. Кожен стовбець гістограми відображує значення частот для визначення інтервалу угруповання.

Гнучкість виробничої системи – здатність виробничої системи змінювати широту свого профілю без суттєвої зміни затрат.

Гнучкість підприємства фінансова – спроможність підприємства оперативно формувати необхідний обсяг фінансових ресурсів у разі неочікуваної появи вискоєфективних пропозицій чи нових можливостей прискорення економічного розвитку.

Горизонтальний аналіз – порівняння кожного показника

звітності поточного періоду з попереднім періодом. Здійснюється поетапне зіставлення звітів, визначаються абсолютні та відносні відхилення конкретних фінансових показників.

Горизонтальний аналіз балансу – визначення абсолютних і відносних змін величин різних статей балансу за звітний період.

Горизонтальний порівняльний аналіз – вид аналізу, що використовується для визначення абсолютних і відносних відхилень фактичного рівня досліджуваних показників від базового (планового, минулого періоду, середнього рівня, досягнень науки і передового досвіду).

Горизонтальні зв'язки – комунікативні зв'язки між різними підрозділами одного рівня чи людьми в підприємстві, які незалежні одне від одного.

Горизонтальні комунікації – обмін інформацією між членами однієї групи або співробітниками рівного рангу.

Господарська операція – дія або подія, яка спричиняє зміни в структурі активів і зобов'язань у власному капіталі підприємства.

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

Господарський ризик – небезпека втрат, збитків в умовах, коли господарська діяльність відбувається в ситуації невизначеності через нестачу інформації.

Готівка – 1) одна з форм існування грошей (у вигляді грошових знаків – банкнот, монет). Використовується як засіб обігу та платежу; 2) грошові знаки національної валюти України – банкноти і монети, які є дійсним платіжним способом.

Готівка касова – гроші готівкою, що є в касах підприємств, організацій, установ, банків тощо.

Готова продукція – запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками і відповідають технічним умовам і стандартам. Продукція, яка не відповідає наведеним вимогам (крім браку), та роботи, які не прийняті замовником, показуються у складі незавершеного виробництва.

Граничний продукт – фактори виробництва – додатковий випуск товару, пов'язаний зі збільшенням факторів виробництва на одиницю при незмінності обсягу інших використовуваних факторів виробництва. Граничний продукт визначається як приріст випуску

товару, що припадає на одиницю приросту даного фактора.

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

Гроші паперові – паперові знаки, які використовуються в якості засобів грошового обігу.

Грошовий потік – 1) сума чистого доходу (прибутку) або економії собівартості, одержуваних у процесі експлуатації об'єкта та суми амортизаційних відрахувань; 2) надходження підприємства мінус його грошові виплати за певний період.

Грошові кошти – 1) загальна сума виручки, яка відшкодовує оборотні засоби, що авансовані в процес виробництва на оплату сировини, матеріалів, палива, електроенергії та чиста виручка у вигляді валового доходу; 2) готівка, засоби на рахунках у банках і депозити до запитання; 3) доходи і надходження, що акумулюються в грошовій формі на рахунках підприємств, організацій, установ та домашніх господарств у банках і використовуються для забезпечення їхніх власних потреб або розміщення у вигляді ресурсів банків. За правом розпорядження кошти поділяються на кошти підприємств і господарських організацій; бюджету та бюджетних організацій; кредитних і фінансових установ; профспілкових і громадських організацій; кошти домашніх господарств.

Грошові кошти та їх еквіваленти – кошти в касі, на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій, а також еквіваленти грошових коштів.

Груповий показник – зведений показник для групи параметрів, і він визначається як середньозважена величина одиничних показників.

Груповий показник конкурентоспроможності – зведений показник за групою параметрів, що обчислюється як середньозважена величина одиничних.

Групування інформації – поділ маси досліджуваної сукупності об'єктів на якісно однорідні групи за відповідними ознаками.

Гудвіл – 1) особливий нематеріальний актив підприємства, який має свої характерні риси: неможливість продажу окремо від підприємства; існує лише при наявності надлишкових прибутків; не підлягає амортизації; 2) ділова репутація та комплекс заходів, спрямованих на збільшення прибутку підприємства без збільшення активних операцій, включаючи управлінські здібності, ринкову

позицію та нові технології; 3) нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між балансовою вартістю активів підприємства та їх звичайною вартістю, як майнового комплексу, що виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, домінуючої ринкової позиції та інноваційних технологій; 4) сукупність елементів бізнесу або особистих якостей працівників, які стимулюють клієнтів користуватися послугами підприємства і приносять більший прибуток, ніж потрібно для отримання розумного доходу від всіх інших активів, в тому числі дохід на всі інші нематеріальні активи, що можуть бути оцінені окремо; 5) умовна вартість ділових зв'язків підприємства, «ціна» нематеріальних активів (престиж торгових марок, репутація, досвід ділових зв'язків, постійна клієнтура), доброзичливість, прихильність клієнтури; 6) грошова оцінка передбачуваного майбутнього підвищення прибутку підприємства порівняно із середнім прибутком аналогічних підприємств; 7) невідчутні активи (різниця між ціною підприємства загалом і його реальним основним капіталом); 8) умовна вартість ділових зв'язків підприємства, накопичених нематеріальних активів підприємства, грошова оцінка різниці між ціною підприємства та реальною вартістю його основного капіталу; 9) грошова оцінка різниці між ціною підприємства та реальною вартістю його основного капіталу; 10) комплекс заходів, спрямованих на збільшення прибутку підприємства без відповідного збільшення активних операцій.

Д

Дата оцінювання майна – дата (число, місяць і рік), на яку здійснюється оцінювання майна та визначається його вартість. Як правило, це останнє число місяця, у якому проводиться оцінювання.

Дебітор – юридична або фізична особа, що має документально зафіксовану в бухгалтерських відомостях фінансову заборгованість певному підприємству, організації чи установі. У міжнародних відносинах – країна, що має від'ємний платіжний баланс.

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

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги – заборгованість покупців або замовників за надані їм продукцію, товари, роботи або послуги (крім заборгованості, яка забезпечена

векселем).

Дедуція – 1) спосіб вивчення явищ від загального до часткового, від наслідків до причин; 2) метод дослідження, за якого спочатку вивчається стан об'єкта в цілому, а потім стан його складових елементів, тобто висновки роблять від загального до окремого (аудит фінансових результатів спочатку проводиться за даними синтетичного обліку, а потім – аналітичного обліку).

Делегування повноважень – процес передачі керівником частини своєї роботи та необхідних для її виконання повноважень підлеглому, який приймає на себе відповідальність за її виконання.

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

Дескриптивні моделі – моделі, до яких належать побудова системи фінансової звітності, варіанти аналізу фінансових звітів у різних аспектах, а також аналіз трендів у фінансових показниках, порівняльний аналіз, факторний аналіз і багато інших аналітичних інструментів.

Детермінаційний аналіз – метод статистичного аналізу таблиць спряження ознак. Орієнтований на вивчення зв'язку між окремими значеннями ознак.

Детермінована ситуація – ситуація, що характеризується наявністю щодо повної інформації про стан підприємства.

Детермінований аналіз – вивчення прямих зв'язків, коли зв'язок між результативним і факторними показниками функціональний.

Джерела фінансування капітальних вкладень – кошти, що скеровуються на створення нових, розширення, реконструкцію чи технічне переобладнання чинних основних фондів.

Диверсифікація – 1) різнобічний розвиток; 2) розширення сфер діяльності підприємства, номенклатури його товарів і послуг. Один з напрямів інвестиційної політики підприємства, який полягає в інвестуванні коштів у різні види цінних паперів для мінімізації портфельного інвестиційного ризику, збільшення дохідності, ліквідності та нарощення капіталу.

Диверсифікація виробництва – одночасний розвиток багатьох, не пов'язаних між собою видів виробництва, розширення асортименту продукції, яка виробляється; 2) вид стратегії маркетингу з метою розширення сфери діяльності підприємства на ринках нових

товарів, не пов'язаних з її основним виробництвом.

Диверсифікація горизонтальна – поповнення асортименту підприємства новими виробами, які не пов'язані з асортиментом товарів, що випускаються, але можуть викликати інтерес в існуючої клієнтурі.

Диверсифікація конгломеративна – поповнення асортименту виробами, які не мають ніякого відношення ні до застосовуваної підприємством технології, ні до його товарів на ринках.

Диверсифікація концентрична – поповнення асортименту новими виробами, які з технічного та маркетингового погляду схожі на товари, які випускає підприємство.

Диверсифікованість виробництва – проникнення великих підприємств в інші галузі, що не мають видимого виробничого зв'язку з основною галуззю.

Динамічна діагностика – діагностика, що ґрунтується на вивченні показників у русі. Цей підхід включає розрахунок показників, таких як абсолютний приріст, темп росту, темп приросту, абсолютне значення одного відсотка приросту, а також аналіз динаміки в побудові рядів.

Динамічна модель – математична модель, що описує розвиток процесу в часі.

Директ-костинг – метод обліку витрат, суть якого полягає в тому, що всі витрати діляться на дві групи – змінні (прямі) і постійні (непрямі), а в собівартості враховують лише прямі витрати.

Дисконтна ставка – процентна ставка, застосування якої в процесі дисконтування дасть змогу привести майбутню вартість грошового потоку до теперішньої.

Дисконтування – зведення економічних показників різних років до порівняного в часі вигляду, облік векселів.

Дисконтування вартості – процес приведення майбутньої вартості грошей до теперішньої їх вартості, що здійснюється за простими чи складними процентами.

Дисципліна – обов'язкове дотримання в процесі діяльності кожним працівником і кожним підприємством встановлених норм, правил і порядку. Дисципліна буває трудова, виробнича, фінансова, договірна.

Діагноз (в управлінні) – конкретний, визначений у часі стан об'єкта.

Діагностика (від грец. *diagnosticos* – спроможний розпізнавати) - розпізнавання стану підприємства за другорядними

ознаками.

Діагностика банкрутства – система цільового фінансового аналізу, метою якого є виявлення кризових тенденцій у розвитку підприємства, що зможуть привести до його банкрутства.

Діагностика виробничої структури економічної системи – аналізується структура виробничих процесів з урахуванням системи розподілу та співпраці працівників у виконанні робіт і всієї господарської діяльності.

Діагностика економічної системи – дослідження, орієнтоване на визначення цілей функціонування підприємства, методів їх досягнення та виявлення недоліків.

Діагностика зв'язків підприємства із зовнішнім середовищем – дослідження взаємодії підприємства з іншими підприємствами, ринками та зовнішніми факторами, що можуть впливати на його діяльність.

Діагностика проблеми – аналіз величини та співвідношення параметрів організаційно-виробничої системи та ринкового середовища з метою визначення причин та місця виникнення проблеми.

Діагностика структури системи управління – включає аналіз положень про відділи та служби, функціонально-посадових інструкцій, документообігу, робочих інструкцій, розподілу відповідальності, організаційних операцій та процедур, технології управлінських процесів.

Діагностика управлінської діяльності – діяльність націлена на виявлення, аналіз та діагностування проблем, пов'язаних з підвищенням ефективності та розвитком системи управління підприємства, а також визначення основних напрямів їх вирішення.

Діагностика фінансово-господарського стану – в рамках стратегічної діагностики містить у собі, насамперед, аналіз стратегічної позиції підприємства на ринку. Для цього застосовують спеціальні методи, найпоширеніші з яких – SWOT-аналіз, матриця Маккінсі, конкурентний аналіз.

Діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства – виявлення патологічних змін в досліджуваній системі і встановлення діагнозу.

Діагностичне інтерв'ю – метод, що включає бесіди з керівниками, фахівцями підприємства та експертами про їх розуміння проблем і можливі шляхи їх вирішення.

Діагностичне спостереження – метод, що включає

ознайомлення з зовнішніми проявами діяльності підприємства, спостереження за роботою співробітників в офісах і на виробництві, присутність на нарадах, презентаціях, виставках, вивчення рекламних матеріалів тощо.

Діагностичний експрес-аналіз – спосіб установлення характеру порушень нормального ходу економічних процесів на основі типових ознак, характерних тільки для даного порушення. Знання ознак дозволяє швидко і досить точно встановити характер порушень, не застосовуючи безпосередніх вимірів, тобто без дій, що потребують додаткового часу і засобів.

Діагональні комунікації – комунікації, що перехрещують функції і рівні управління підприємства, проходять через них.

Діалектичний метод – дослідження всіх явищ в їх взаємозв'язку та русі, зміні та розвитку, при цьому розвиток розуміють як боротьбу протилежностей на засаді об'єктивних законів реальної дійсності.

Ділова культура – сукупність норм, традицій ділової етики, нормативів і правил ділового етикету та протоколу.

Діюче устаткування – усе фактично працююче в звітному періоді устаткування (незалежно від часу його роботи).

Діяльність підприємства інвестиційна – придбання та реалізація підприємством тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів – короткотермінових високоліквідних фінансових інвестицій, що вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і характеризуються незначним ризиком зміни їх вартості. Процес обґрунтування і реалізації найефективніших форм вкладання капіталу, спрямованих на розширення економічного потенціалу підприємства.

Діяльність підприємства операційна – основна реалізація товарів, робіт чи послуг, що є головною метою створення підприємства і забезпечує переважну частку його доходів, діяльність підприємства, а також інші види діяльності.

Діяльність підприємства фінансова – діяльність, яка зумовлює зміну величини і складу власного та позикового капіталів підприємства. Цілеспрямована система здійснюваних підприємством заходів для залучення в необхідних обсягах капіталу із зовнішніх джерел та вчасного і повного виконання зобов'язань щодо їх обслуговування та повернення.

Довгострокові зобов'язання – всі зобов'язаннями, які не є

поточними зобов'язаннями.

Довгострокові кредити банків – сума заборгованості підприємства банкам за отриманими від них позиками, яка не є поточним зобов'язанням.

Договір кредитний – юридичний документ, що визначає взаємні зобов'язання і відповідальність між комерційним банком і клієнтом з приводу одержання останнім банківського кредиту.

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

Додатковий вкладений капітал – сума, на яку вартість реалізації випущених акцій акціонерними товариствами перевищує їхню номінальну вартість. Інші підприємства відображають у цій статті суму капіталу, який вкладено засновниками понад статутного капіталу.

Документ первинний – документ, що містить відомості про господарську операцію та підтверджує її здійснення.

Документ товарозпорядний – документ, що дає право його власникові розпоряджатися вказаним у ньому товаром.

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

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

Дохід – 1) кошти в грошовій або натуральній формі, одержані внаслідок підприємницької чи будь-якої іншої діяльності; 2) збільшення економічних вигод протягом звітного періоду у формі набуття або зростання активів чи зменшення зобов'язань. Гроші або матеріальні цінності, одержані від виробничої, комерційної чи іншої діяльності. Сума будь-яких коштів, вартість матеріального та нематеріального майна.

Дохід валовий – сукупний грошовий виторг підприємства, одержаний від діяльності основного, допоміжних виробництв підприємства. Загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності.

Дохід граничний – величина зростання сукупного доходу

внаслідок збільшення кількості реалізованої продукції на одиницю.

Дохід капітальний – різниця між скоригованою балансовою вартістю основних засобів після їх індексації та балансовою вартістю цих основних засобів до індексації.

Дохід маржинальний – перевищення виторгу від продажів над сукупними змінними витратами, які віднесені на певний обсяг продажів.

Дохід позареалізаційний – дохід підприємства, який охоплює: суму отриманих штрафів та інших грошових стягнень, суму прибутків минулих років, отримані суми процентів та всі інші доходи, що надходять у власність підприємства від операцій, безпосередньо не пов'язаних із виробництвом та реалізацією продукції.

Дохід чистий – сума доходу підприємства, яка залишається в його розпорядженні після виплати з отриманого валового доходу сум податкових платежів, включених до ціни продукції, зокрема податку на додану вартість, акцизного збору, митних та деяких інших зборів.

Дохід чистий зведений (приведений) – найбільш узагальнена характеристика результату інвестування, його кінцевий ефект в абсолютній сумі.

Дохідний підхід – 1) заснований на очікуваннях власника щодо майбутніх вигод від володіння бізнесом; 2) загальний спосіб розрахунку показника вартості бізнесу з використанням одного або кількох методів, за якими вартість визначається шляхом конверсії очікуваних вигод

Доходи майбутніх періодів – доходи, отримані підприємством у звітному періоді, але віднесені згідно з правилами бухгалтерського обліку до майбутніх операцій.

Е

Евристика – сукупність спеціальних методів, що сприяють виявленню нового, раніше невідомого.

Еквіваленти грошових коштів – короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції з незначним ризиком зміни вартості, які вільно конвертуються в певні суми грошей.

Еквіваленти коштів – короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, що вільно конвертуються у визначені суми коштів і характеризуються незначним ризиком зміни вартості.

Економіко-екологічний аналіз – дослідження взаємодії екологічних, економічних процесів, пов'язаних зі збереженням і

поліпшенням навколишнього середовища, витратами на екологію.

Економіко-математичний аналіз – вибір оптимального варіанту вирішення економічного завдання, виявлення резервів підвищення ефективності виробництва за рахунок більш повного використання наявних ресурсів.

Економіко-статистичний аналіз – вид аналізу, що вивчає масові суспільні явища на різних рівнях управління: підприємства, галузі, регіону.

Економічна безпека – такий стан соціально-технічної системи підприємства, котрий дає змогу уникнути зовнішніх загроз і протистояти внутрішнім чинникам дезорганізації за допомогою наявних ресурсів, підприємницьких здібностей менеджерів, а також структурної організації та зв'язків менеджменту.

Економічна безпека підприємства – 1) стан оптимального рівня використання економічного потенціалу підприємства, за якого існуючі або можливі збитки нижчі від встановлених підприємством меж; 2) такий стан корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного та соціального розвитку підприємства, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам); 3) стан, при якому підприємство здатне ефективно функціонувати, захищаючи свої інтереси в умовах ринкової конкуренції і зовнішніх впливів, забезпечуючи стабільність і прибутковість своєї діяльності, а також здатне адекватно реагувати на ризики і кризові ситуації, запобігати їх виникненню або ефективно долати їх, не завдаючи серйозної шкоди підприємству.

Економічна діагностика – аналітичне оцінювання всіх сфер діяльності підприємства з позицій досягнення максимально можливого економічного результату за рахунок оптимального та ефективного використання обмежених економічних ресурсів, спрямована на прийняття ефективних управлінських рішень.

Економічна ефективність капітальних вкладень – економічна категорія, що визначає доцільність капіталовкладень при плануванні й аналізі результатів освоєння.

Економічна ефективність управління виробництвом – результат діяльності системи управління, який забезпечує досягнення цілей, що стоять перед об'єктом управління, за найменших витрат.

Економічна інформація – 1) відомості, дані, значення

економічних показників, що є об'єктом зберігання, обробки, передачі і використання в процесі аналізу та вироблення економічних рішень в управлінні; 2) один з видів ресурсів, що використовується в економічних процесах, отримання якого вимагає витрат часу й інших видів ресурсів, у зв'язку з чим ці витрати варто включати у витрати виробництва.

Економічна культура – 1) сукупність знань, навичок, цінностей і уявлень, які визначають спосіб економічної поведінки та взаємодії людей в сферах соціально-економічної діяльності, а також виробничий досвід, який сприяє раціональному використанню ресурсів і розвитку суспільства; 2) сукупність прогресивних гуманістичних матеріально-духовних досягнень людей у різних сферах соціально-економічної діяльності.

Економічна культура підприємства – сукупність цінностей, норм, стандартів та практик, що формуються на підприємстві та визначають спосіб його функціонування та взаємодії з іншими суб'єктами господарської діяльності.

Економічний контроль – система органів державного і господарського управління, які здійснюють контроль за економічним і соціальним розвитком країни; формуванням і витрачанням Державного бюджету України відповідно до законодавчого регулювання, прийнятого Верховною Радою України та Конституції України.

Економічний прибуток – різниця між доходами від реалізації та витратами втрачених можливостей.

Економічний ризик – втрати, імовірність яких пов'язана з невизначеністю, а також можливі вигоди та прибутки, які можна отримати лише в разі виконання дій, пов'язаних із ризиком.

Економічні чинники конкурентоспроможності – характеризують основні економічні та споживчі властивості продукції (ціну, собівартість, рівень попиту на неї тощо) і відтворюються в показниках загальних витрат на придбання та експлуатацію продукції за весь термін її служби.

Економічність (вартість) використання методу – характеризує витрати ресурсів, витрачені для цих цілей.

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

Економія за рахунок росту виробництва – ситуація, за якої

середня вартість одиниці продукції знижується при збільшенні випуску продукції.

Економія фонду заробітної плати – економія через випереджувальне зростання продуктивності праці порівняно зі зростанням заробітної плати.

Експеримент – науково поставлений дослід з метою аудиту для перевірки результатів процесів, що плануються або виконані (експеримент проводиться за чітко визначеними умовами, які дають змогу стежити за перебігом запланованого процесу).

Експертизи – експертні оцінки, що застосовуються криміналістичними, судово-бухгалтерськими, товарознавчими та іншими експертизами, коли у складі аудиторів немає відповідних фахівців або коли за виявленими аудитом зловживаннями порушено кримінальну справу.

Експертних оцінок методи – методи науково-технічного прогнозування, пов'язані із збиранням та систематизацією певних оцінок (технічних, економічних тощо), які дають компетентні спеціалісти (експерти), які досліджують проблеми, процеси, явища тощо.

Експертні оцінки – розгляд, дослідження якої-небудь справи, якогось питання з метою зробити правильний висновок, дати правильну оцінку відповідному явищу.

Експорт – 1) вивезення товару або капіталу за кордон самостійно або із залученням послуг незалежних маркетингових посередників; 2) товари, які відправляють до іншої країни на продаж.

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

Експортні товари – товари, призначені для вивезення за кордон з метою реалізації їх на зовнішньому ринку.

Експрес-SWOT-аналіз – вид SWOT-аналізу, що найчастіше зустрічається (через простоту проведення) і дозволяє визначити, які сильні сторони підприємства допоможуть боротися з загрозами (а які слабкі сторони завадять це робити) і як використовувати можливості зовнішнього середовища.

Екстенсивний шлях використання устаткування – збільшення кількості устаткування, відпрацьованого часу, коефіцієнта змінності роботи устаткування.

Екстраполяція – метод прогнозування тенденцій, в основі

якого лежить впровадження ліній, тенденцій за межами кінцевої точки почасового ряду.

Елемент витрат – сукупність економічно однорідних витрат на виробництво продукції.

Елімінування – 1) вилучення з розгляду (розрахунку, аналізу) ознак (змінних факторів), не пов'язаних з явищем, що визначається; 2) усунення, відхилення, виключення впливу усіх факторів, крім одного, на величину результативного показника; 3) прийом діагностики, який передбачає ізольоване вивчення впливу багатьох різних факторів на аналізований загальний показник.

Ендогенні фактори – фактори внутрішнього походження, викликані головним чином внутрішніми причинами: надійна національна валюта, перехід до принципово нової технології на основі НТП, забезпеченість паливно-енергетичними ресурсами та ін.

Енергетичний баланс – система показників, які характеризують ресурси, виробництво та використання всіх видів палива й енергії.

Енергоємність – відношення вартості енергоресурсів до обсягу виробництва продукції.

Ергономічні чинники конкурентоспроможності – характеризують властивості продукції в процесі її використання людиною (гігієнічні, антропометричні, психофізичні).

Естетичні чинники конкурентоспроможності – відображують виразність і досконалість зовнішнього вигляду продукції, особливості її сприйняття споживачами в процесі експлуатації (насиченість кольорів, дизайн, зручність у використанні).

Етіологічна діагностика – система аналізу фінансово-економічної діяльності підприємства, що побудована за принципом «від причини до симптому», тобто за принципом зосередження основної уваги дослідника на встановленні причинно-наслідкових зв'язків між подіями внутрішнього та зовнішнього середовищ господарювання, і дає змогу передбачати розвиток позитивних чи, навпаки, деструктивних процесів на підприємстві.

Ефект – 1) досягнутий результат у певній формі вияву – матеріальній, грошовій, соціальній, екологічній тощо; 2) результат від будь-якого заходу, який виражається грошовою сумою у виді чистого доходу або прибутку. Позитивне значення відображає економію, негативне – збитки інвестора.

Ефект діяльності – тенденція людей виконувати краще

роботу, щоб, виконавши її, відчувати себе корисним і важливим.

Ефект екологічний – ефект, що досягається зниженням викидів у навколишнє середовище шкідливих речовин, зниженням відходів виробництва, утилізацією і регенерацією твердих побутових відходів та осадів стічних вод, впровадженням енергоємних виробництв, оборотних циклів використання ресурсів.

Ефект економічний – корисний результат економічної діяльності, зиск від неї, який обчислюють як різницю між грошовим доходом від цієї діяльності та грошовими витратами на її здійснення.

Ефект операційного левриджу – показник, який характеризує конкретне співвідношення приросту суми операційного прибутку і суми обсягу реалізації продукції при певному співвідношенні постійних і змінних витрат.

Ефект соціальний – ефект, пов'язаний з соціальним захистом працівників (створення нових робочих місць, підвищення рівня зайнятості та зарплати тощо).

Ефективність – 1) співвідношення між результатами виробничо-господарської діяльності самостійного суб'єкта і використаними для одержання цих результатів матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами (затратами); 2) в економіці і в менеджменті максимізація результату при мінімальних витратах; 3) здатність забезпечувати результативність процесу, проекту тощо; 4) відношення ефекту від здійснених заходів до витрат на ці заходи; 5) оптимальне співвідношення (сполучення) виробництва, якості, результативності, гнучкості, задоволеності, конкурентоспроможності та розвитку організації.

Ефективність використання активів – відношення доходу (результату) до вартості використаних активів.

Ефективність використання власного (акціонерного) капіталу – відношення дивідендів (доходу) до вартості акціонерного капіталу.

Ефективність виробництва – економічний показник, що характеризує ступінь віддачі й раціональність організації господарської діяльності.

Ефективність економічна – результативність економічної діяльності, реалізації економічних програм та заходів, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту до витрат ресурсів, які зумовили отримання цього результату.

Ефективність інвестицій у виробництво – результат співставлення розподілених у часі віддач від інвестування із сумою

інвестицій.

Ефективність інвестування – визначається тим, наскільки швидко вкладені кошти обертаються в процесі діяльності підприємства.

Ефективність капіталу гранична – показник, що характеризує співвідношення приросту рівня прибутковості додатково залученого капіталу, показник співвідношення приросту доходу, що його забезпечує додаткова одиниця інвестицій, і ціни залучення цієї одиниці інвестиційних ресурсів.

Ефективність капітальних вкладень в оновлення чинного виробництва – розраховують з метою визначення оптимального спрямування коштів у реконструкцію і технічне переобладнання чинних підприємств та їх модернізацію.

Ефективність капітальних вкладень загальна (абсолютна) – економічна категорія, що визначає доцільність капітальних вкладень при плануванні й аналізі результатів їх освоєння.

Ефективність капітальних вкладень порівняльна – економічна категорія, що визначається співставленням величини одноразових та поточних витрат порівнювальних варіантів технічних або господарських рішень.

Ефективність науково-технічного прогресу економічна – економічна категорія для визначення величини економічного ефекту, отриманого від впровадження нової техніки, в розрахунку на одиницю витрат на нову техніку.

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

Ефективність товарно-операційна – можливість здійснення обміну в заданому обсязі через посередництво найменшої кількості осіб.

3

Забезпеченість обладнанням, машинами, механізмами – співвідношення між наявністю обладнання, машин, механізмів та потребою в них.

Забезпечення наступних витрат і платежів – нараховані у звітному періоді майбутні витрати та платежі (витрати на оплату майбутніх відпусток, гарантійні зобов'язання тощо), величина яких на дату складання балансу може бути визначена тільки шляхом

попередніх (прогнозних) оцінок, а також залишки коштів цільового фінансування і цільових надходжень, які отримані з бюджету та інших джерел.

Завдання – 1) плани, що мають чіткі, однозначні, конкретно визначені цілі, які не можна тлумачити двозначно; 2) поставлене перед підприємством або робочою групою питання, що слугує критерієм ефективності її роботи. Завдання не формулюється випадково або суто теоретично. Зміст завдання впливає з клопіткого процесу обробки отриманих даних, їхнього узагальнення, аналізу і синтезу.

Завдання діагностики – визначення тенденцій та показників, які характеризують стан та динаміку об'єкта, що вивчається, та його складових елементів; порівняння чисельних значень показників із значеннями іншого періоду, іншого об'єкта, з нормативним рівнем; формулювання висновків, які є основою для прийняття ефективних управлінських рішень.

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

Загальна матеріаломісткість – вартість всіх матеріальних витрат на одиницю виготовленої продукції.

Загальний прибуток – кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, що включає в себе фінансові результати від різних видів його діяльності (продаж продукції, послуги, прибуток від звичайної діяльності, надзвичайних подій).

Загроза – конкретна форма прояву небезпеки, тобто такі зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, які призводять або можуть призвести до небажаних наслідків.

Залежна змінна – змінна, яка змінює своє значення відповідно до змін значень іншої змінної.

Залишкова вартість – реальна вартість основних фондів (та частина первісної вартості, яку ще не перенесено на вартість продукції).

Залишок обігових коштів середній – показник обсягу обігових коштів, що його розраховують так: за місяць – діленням на дві суми залишків на початок і кінець місяця.

Залучені кошти – обігові кошти, одержані підприємствами і організаціями у тимчасове користування.

Запас готової продукції – вироблена продукція, що зберігається на складі, а також відвантажені покупцям товари, на які термін оформлення та здавання розрахункових документів до банку на інкасо ще не закінчився.

Запас нормативний – запас, встановлений на рівні нормативу, тобто мінімальної величини запасів товарно-матеріальних цінностей, необхідної для забезпечення виробничих та невиробничих потреб підприємства.

Запас підготовчий (технологічний) – запас на підготовчі операції (сушіння лісоматеріалів, замочування сировини), якщо вони не є складовою частиною виробничого процесу, а також на підсортування, комплектацію тощо.

Запас поточний (складський) – запас, призначений для забезпечення безперервності процесу виробництва в інтервалах між двома черговими поставками; частина виробничих запасів.

Запас страховий (гарантійний) – один з видів виробничих запасів, що формується на підприємстві, з метою запобігання наслідкам можливих перебоїв у постачанні, роботі транспорту.

Запаси – 1) наявність матеріальних ресурсів (засобів виробництва і предметів споживання) для забезпечення безперервності розширеного відтворення, обслуговування невиробничої сфери та задоволення потреб населення; 2) активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукції виробництва; призначені для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також для потреб управління підприємством.

Запаси виробничі – матеріали та продукція, які ще не задіяні у виробничому процесі, зберігаються на складах і призначені для подальшого використання, елемент обігових коштів.

Запаси товарні – запаси готової продукції у виробників (збутові запаси) і торгових підприємств, що забезпечують безперервність процесу реалізації продукції, виконання прийнятих договірних зобов'язань. У ринкових умовах величина і роль запасів товарних зростає за рахунок розвитку сервісних форм організації постачання і обслуговування покупців, фірмової торгівлі і використання лізингу.

Запит – 1) вимога надання інформації; 2) завдання на пошук

певних даних; 3) потреба, підкріплена купівельною спроможністю.

Заробітна плата – 1) частина доданої вартості у грошовій формі, яка внаслідок його розподілу надходить працівникам залежно від кількості і якості затраченої ними праці; 2) винагорода, обчислена, як правило, у грошовому вираженні, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства; 3) оплата праці, як правило, в грошовому обчисленні, яку згідно з трудовою угодою власник підприємства, організації чи установи або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу.

Заробітна плата додаткова – оплата праці понад установлені норми – за трудові успіхи та винахідливість, а також за особливі умови праці.

Заробітна плата мінімальна – встановлена державою нижня межа оплати праці за фактично відпрацьовану повну місячну норму праці найманого працівника.

Заробітна плата номінальна – виражена у грошовій формі оплата праці, а також певна сума грошей, яку одержує працівник за свою роботу.

Заробітна плата основна – оплата за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці чи посадових обов'язків.

Заробітна плата реальна – купівельна спроможність грошової номінальної заробітної плати.

Засоби виробництва – сукупність засобів і предметів праці, що використовуються у процесі виробництва матеріальних благ, складова продуктивних сил.

Засоби основні – термін бухгалтерського обліку, синонім економічного поняття «основні фонди».

Засоби поширення інформації – канали комунікації, за якими інформація передається відправником тому, хто її одержує.

Засоби праці – сукупність засобів, за допомогою яких люди впливають на предмети праці, видозмінюючи їх відповідно до своїх потреб. До засобів праці відносять виробничі будівлі, землю, на якій їх розміщено, інструменти, машини, засоби сполучення і зв'язку тощо, а також предмети, призначені для зберігання продуктів праці (контейнери, цистерни тощо). Загальним для засобів праці є земля.

Збалансованість методів – на різних етапах узагальнення

визначаються взаємозалежні методи.

Збереження властивостей якості товару – характеризує частку зниження найважливіших показників призначення, надійності, екологічності, ергономічності, естетичності та ін. У міру використання товару до показників збереження товару належить, наприклад, частка зниження якого-небудь показника якості конкретного виду товару у визначений термін.

Збитки – 1) безповоротно втрачені кошти чи майно, перевищення витрат підприємства над його доходами, вартісний вираз майнової шкоди, завданої протиправними діями даного суб'єкта підприємництва іншому, поняття, яке у страховій справі має такі значення: шкода, якої завдано застрахованому майну внаслідок страхового випадку і яка підлягає відшкодуванню; 2) перевищення витрат над доходами (прибутками) госпрозрахункових підприємств, об'єднань чи організацій; 3) ступінь небажаної зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, виражений кількісно або якісно.

Збут готової продукції – один із аспектів діяльності підприємств, змістом якого є реалізація зробленої продукції з метою перетворення товарів на гроші і задоволення запитів споживачів.

Зведений SWOT-аналіз – вид SWOT-аналізу, що містить основні показники, які характеризують діяльність суб'єкта господарювання в поточний момент і намічають перспективи майбутнього розвитку. Тому його слід робити не «до» і не «замість», а тільки після проведення всіх інших видів стратегічного аналізу. Перевагою такої форми проведення аналізу є те, що він дозволяє в деякому наближенні дати кількісну оцінку тих чинників, які були виявлені.

Звичайна діяльність – будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають внаслідок її проведення.

Звіт про власний капітал – звіт, який відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду.

Звіт про рух грошових коштів – звіт, який відображає надходження і видаток грошових коштів у результаті діяльності підприємства у звітному періоді.

Звіт про фінансові результати – звіт про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства.

Зворотний зв'язок – процес передачі повідомлення у зворотному напрямі: від одержувача до відправника.

Зворотні відходи виробництва – залишки сировини, матеріалів, які частково або повністю втратили споживчі якості початкового матеріалу і тому використовуються із зниженим виходом продукції або зовсім не використовуються за прямим призначенням.

Злиття – об'єднання підприємств, внаслідок якого щонайменше одне з них втрачає статус юридичної особи.

Зменшення корисності – втрата економічної вигоди у сумі перевищення залишкової вартості активу над сумою очікуваного відшкодування.

Зменшувана економія від масштабу – негативні наслідки господарювання, пов'язані зі збільшенням масштабів виробництва.

Змінний капітал – частина капіталу, яка витрачається на купівлю робочої сили (тобто на заробітну плату робітників); змінюється у процесі виробництва.

Змінні витрати – витрати, які нормуються на одиницю продукції і безпосередньо пов'язані з обсягом виробництва (витрати сировини, основних і допоміжних матеріалів, технологічного палива, заробітної плати).

Змінні загальновиробничі витрати – витрати на обслуговування й управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності.

Змішаний SWOT-аналіз – вид SWOT-аналізу, що поєднує в собі зведений та експрес-SWOT-аналіз. Для його проведення попередньо проводяться як мінімум основні три види стратегічного аналізу (зазвичай це STEP-аналіз, аналіз за моделлю «п'ять сил» Портера і аналіз внутрішнього середовища за однією з методик). Потім всі чинники об'єднуються в загальні таблиці, з яких формується перехресна матриця (як в експрес-формі). Кількісне оцінювання чинників зазвичай не проводиться.

Зношування основних фондів – часткова чи повна втрата основним фондами споживчих властивостей і вартості в процесі експлуатації, а також під впливом навколишнього середовища, внаслідок технічного прогресу та зростання продуктивності суспільної праці.

Зобов'язання – 1) заборгованість підприємства, котра виникла внаслідок минулих подій і погашення якої, як очікується призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди, правовідносини, відповідно до яких одна сторона

зобов'язана вчинити на користь іншої сторони певну дію або утриматися від такої дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання зобов'язань; 2) заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.

Зовнішні джерела інформації для підприємства – ті, що публікуються, а також, які надходять з інших підприємств, інформаційної індустрії.

Зовнішня діагностика – 1) вид діагностики, що проводиться на підставі фінансової і статистичної звітності органами господарського управління, банками, фінансовими органами, акціонерами, інвесторами; 2) діагностика, що залучає експертів, аудиторів, висококваліфікованих фахівців поза підприємством. Таке діагностування можуть здійснювати державні органи, наукові установи та органи громадського контролю як суб'єкти.

1

Імітаційне моделювання – підвид логічного моделювання, що використовується для пошуку рішень в діалоговому режимі.

Інвентаризація – 1) перевірка стану об'єктів органолептичним способом, тобто перевірка наявності й стану об'єкта шляхом огляду, підрахунку, зважування, обміру тощо; 2) перевірка фактичної наявності запасів, сировини, готової продукції, товарів та інших цінностей, які зіставляються з даними бухгалтерського фінансового обліку і встановлюється результат – нестача, надлишок, пересортиця, природний збиток; 3) періодична перевірка наявності цінностей, які перебувають на балансі об'єднання, підприємства, організації, установи, їх схоронності та правильності зберігання, зобов'язань та прав на одержання засобів, а також ведення складського господарства та реальності даних звіту; 4) складання опису майна підприємства, установи.

Інвестиції – 1) вкладання капіталу з метою подальшого його збільшення, тобто інвестиції можуть розглядатися як рушійна сила самозростання вартості капіталу підприємства і, відповідно, подальшого економічного зростання в масштабі держави; 2) грошові, майнові, інтелектуальні цінності, що їх вкладають в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту; капітальні вкладення в розвиток виробництва чи невиробничу сферу; 3) витрати на

виробництво і нагромадження засобів виробництва та збільшення матеріальних запасів; збільшення запасів капіталу в економіці; 4) господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно. Інвестиції поділяються на капітальні, фінансові та реінвестиції; 5) вкладення в капітальне будівництво, реконструкцію, модернізацію, капітальний ремонт (прямі, виробничі інвестиції) та в цінні папери (портфельні інвестиції).

Інвестиції довгострокові – інвестиції терміном здійснення понад 5 років.

Інвестиції короткострокові – інвестиції, що здійснюються на період до одного року (короткострокові депозитні вклади, ощадні сертифікати тощо).

Інвестиції фінансові – активи, що утримуються підприємством з метою збільшення прибутку, зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора.

Інвестиції чисті – сума валових інвестицій, зменшена на величину амортизаційних відрахувань.

Інвестиційна вартість (в обміні) – вартість власності, яка виникає внаслідок інвестицій, де спрямування та розмір інвестицій визначаються найбільш ефективним способом використання об'єкта.

Інвестиційна вартість підприємства – вартість, визначена з урахуванням конкретних умов, вимог і мети інвестування в об'єкт оцінювання. Інвестиційна вартість підприємства визначається конкретним інвестором на базі індивідуальних вимог та оцінок. Сферою застосування цього виду вартості є інвестиційна діяльність підприємства, підготовка та експертиза різних інвестиційних проєктів. Різниця між ринковою та інвестиційною вартістю обумовлюється різним оцінюванням ризику, дохідності та ліквідності об'єкта інвестування, різними можливостями покупців щодо організації бізнесу та інше.

Інвестиційна діяльність – 1) сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій; 2) придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Інвестиційний ризик – формування якого притаманне господарським операціям, які реалізуються в межах інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання.

Інвестиційні ресурси – усі види грошових та інших активів,

залучених для здійснення вкладень в об'єкти інвестування.

Інвестування пряме – інвестування, яке здійснюють інвестори шляхом безпосередньої участі у виборі об'єктів інвестування та вкладанні у них коштів (майна, активів).

Індекс – 1) відносний показник зростання або зниження агрегованих економічних параметрів; 2) відносні показники, що характеризують зміну рівня певного явища порівняно з іншим рівнем того самого явища, прийнятого за базу порівняння; 3) список, покажчик, перелік будь-чого; відносний показник, що виражає відношення значень якогось економічного явища. За його допомогою дають кількісно-якісну оцінку результатів виміру відповідних явищ у часі, просторі та порівняно з планом; статистичний показник, виражений у процентах до базисного року або кількох років; сукупність показників (ключів), за допомогою яких можна знайти запис у файлі даних.

Індекс доходності – показник ефективності інвестиційного проєкту, обчислюваний діленням суми приведених ефектів від реалізації інвестицій на величину капітальних вкладів.

Індекс стабільності персоналу – відношення кількості працівників, які пропрацювали в підприємстві мінімум 1 рік до середньооблікової чисельності працівників за певний період роботи (місяць, квартал, рік).

Індексний метод – метод статистичного дослідження, що дозволяє за допомогою індексів порівнювати складні соціально-економічні явища шляхом приведення аналізованих величин до певної загальної єдності.

Індукція – 1) метод дослідження, за яким загальний висновок складається на підставі ознайомлення не зі всіма ознаками, а лише з частиною їх, тобто способом виведення висновків від окремого до загального (аудит витрат обігу здійснюється насамперед за даними аналітичного обліку, а відтак – синтетичного обліку); 2) створення гіпотези, представлення на основі аналізу та зіставлення фактів, один з основних методів логічної побудови умовиводів; 3) спосіб вивчення явищ від часткового до загального, від окремих чинників до узагальнень, від причин до наслідків; 4) метод діагностування, який використовується для дослідження явищ від окремих і конкретних до загальних та абстрактних.

Інновації – інвестиції у нематеріальні активи, що пов'язані з науково-технічним прогресом (патенти, ліцензії, ноу-хау, сукупність науково-технічних знань і практичного досвіду; прав використання

землі, води, ресурсів, споруд та інших майнових прав).

Інтегральний показник – узагальнюючий показник, який відображає загальний рівень конкурентоспроможності продукції і обчислюється як відношення корисного ефекту споживача до його витрат, пов'язаних з використанням даної продукції.

Інтегральний показник конкурентоспроможності – узагальнюючий показник рівня конкурентоспроможності, який обчислюється як відношення корисного ефекту в споживача (груповий показник якості, корисності продукції) до затрат споживача на використання продукції (груповий показник ціни споживання).

Інтеграція – погоджений розвиток і взаємне доповнення підприємств, галузей національної економіки, регіонів і держав в інтересах більш ефективного використання ресурсів і більш повного задоволення потреб учасників цього процесу у відповідних товарах та послугах.

Інтенсифікація виробництва – особлива форма розвитку та економічного росту суспільного виробництва, що ґрунтується на використанні науково-технічних досягнень, застосуванні дедалі ефективніших засобів виробництва та досконаліших форм організації праці.

Інтерпретація результатів – тлумачення, пояснення рішення економічного (аналітичного) завдання.

Інформаційна культура – навички пошуку та раціонального використання інформаційних ресурсів, включаючи опрацювання даних, комп'ютерну грамотність і інші аспекти, пов'язані з раціональним використанням інформації.

Інформаційне забезпечення – 1) інформація, яка необхідна для управління економічними процесами, та яка міститься в базах даних інформаційних систем; 2) створення інформаційних умов функціонування системи, забезпечення необхідною інформацією, включення в систему засобів пошуку, отримання, збереження, накопичення, передавання, обробки інформації, організація банків даних.

Інформація – сукупність відомостей, даних, знань про об'єкт або явище, що вивчаються.

Інформація релевантна – дані, що підбираються під конкретне завдання, особу, ціль та період часу.

Інфраструктура – комплекс галузей, що обслуговують промисловість і сільське господарство, будівництво, енергетичне

господарство, залізничний транспорт, зв'язок, водопостачання та каналізацію, загальну та професійну освіту, науку, медицину тощо.

Інший додатковий капітал – сума дооцінки необоротних активів, вартість необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних осіб, та інші види додаткового капіталу.

Інші довгострокові зобов'язання – сума довгострокових зобов'язань, які не можуть бути включені до інших статей розділу «Довгострокові зобов'язання».

Інші довгострокові фінансові зобов'язання – сума довгострокової заборгованості підприємства щодо зобов'язання із залучення позикових коштів (крім кредитів банків), на які нараховуються відсотки.

Іраціональна модель прийняття рішення – модель, за якою рішення приймають без дослідження альтернатив.

К

Кабінетні дослідження – метод, що включає аналіз бухгалтерських документів, статистичних звітів та іншої внутрішньої інформації підприємства.

Казуальний – випадковий, одиничний, той, що не піддається узагальненню.

Календарний фонд часу – максимально можливий час роботи устаткування (кількість календарних днів у звітному періоді збільшується на 24 години і на кількість одиниць встановленого устаткування).

Калькулювання – спосіб розрахунків, групування і розподілу витрат в натуральному і вартісному показниках для обчислення загальної собівартості продукції.

Калькулювання собівартості – обчислення в грошовому вимірі витрат на виробництво та реалізацію одиниці продукції та структури цих витрат.

Калькуляція – 1) обчислення собівартості одиниці продукції або виконаних робіт за елементами витрат; 2) розрахунок, обчислення в грошовому вимірі певних економічних показників, форма калькуляційного листа, в якому розраховують собівартість робіт за встановленими статтями витрат, один з елементів методу бухгалтерського обліку; 3) обчислення витрат на виготовлену продукцію, виконані роботи та послуги. Плановий відділ підприємства обчислює планову собівартість продукції, а

бухгалтерія – фактичну. На підставі цих показників визначиться планова та фактична сума прибутку, рентабельність виробництва.

Канал збуту – канал просування товарів на ринок.

Капітал – 1) загальна вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формі, які авансовані у формування активів підприємства. У бухгалтерському обліку відображається у пасиві балансу; 2) кошти, якими володіє підприємство для здійснення своєї діяльності з метою одержання прибутку; 3) сукупні ресурси, що використовуються в підприємстві; 4) початкова сума коштів, призначена для здійснення підприємницької діяльності; 5) чиста вартість; 6) вартість – носій додаткової вартості; 7) гроші, велика сума грошей; 8) термін, який використовується в бізнесі для визначення сукупних ресурсів.

Капітал авансовий – грошовий капітал, призначений для придбання основних засобів, реалізації бізнес-проектів, заснування підприємства, які можуть у майбутньому забезпечити прибуток.

Капітал активний – капітал, вільний від боргів і зобов'язань.

Капітал власний – різниця між майном і заборгованістю. Його баланс залежить від статуту підприємства.

Капітал додатковий – капітал, одержуваний внаслідок додаткової емісії акції чи їх продажу за ціною, вищою від номінальної.

Капітал залучений – кошти, залучені підприємством зі сторони.

Капітал обіговий – 1) частина капіталу, яка переносить свою вартість на новостворену продукцію і повертається до виробника у грошовій формі у кінці кожного обороту капіталу; 2) частина виробничого капіталу (витрати на сировину, матеріали, робочу силу), що переносить свою вартість на новостворений продукт повністю і повертається у грошовій формі наприкінці кожного кругообігу капіталу. Капітал обіговий поділяється на три групи: ліквідні активи, рахунки дебіторів та запаси готової продукції.

Капітал оборотний – капітал, інвестований в оборотні активи підприємства.

Капітал операційний – капітал підприємства, який безпосередньо бере участь у його виробничій діяльності і формує доходи від цієї діяльності.

Капітал основний – 1) капітал, інвестований в необоротні активи підприємства; 2) частина виробничого капіталу у формі довгострокового використання засобів праці; 3) частина

продуктивного капіталу, який бере участь у виробничому процесі багаторазово, переносить свою вартість на новий продукт частинами протягом кількох періодів.

Капітал позиковий – грошовий капітал, власник якого надає його іншим підприємцям на встановлений строк, на умовах повернення та за певну плату у вигляді відсотка. Позиковий капітал формується із тимчасово вільних грошових коштів, що утворюється в процесі обігу промислового капіталу.

Капітал постійний – частина капіталу, що існує у вигляді засобів виробництва (виробничі будівлі, обладнання, споруди, сировина, паливо, допоміжні матеріали тощо), яка в процесі виробництва, на відміну від змінного капіталу, не змінює своєї вартості.

Капітал резервний – частина власних коштів підприємства, що утворюється за рахунок відрахувань від прибутку. Використовується для покриття витрат від виробничо-фінансової діяльності, поповнення основного капіталу та виплат дивідендів у тих випадках, коли поточного прибутку виявляється недостатньо.

Капітал статутний – початкова сума капіталу підприємства, яка визначена його статутом і формується за рахунок внесків засновників та емісії акцій.

Капітал фіктивний – капітал, що існує у вигляді цінних паперів (облігацій, акцій), який дає право їхньому власнику одержувати дивіденди (доходи) або відсотки.

Капітал чистий – величина активів підприємства, яка перевищує поточні зобов'язання. Капітал чистий визначається з документів підприємства шляхом додавання усіх активів і віднімання усієї заборгованості та інших пасивів, включаючи виплати за привілейованими цінними паперами. Капітал чистий активів підприємства або цінних паперів слабо пов'язаний з їхньою ринковою вартістю.

Капіталовіддача – 1) відношення обсягу реалізації до вартості капітальних вкладень; 2) показник, що характеризує ефективність використання капітальних вкладень.

Капіталовкладення – 1) витрати на будівництво нових, розширення, реконструкцію і технічне переобладнання та модернізацію наявних основних фондів виробничого і невиробничого призначення; 2) витрати на створення нових, а також на розширення, реконструкцію і технічне переоснащення діючих основних фондів.

Капіталоемність – відношення капітальних вкладень до обсягу виробництва продукції.

Капітальні витрати – грошові витрати, пов'язані із вкладенням в основний капітал і приріст запасів. Вони включають: капіталовкладення за рахунок коштів центральних та місцевих бюджетів, державних спеціальних фондів, що спрямовуються головним чином у капіталомісткі та неприбуткові галузі виробництва, розвиток економічної та соціальної інфраструктури; інвестиційні субсидії та довгострокові бюджетні кредити приватним корпораціям, місцевим органам влади, націоналізованим підприємствам і галузям; капіталовкладення приватного сектора економіки на розширення виробничого капіталу – в будівлі, споруди, машини, обладнання тощо.

Капітальні вкладення питомі – обсяг капітальних вкладень, що припадає на одиницю введених в дію виробничих потужностей або на одиницю розміру об'єкта, а також на одиницю приросту виробництва продукції, робіт і послуг.

Капітальні вкладення приведені – різночасові капітальні вкладення, приведені шляхом дисконтування до якогось певного часу.

Карта стратегічних груп – схематичне зображення на двовимірній площині структури галузі у розрізі груп підприємств, що дотримуються однакової чи подібної стратегії за стратегічними показниками.

Каса – 1) готівка, що є в розпорядженні підприємства; 2) розрахунок бухгалтерського обліку, в якому відображено надходження та видавання готівки; 3) спеціально обладнане приміщення для приймання, зберігання, видавання грошей та інших цінностей; 4) структурний підрозділ підприємства, організації чи установи, що виконує касові операції.

Кількісна діагностика – діагностика, що спрямована на визначення кількісних параметрів техніко-економічного стану підприємства.

Кількісний аналіз в економічних дослідженнях – аналіз, який застосовують для виявлення та вивчення закономірностей розвитку суспільного виробництва та опрацювання, обґрунтування й реалізації планів.

Класифікаційні чинники (параметри призначення продукції) – використовуються для визначення приналежності продукції до відповідного класу за рядом ознак (видом продукції, її призначенням,

новизною тощо).

Класична модель прийняття рішення – модель, за якою особа, котра приймає рішення, повинна бути абсолютно об'єктивною і логічною, мати чітку мету, всі її дії в процесі прийняття рішень спрямовані на вибір найкращої альтернативи.

Кластер – група географічно близьких (сусідніх) взаємозв'язаних підприємств і організацій, що діють у певній сфері та характеризуються спільністю діяльності, а також доповнюють одна одну.

Ключові фактори успіху галузі – 1) набір стратегічних дій, конкурентних можливостей та результатів діяльності, які кожне підприємство повинно забезпечити для того, щоб бути конкурентоздатним та досягти позитивних фінансових результатів; 2) чинники, загальні для всіх підприємств галузі, використання яких відкриває для них перспективи посилення конкурентної позиції на ринку.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності – показник, що характеризує ту частину короткотермінових фінансових зобов'язань підприємства, яка може бути сплачена за рахунок першокласних ліквідних активів, тобто спроможності підприємства негайно погасити свою короткотермінову кредиторську заборгованість.

Коефіцієнт автономії – показник, що характеризує фінансову незалежність від залучених позикових коштів.

Коефіцієнт варіації – відношення середньоквадратичного відхилення від планового завдання за добу (декаду, місяць, квартал) до середньодобового (середньодекадного, середньомісячного, середньоквартального) планового випуску продукції. Він характеризує подекадне відхилення від графіку в середньому випуску продукції.

Коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності – відношення власного капіталу до суми пасивів підприємства після віднімання від них суми втрачених активів.

Коефіцієнт втрат персоналу – відношення кількості працівників, які були звільнені з будь-яких причин, до їх середньооблікової кількості.

Коефіцієнт ефективності – відношення результату до витрат, які зумовили цей результат.

Коефіцієнт забезпечення кредитоспроможності – показник, що виражає співвідношення між власними коштами, які формують матеріальні обігові кошти, і залученими коштами.

Коефіцієнт забезпеченості власними коштами –

1) показник, що розраховується за даними балансу підприємства за відповідний звітний період в такому порядку: від підсумку за першим розділом пасиву балансу віднімається підсумок за першим розділом активу і отримана різниця ділиться на суму підсумку другого розділу активу балансу, тобто розрахована фактична наявність власних і притриманих до них джерел формування обігових коштів ділиться на фактичну вартість наявних обігових коштів;

2) показник, який вказує на відношення власного капіталу до загальних активів підприємства; показує, наскільки велика частина активів покрита власними ресурсами підприємства.

Коефіцієнт заборгованості – відношення заборгованості підприємства до вартості власного капіталу.

Коефіцієнт загального обороту – відношення чисельності працівників, що надійшли і вибули, до середньооблікової чисельності.

Коефіцієнт закріплення обігових коштів – один з показників ефективності використання обігових коштів.

Коефіцієнт звільнень – відношення кількості звільнень за звітний період у відсотках до середньої кількості зайнятих у той же період.

Коефіцієнт змінності – відношення кількості відпрацьованих машино-змін до кількості устаткування.

Коефіцієнт капіталовіддачі – показник обсягу виробленої продукції, що припадає на одиницю капіталу, що використовується підприємством.

Коефіцієнт конкордації – показник, що визначає тісноту зв'язку між довільним числом ранжируваних ознак.

Коефіцієнт кореляції – показник, який використовують для вимірювання щільності зв'язку між результативними і факторними ознаками у кореляційно-регресійній моделі при лінійній залежності. За абсолютною величиною коефіцієнт кореляції коливається в межах від -1 до +1. Чим ближчий цей показник до 0, тим менший зв'язок, чим ближчий він до ± 1 – тим зв'язок тісніший. Знак «плюс» при коефіцієнті кореляції означає прямий зв'язок між ознаками, що вивчаються, знак «мінус» – обернений.

Коефіцієнт ліквідності – показник для означення здатності підприємства своєчасно оплатити свої боргові зобов'язання за рахунок власних коштів.

Коефіцієнт маневрування – показник, що характеризує

фінансову стабільність підприємства.

Коефіцієнт матеріальних витрат – відношення фактичної суми матеріальних витрат до планової, перерахованої на фактично випущену продукцію. Він показує, наскільки економно використовуються матеріали в процесі виробництва, чи немає їх перевитрат порівняно з встановленими нормами. Якщо коефіцієнт більше одиниці, то це свідчить про перевитрату матеріальних ресурсів на виробництво продукції, і навпаки, якщо менше одиниці, то матеріальні ресурси використовувалися економно.

Коефіцієнт незалежності – один з основних показників ліквідності балансу, який розраховують як відношення джерел власних коштів до валюти балансу.

Коефіцієнт оборотності обігових коштів – один з показників ефективності використання обігових коштів.

Коефіцієнт обороту з прийому – відношення кількості прийнятих працівників до середньооблікової чисельності персоналу.

Коефіцієнт обороту зі звільнення – відношення кількості звільнених працівників до середньооблікової чисельності.

Коефіцієнт операційного левериджу – показник, який характеризує співвідношення постійних і змінних операційних витрат підприємства, а відповідно й інтенсивність впливу на операційний прибуток підприємства.

Коефіцієнт організації робочих місць – відношення кількості робочих місць, яка відповідає типовим проектам до загальної кількості робочих місць.

Коефіцієнт оцінки оборотності активів – показник, що характеризує швидкість обертання сформованих підприємством активів у процесі його господарської діяльності.

Коефіцієнт оцінки платоспроможності підприємства – показник, що характеризує спроможність підприємства вчасно розраховуватися за своїми фінансовими зобов'язаннями залежно від стану ліквідності його активів.

Коефіцієнт оцінки рентабельності (прибутковості) – показник, що характеризує загальну ефективність використання активів і вкладеного капіталу та спроможність підприємства генерувати необхідний прибуток у процесі його господарської діяльності.

Коефіцієнт плинності робочої сили – відношення кількості звільнених за власним бажанням і за порушення трудової дисципліни до середньооблікової чисельності.

Коефіцієнт покриття – показник співвідношення мобільних ліквідних активів і мобільних короткотермінових зобов'язань.

Коефіцієнт поточної ліквідності – 1) відношення вартості активів, які можуть бути швидко реалізовані або перетворені в готівку (тобто оборотних активів), до суми найбільш термінових зобов'язань підприємства, які включають короткострокові позики та платежі кредиторам і інші короткострокові зобов'язання; 2) відношення вартості оборотних активів до короткострокових зобов'язань підприємства, таких як короткострокові кредити, короткострокові позики та інші короткострокові зобов'язання.

Коефіцієнт приведення капітальних вкладень – коефіцієнт, що дозволяє оцінювати вплив різночасовості капітальних вкладень на їх економічну ефективність, коли порівнювані варіанти відрізняються тривалістю спорудження об'єктів та розподілом капітальних вкладень за періодами будівництва.

Коефіцієнт регресії – коефіцієнт, що показує, наскільки в середньому змінюється значення результативної ознаки при зміні факторної на одиницю власного виміру.

Коефіцієнт рентабельності капіталу – показник, який характеризує рівень чистого прибутку, що його генерує використовуваний підприємством капітал.

Коефіцієнт ритмічності – відношення суми продукції, зарахованої у виконання плану з ритмічності, до планового випуску продукції.

Коефіцієнт самофінансування – відношення власних інвестиційних ресурсів до сумарних інвестиційних потреб підприємства.

Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів – показник кількості залучених коштів на одну грошову одиницю власних.

Коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягу виробництва і матеріальних витрат – відношення індексу валової або товарної продукції до індексу матеріальних витрат. Він характеризує у відносному значенні динаміку матеріаловіддачі і одночасно розкриває чинники її зростання.

Коефіцієнт структури активів – показник, що характеризує співвідношення між залишковою вартістю основних засобів та величиною обігових коштів підприємства.

Коефіцієнт трудової дисципліни – відношення кількості людино-днів відсутності працівників на роботі до загальної кількості

годин, проведених на роботі.

Коефіцієнт фінансової стабільності – показник, що характеризує частку в загальній вартості майна підприємства всіх джерел коштів, які підприємство може використовувати у своїй поточній господарській діяльності без шкоди для кредиторів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (критичної оцінки) – відношення ліквідних активів до короткотермінових зобов'язань.

Коефіцієнт розподілу роботи – відношення кількості робочих годин кожного працівника до загальної кількості робочих годин на підприємстві.

Коефіцієнти кореляції Спірмена і Кендалла – коефіцієнти тісноти зв'язку між двома кількісними або якісними ознаками після попереднього ранжирування їх за зростанням або спаданням.

Коефіцієнти оцінки фінансової стійкості підприємства – показники, що характеризують структуру використовуваного підприємством капіталу з погляду фінансової стабільності його розвитку на майбутнє.

Коефіцієнти оцінки формування фінансових ресурсів – показники, що характеризують оптимальність формування фінансових ресурсів з погляду впливу на фінансову стійкість підприємства та вартість капіталу.

Коефіцієнтний аналіз – вивчення рівня і динаміки відносних показників фінансового стану, що розраховуються як відношення величин балансових статей чи інших абсолютних показників, отриманих із форм звітності.

Комерційні витрати – витрати на відвантаження продукції покупцям (вантажно-розвантажувальні роботи, доставку), витрати на тару і пакувальні матеріали, рекламу, вивчення ринків збуту тощо.

Комплексна діагностика – 1) характеристика діяльності підприємства, отримана в результаті вивчення сукупності показників, які визначають більшість економічних процесів і містять узагальнюючі дані про результати виробництва; 2) охоплює всі аспекти діяльності підприємства, включаючи аналіз виробництва, реалізації продукції, стану та використання основних засобів, матеріальних ресурсів, вартості виробництва, фінансового стану, майнового стану, платоспроможності та рівня ділової активності підприємства; 3) діагностика, що включає всі аспекти діяльності підприємства, в тому числі аналіз виробництва, реалізації продукції, стану та використання основних засобів, матеріальних ресурсів, вартості виробництва, фінансового стану, майнового стану,

платоспроможності і рівня ділової активності підприємства.

Комплексна діагностика управління виробництвом – використання технічних засобів для збору, обробки, зберігання та передачі інформації, яка необхідна для оперативного ухвалення рішень, обліку та контролю процесів виробництва.

Комунікації – процес обміну інформацією (фактами, ідеями, поглядами, емоціями тощо) між двома або більше особами.

Конкурентне середовище – це результат і умови взаємодії великої кількості суб'єктів ринку, що визначає відповідний рівень економічного суперництва і можливість впливу окремих економічних агентів на загальну ситуацію на ринку.

Конкурентне середовище підприємства – це ринкове оточення підприємства, в якому діють різні суб'єкти господарювання з різними формами власності, що займаються подібною сферою діяльності та мають сильні конкурентні позиції на ринку, що досліджується.

Конкурентний статус підприємства – позиція підприємства у конкурентному середовищі, визначена як кількісний показник.

Конкурентні переваги – результати легальних дій щодо завоювання уподобань споживачів, що забезпечують підприємству перевагу над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності, які можна виміряти економічними показниками.

Конкурентні переваги – унікальні або відмінні характеристики, ресурси, стратегії або інші фактори, які надають підприємству перевагу над його конкурентами на ринку.

Конкурентоспроможність – здатність об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним певної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку.

Конкурентоспроможність підприємства – порівняна перевага або комплекс переваг відносно інших підприємств-суперників.

Конкурентоспроможність продукції (товарів, послуг) – 1) здатність продукції бути привабливою для покупців в порівнянні з іншими подібними товарами або послугами, завдяки відповідності її якісних характеристик вимогам ринку і задоволенню потреб споживачів; 2) комплексний показник, що характеризує ступінь її здатності задовольняти вимоги споживачів на вільному й справедливому ринку більшою мірою, ніж аналогічні товари, представлені на ринку, при збереженні або збільшенні реальних

доходів виробника продукції; 3) сукупність властивостей, що забезпечують їй відмінність від продукції конкурентів за ступенем задоволення потреб та затратами на її придбання і використання; 4) наявність переваг порівняно з аналогічними товарами і послугами інших виробників за техніко-економічними факторами; 5) більш високе в порівнянні з товарами-замінниками співвідношення сукупності якісних характеристик товару й витрат на його придбання й споживання при їхній відповідності вимогам ринку або його певного сегмента.

Конкуренція – процес управління підприємством своїми конкурентними перевагами для того, щоб перемогти або досягти інших цілей в боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних чи суб'єктивних потреб в рамках законодавства або в природних умовах.

Консорціум – тимчасове добровільне об'єднання, створюване підприємствами чи банками для розв'язання конкретних завдань щодо реалізації великих цільових програм і проєктів, зокрема науково-технічних, будівельних, природоохоронних та інших, а також щодо спільного розміщення позик, проведення великомасштабних фінансових та комерційних операцій.

Контроль – 1) процес забезпечення досягнення цілей підприємства шляхом постійного спостереження за його діяльністю та усунення відхилень, які при цьому виникають; 2) функція управління, яка є завершальним етапом будь-якої діяльності і являє собою перевірку чи постійне спостереження з метою перевірки (нагляду). Він повністю узгоджений з іншими елементами системи управління, за його допомогою можна визначити, наскільки ефективно працює кожна підсистема та підприємство в цілому. Контроль не є самоціллю, він лише коригує обрану стратегію; 3) зворотній бік бюджетування. Ієрархічна система бюджетів підприємства дозволяє встановити жорсткий контроль за надходженням і витрачанням коштів, створити реальні умови для вироблення ефективної фінансової стратегії.

Контрольні замірювання робіт – прийом фактичного контролю за дотриманням норм витрачання сировини та матеріалів у виробництві, на будівництві, транспорті тощо.

Концерн – статутне об'єднання, що здійснює спільну діяльність на засадах добровільної централізації функцій науково-технічного та виробничого розвитку, а також інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Кореляційний (стохастичний) зв'язок – 1) неповна, вірогідна залежність між показниками, що виявляється тільки в значній кількості спостережень; 2) зміна середнього значення результативної ознаки, яке обумовлюється зміною факторних ознак.

Кореспонденція рахунків – взаємозв'язок між рахунками бухгалтерського обліку при реєстрації господарської операції способом подвійного запису.

Короткострокові кредити банків – сума поточних зобов'язань підприємства перед банками за отримані від них позики.

Корпоративна культура – притаманна підприємству система матеріальних та духовних цінностей, еталонів поведінки, настроїв, символів, методів управління, що зумовлює індивідуальність підприємства.

Корпорація – в Україні – договірне об'єднання, створене на засадах поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів з делегуванням окремих своїх функцій для централізованого регулювання певних питань.

Кошти обігові – авансована підприємством в оборотні фонди і фонди обігу сукупність коштів, яка опосередковує їх рух у процесі кругообігу.

Кошторис – основний плановий документ для фінансування бюджетних установ, обчислення витрат на виробництво продукції, виконання робіт надання послуг тощо.

Кредит – 1) позика в грошовій або товарній формі на умовах повернення, що надається банком чи юридичною (фізичною) особою, кредитором іншій особі – позичальникові, включена до кошторису сума, в межах якої дозволено витрати на певні потреби; 2) позичковий капітал банку у грошовій формі, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання.

Кредитний ризик – ймовірність несплати позичальником основного боргу та відсотків, які належать сплаті за користуванням кредитом у терміни, визначені у кредитному договорі.

Кредитор – один з учасників кредитних стосунків, котрий надає кредит і має право вимагати від боржника сплати боргу.

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги – сума заборгованості постачальникам і підрядникам за матеріальні цінності, виконані роботи та отримані послуги (крім заборгованості, забезпеченої вексями).

Кредитоспроможність – наявність передумов для

отримання кредиту, спроможність повернути його в повному обсязі у певний термін, комплекс передумов, що визначають спроможність країни вчасно та в повному обсязі виконувати платежі з обслуговуванням державного боргу і його погашення; 2) здатність позичальника в повному обсязі і у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями.

Кризовий фінансовий стан – стан підприємства, коли грошові кошти, короткострокові цінні папери і дебіторська заборгованість недостатні для покриття зобов'язань перед кредиторами та існують прострочені позики.

Критерій актуальності інформації – критерій, що визначає відповідність інформації до об'єктивних інформаційних потреб.

Критерій ефективності – критерій, що дозволяє оцінити ступінь досягнення мети з урахуванням зроблених витрат різних ресурсів.

Критерій комунікативності інформації – критерій, що визначає властивість інформації бути зрозумілою для того, кому вона адресована.

Критерій лаконічності інформації – критерій, що характеризує стислість та чіткість викладення інформації (досягається за допомогою високої згорнутості інформації без втрати її необхідної повноти).

Критерій несуперечливості інформації – критерій, що означає, що окремі частини однієї й тієї самої інформації не мають суперечити одна одній.

Критерій оптимальності – ознака, на підставі якої проводиться порівняльна оцінка можливих рішень (альтернатив) і вибір найкращого варіанту.

Критерій переконливості інформації – критерій, що визначає доведеність інформації, яка примушує вірити в її достовірність.

Критерій повноти інформації – критерій, що визначає наявність відомостей, включаючи суперечливі, необхідних та достатніх для прийняття рішення.

Критерій своєчасності інформації – критерій, що передбачає здатність задовольняти інформаційну потребу в прийнятний для виконання термін.

Критичний обсяг виробництва – рівень продажів, обсягу виробництва, при якому загальні витрати дорівнюють сукупній виручці від продажу.

Культура умов праці – об'єктивні умови та суб'єктивні

фактори, які впливають на поведінку людини під час виробничої діяльності, включаючи санітарно-гігієнічні умови, психофізіологічні фактори та соціально-психологічні аспекти.

Л

Лаз – розрив у часі між витратами та одержанням економічного ефекту.

Лаз часовий – економічний показник, що відображає відставання чи випередження в часі одного економічного явища перед іншим, безпосередньо пов'язаного з ним.

Леверидж – фінансовий механізм управління формуванням прибутку підприємством, який забезпечує оптимальне співвідношення окремих видів капіталу чи окремих видів витрат.

Леверидж операційний (виробничий) – механізм впливу зміни співвідношення постійних і змінних витрат на суму та рівень прибутку підприємства.

Леверидж фінансовий – механізм впливу на рівень рентабельності власного капіталу, зміни співвідношення власних і позикових коштів.

Ліквідаційна вартість – 1) вартість основних фондів на момент вибуття (у момент їх реалізації); 2) сума, яку можна очікувати від відкритого примусового продажу оцінюваного майна в умовах, коли продавцю потрібен певний період часу для пошуку покупця та підготовки майна до продажу.

Ліквідність – 1) здатність підприємства своєчасно сплачувати боргові зобов'язання за рахунок власних активів, тобто конвертувати свої активи в готівку для розрахунків за боргами; 2) спроможність підприємства сплатити свої поточні (короткострокові) зобов'язання в установлені терміни. Підприємство ліквідне, якщо його оборотні засоби (II розділу активу) більші за його короткострокові зобов'язання (IV розділ пасиву); 3) спроможність підприємств, банків своєчасно виконувати свої кредитно-фінансові зобов'язання, передусім сплачувати борги; 4) легкість реалізації, продажу, перетворення матеріальних цінностей у гроші без втрати їх поточної вартості в умовах кон'юнктури, що склалася на ринку; 5) здатність підприємства швидко реалізувати активи.

Ліквідність активів – величина, обернена часу, необхідному для перетворення активів у кошти без втрати вартості. Чим менше час перетворення, тим вище його ліквідність.

Ліквідність балансу – 1) рівень покриття зобов'язань

підприємства такими активами, строк перетворення яких на кошти відповідає строковим погашенням зобов'язань; 2) визначається як рівень покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у кошти відповідає терміну погашення зобов'язань.

Лінійне програмування – сфера математичного програмування, присвячена теорії і методам вирішення екстремальних завдань, що характеризуються лінійною залежністю між змінними.

Лінійний зв'язок – статистичний зв'язок між явищами, виражений рівнянням прямої лінії.

М

Майно – 1) матеріальні цінності, речі, якими володіють юридичні та фізичні особи, сукупність майнових прав та обов'язки певної особи; 2) активи, об'єктами яких вважаються окрема річ, сукупність речей, а також майнові права та обов'язки. Майно може розглядатися як поняття, що має матеріальний субстрат, тобто бути фактично тотожним поняттю «речі», але може і не мати такого субстрату (майнові права та обов'язки), тобто відносини, що мають матеріальний зміст.

Майновий підхід – заснований на уявленні про підприємство як цілісний майновий комплекс, вартість якого визначається вартістю всіх його активів, оцінених окремо, за винятком зобов'язань.

Маржа – різниця між цінами товарів, курсами цінних паперів, процентними ставками, іншими показниками. Сума прибутку, обчислювана як відсоток до ціни продажу товару.

Маржинальний аналіз – оцінка й обґрунтування ефективності управлінських рішень у бізнесі на підставі причинно-наслідкового взаємозв'язку обсягу продажів, собівартості і прибутку та розподілу витрат на постійні й перемінні.

Маржинальний прибуток – показник, який характеризує частину виручки, що спрямовується на заміщення умовно-постійних витрат і формування валового прибутку.

Маркетинговий аналіз – вид аналізу, що вивчає зовнішнє середовище функціонування підприємства, ринків сировини і збуту готової продукції, конкурентоспроможності, попиту, пропозицій, комерційного ризику, формування цінової політики, розробка тактики і стратегії маркетингової діяльності.

Маркетинговий потенціал – сукупна можливість маркетингової системи підприємства забезпечити його постійну конкурентоспроможність на ринку.

Маса ліквідаційна – вартість майна підприємства, оголошеного банкрутом згідно з рішенням арбітражного суду, яке має бути реалізоване, щоб задовольнити претензії кредиторів.

Матеріаловіддача – відношення вартості виробленої продукції до вартості матеріальних ресурсів, використаних на виробництво продукції.

Матеріаломісткість продукції – 1) відношення суми матеріальних витрат до вартості виробленої продукції; 2) показник витрат матеріалів на виготовлення одиниці продукції.

Матеріальні витрати – елемент собівартості, який складають витрати на матеріали, вироби, інструменти, паливо, електроенергію, що використовуються в процесі виробництва продукції.

Матеріальні ресурси – оборотні виробничі фонди, готова продукція та інші види товарно-матеріальних цінностей.

Матеріально-речовинні елементи – земельні ділянки, будинки, споруди, машини, обладнання, сировина, напівфабрикати, готові вироби, грошові кошти.

Матрична модель – прямокутна таблиця, елементи (клітинки) якої відображають взаємозв'язок об'єктів.

Метод – 1) спосіб пізнання явищ природи і суспільного життя з метою побудови і обґрунтування системи знань; 2) спосіб досягнення якої-небудь мети, вирішення конкретного завдання або ж сукупність прийомів освоєння дійсності.

Метод «дерево рішень» – метод обґрунтування управлінських рішень, що застосовується у ситуаціях, коли результати одного рішення впливають на подальші рішення, тобто для прийняття послідовних рішень.

Метод «круглого столу» – 1) метод експертного прогнозування шляхом обговорення спеціальною комісією проблем із метою узгодження поглядів і вироблення єдиної спільної думки; 2) обговорення спеціальною комісією проблем із метою узгодження поглядів і відпрацювання єдиної спільної думки.

Метод «платіжна матриця» – метод оцінювання кожної альтернативи як функції різних можливих результатів реалізації цієї альтернативи.

Метод балансовий – метод, що полягає у порівнянні, співставленні, зрівноваженні протилежних величин, які

характеризують одне і те саме явище.

Метод Дельфі – метод експертного прогнозування шляхом організації системи збору експертних оцінок, їх математико-статистичної обробки і послідовного коригування на основі результатів кожного з циклів обробки (на практиці не більше чотирьох).

Метод деталізації – прийом, що включає діагностування економічних явищ, яке полягає у абстрактному розчленуванні цих явищ на менші складові частини за допомогою логічних висновків та моделювання.

Метод експертних оцінок – спосіб прогнозування та оцінювання майбутніх результатів дій на підставі передбачень спеціалістів.

Метод морфологічного аналізу – заснований на комбінаториці – систематичному дослідженні та узагальненні всіх теоретично можливих варіантів, що виходять із закономірностей будівлі (морфології) аналізованого об'єкта.

Метод обліку касовий – метод, згідно з яким облік доходів і видатків здійснюють у момент їх надходження, а не в момент їх виникнення.

Метод оцінки вартості – спосіб визначення вартості, який змінюється залежно від підходу до оцінки вартості.

Метод оцінювання – це спосіб визначення вартості об'єкта оцінювання, послідовність оціночних процедур якого дає змогу реалізувати певний методичний підхід.

Метод перерахування показників – спосіб приведення показників до однакового порівняльного вигляду.

Метод порівняння – застосовується для підрахунку величини резервів інтенсивного характеру, коли втрати ресурсів або можлива їх економія визначається в порівнянні з плановими нормами, або з мінімальними витратами на одиницю продукції.

Метод прямого рахунку – застосовується для підрахунку резервів екстенсивного характеру, коли відома величина додаткового залучення або величина безумовних втрат ресурсів.

Метод ринку капіталу – аналіз цін на акції підприємств, що подібні до оцінюваного підприємства, та вивчення зв'язку між ціною акції та фінансовими показниками цих підприємств.

Метод угруповань – метод аналізу, що полягає в розчленуванні досліджуваної сукупності явищ на типові групи за деякими істотними для них ознаками.

Методи калькулювання собівартості продукції – методи обчислення собівартості продукції, робіт чи послуг залежно від їх видів, складності, характеру організації виробництва та інших чинників.

Методи математичного програмування – методи розв’язання екстремальних задач з кількома змінними.

Методи нарахування амортизації – методи, за якими здійснюється списування балансової вартості основних засобів.

Методи нормування обігових коштів – методи, за якими розраховують нормативну потребу підприємства в обігових коштах на певний період часу, здебільшого – річну потребу.

Методи планування прибутку – методи, за якими розраховують планову суму прибутку підприємства в плановому періоді.

Методи розширення або подовження факторної моделі – розкладання початкових показників у факторну систему з різним ступенем деталізації, що задає межі виявлення і оцінки внутрішньогосподарських резервів.

Методи теорії ігор – методи, що використовуються з метою обґрунтування управлінських рішень в умовах невизначеності ситуації, яка є наслідком свідомих дій розумного супротивника.

Методи теорії статистичних рішень – методи, що застосовуються для обґрунтування управлінських рішень в умовах невизначеності ситуації, яка є результатом дії об’єктивних обставин, що невідомі або мають випадковий характер.

Методи узагальнення результатів діагностики – методи реалізації об’єктивних законів, властивих даному процесу (законів мислення, економічних законів в економічній сфері тощо).

Мистецтво управління – вміння менеджера-практика пристосувати досягнення науки управління до особливостей власного характеру, особливостей підлеглих та відповідної сфери бізнесу.

Множинна регресія – модель зв’язку трьох і більше ознак.

Множинний коефіцієнт кореляції – відображає зв’язок між результативним і декількома факторними показниками.

Множинний підхід до оцінювання ефективності управління – спроба оцінити ефективність управління шляхом синтетичних (узагальнюючих) показників, за допомогою яких охоплюються найважливіші аспекти управлінської діяльності конкретного підприємства.

Модель Альтмана – алгоритм інтегральної ймовірності банкрутства підприємства, що базується на аналізі найважливіших показників, за якими можна робити висновки щодо кризовості його фінансового стану.

Модель методики оцінки інвестиційної привабливості – дозволяє виділити основні інформаційні, технологічні, організаційні зв'язки, розробити варіанти оптимального напрямку діагностики й експертної оцінки.

Модель управління запасами – економіко-математична модель, що дозволяє розрахувати раціональну структуру використання ресурсів.

Модель управління ресурсами – економічно-математична модель, що дає змогу розраховувати варіанти раціонального використання виробничих ресурсів.

Модернізація – удосконалення, поліпшення об'єкта, приведення його у відповідність із новими вимогами ринку та нормативами.

Модернізація основних засобів – передбачає вдосконалення діючого устаткування з метою запобігання механіко-економічного старіння та підвищення механіко-експлуатаційних параметрів до рівня сучасних вимог виробництва.

Моніторинг – система постійного спостереження за процесами та тенденціями, що розгортаються в зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства з метою вчасної оцінки виникаючих ситуацій.

Моральний знос устаткування – зниження соціальної й економічної ефективності старої техніки, що виникає під впливом створення нових ефективних засобів праці.

Мотивація – 1) процес спонукання працівників до діяльності для досягнення цілей підприємства; 2) функція управління, яка вказує на комплекс причин, які спонукають членів трудового колективу до спільних впорядкованих і узгоджених дій для досягнення поставленої перед підприємством мети.

Мотивація трудова – спонукання працівника до ефективної діяльності шляхом впливу на властиві йому мотиви. Мотивами є цілі, цінності, інтереси, погляди людини.

Н

Надприбуток – позитивна різниця між величиною одержаного прибутку на основний капітал та гарантованої норми прибутку, тобто

відсотком, що виплачується за державними цінними паперами.

Накладні витрати – витрати, пов'язані з обслуговуванням виробництва, утриманням апарату управління підприємства та створенням необхідних умов праці.

Накладні витрати щодо експорту й імпорту товарів – витрати на транспортування товару, його перевантаження та зберігання.

Напівфабрикат – продукт, виготовлення якого закінчене в одному або кількох цехах і який підлягає подальшій обробці на даному чи інших підприємствах.

Наслідки нерационального прийняття рішень – результати відхилень від раціональних і вичерпних методів прийняття рішень.

Натуральні показники – статистичні показники, виражені в одиницях розрахунку або фізичних одиницях виміру (лінійних, площ, об'єму, ваги, потужності, поштучно тощо).

Наукова культура – система цінностей та підходів, що характеризують спосіб взаємодії індивідів та підприємств з економічними процесами на основі наукових методів і підходів.

Науково-технічний потенціал підприємства – загальний потенціал, що дозволяє підприємству розробляти нову продукцію, впроваджувати передові наукові та технічні досягнення, імплементувати передові технології.

Націлений збут – збут товарів, націлений на конкретну групу покупців.

Націнка – додаткова плата за вищу якість або особливі властивості продукту.

Невиробничі витрати – втрати через псування і нестачу сировини (матеріалів) і готової продукції, оплату простоїв з вини підприємства, доплати за цей час у зв'язку з використанням працівників на роботах, що вимагають менш кваліфікованої праці, вартість спожитої енергії і палива за час простоїв підприємства тощо.

Недостача – фактична нестача грошових, валютних, матеріальних та інших цінностей порівняно з бухгалтерськими даними.

Незавершене виробництво – витрати на незавершене виробництво і незавершені роботи (послуги), а також вартість напівфабрикатів власного виробництва і валова заборгованість замовників за будівельними контрактами.

Нелінійний зв'язок – статистичний зв'язок між соціально-економічними явищами, аналітично виражений рівнянням кривої

лінії (параболи, гіперболи тощо).

Нематеріальні елементи – назва і репутація підприємства, коло постійних клієнтів, використовувані товарні знаки, навички керівництва, кваліфікація персоналу, запатентовані способи виробництва, ноу-хау, авторські права, контракти, що можуть бути продані або передані.

Нематеріальні ресурси – частина потенціалу підприємства, яка дозволяє отримувати економічну вигоду протягом тривалого періоду та має нематеріальну основу отримання доходів, до яких належать об'єкти промислової та інтелектуальної власності, а також інші ресурси нематеріального походження.

Неоплачений капітал – сума заборгованості власників (учасників) за внесками до статутного капіталу (наводиться в дужках та вираховується при визначенні підсумку власного капіталу).

Неплатоспроможність – фінансовий стан підприємства, коли воно не може своєчасно виконувати своїх фінансових зобов'язань перед кредиторами, а також зобов'язань щодо сплати податків, зборів та обов'язкових платежів податкового характеру.

Непрямі показники – штрафи за неякісну продукцію, обсяг і питому вагу забракованої продукції, питома вага продукції, на яку надійшли рекламації споживачів, втрати від браку тощо.

Нерозподілений прибуток – прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати в бюджет податку на прибуток. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) – сума нерозподіленого прибутку або непокритого збитку (у балансі наводиться в дужках та вираховується при визначенні підсумку власного капіталу).

Неспеціалізоване майно – майно, яке в достатній кількості вільно обертається на ринку як самостійний об'єкт типового або серійного випуску.

Нестабільний фінансовий стан – стан, при якому підприємство може зберігати можливість відновлення рівноваги, використовуючи власний капітал та залучення довгострокового пасиву.

Нецінова конкуренція – конкуренція, яка здійснюється за допомогою покращення якості продукції та умов продажів при невідомих цінах.

Низхідні комунікації – передача інформації з вищих рівнів управління на нижчі.

Номенклатура – перелік найменувань виробів та їхніх кодів,

установлених для відповідних видів продукції в загальному класифікаторі промислової продукції (ЗКПП), що діє на території України.

Номенклатура випуску – характеризує кількість, різноманітність продукції, що виробляється на підприємстві.

Норма амортизаційних відрахувань – 1) норма, що визначає частку балансової вартості основних фондів, яка має бути перенесена на виготовлену продукцію протягом року і спрямована до амортизаційного фонду; 2) річний розмір амортизаційних відрахувань, виражений у відсотках до початкової вартості основних фондів.

Норма виробітку – 1) кількість якісної продукції, що має вироблятися працівниками відповідних професій, кваліфікації і чисельності за одиницю часу при правильній організації праці, сучасному рівні виробництва і в нормальних санітарно-гігієнічних, фізіологічних та соціальних умовах праці; 2) встановлений обсяг роботи (кількість одиниць продукції), який працівник чи група працівників відповідної кваліфікації повинні виконати (виготовити, перевезти тощо) за одиницю робочого часу в певних організаційно-технічних умовах.

Норма витрат – максимальна допустима величина матеріальних цінностей на виробництво одиниці продукції в певних умовах виробництва.

Норма прибутку – відношення доданої вартості до всього авансованого капіталу. Для покупця акцій – перевищення прибутку над позичковим відсотком державних облігацій.

Норма рентабельності – показник ефективності виробництва, який обчислюють як відношення прибутку від реалізації продукції до витрат на її виробництво.

Норма часу використання машини – міра витрат часу машини, встановлена на виробництво одиниці продукції машиною в нормальному технічному стані, із належною організацією виробництва та роботи працівників, які керують машинами, працюють з допомогою машини або вручну в нормальних умовах.

Норма часу працівників – міра витрат робочого часу, встановлена на виробництво одиниці продукції працівниками відповідних професій, кваліфікації та чисельності при належній організації роботи.

Норматив обігових коштів – нормативний залишок товарно-матеріальних цінностей і витрат підприємства в грошовому

обчисленні, необхідний для його нормальної роботи.

Нормативний прогноз – визначення шляхів і термінів досягнення можливих станів явища, прийнятих за мету. Мається на увазі прогнозування досягнення бажаних станів на основі заздалегідь заданих норм, ідеалів, стимулів, цілей.

Нормативні моделі – моделі, які дозволяють порівнювати фактичні результати діяльності підприємства зі стандартами.

Нормативно-правові (юридичні) чинники конкурентоспроможності – визначають правову захищеність продукції на ринку.

Норми часу – розмір витрат робочого часу, встановлений для виконання одиниці роботи працівником або групою працівників відповідної кваліфікації в певних організаційно-технічних умовах.

Нормування – процес розроблення нормативів та встановлення норм витрат матеріальних, трудових, технічних, фінансових та інших ресурсів.

Нормування обігових коштів – процес науково-обґрунтованого визначення нормативної потреби в обігових коштах, який передбачає розроблення норм і нормативів обігових коштів безпосередньо на кожному підприємстві.

Нормування праці – встановлення міри витрат праці на виготовлення продукції або на виробіток продукції за одиницю часу, на виконання заданого обсягу робіт чи обслуговування засобів виробництва у певних організаційно-технічних умовах.

Ноу-хау – наукові знання та практичний досвід технічного, виробничого, адміністративного, фінансового, комерційно чи іншого характеру, що становлять комерційну цінність, можуть мати реальне застосування в діяльності підприємства.

О

Об'єднання підприємств – організаційно-правова форма добровільного об'єднання підприємствами своєї виробничої, наукової, комерційної та інших видів діяльності з дотриманням вимог антимонопольного законодавства.

Об'єкт діагностики – 1) основна (звичайна) діяльність підприємства та її економічні результати; 2) фінансова, господарська та організаційна діяльність підприємства, його фінансовий стан, ресурсне забезпечення, виробничі процеси, ефективність управлінської стратегії, ринкова позиція, можливість розвитку, а також можливі ризики та проблеми, що впливають на його

функціонування.

Об'єкти управлінської діагностики – фінансова, господарська та організаційна діяльність підприємства, його фінансовий стан, ресурсне забезпечення, виробничі процеси, ефективність управлінської стратегії, ринкова позиція, можливість розвитку, можливі ризики та проблеми, що впливають на його функціонування.

Обіг капіталу – кругообіг капіталу, взятий не як окремий акт, а як періодично повторюваний процес. За один оборот капітал з грошової форми переходить у продуктивну (у вигляді засобів виробництва і робочої сили), при якій створюється додана вартість, а потім з товарної форми знову переходить у грошову.

Обіговий капітал – частина продуктивного капіталу, вартість якої входить у вироблені товари і повністю повертається власнику у грошовій формі після їх реалізації. До складу обігового капіталу входять вартість сировини, палива, допоміжних матеріалів, оскільки вони повністю споживаються у кожному виробничому циклі і їх вартість повністю переноситься на товари.

Обігові кошти – сукупність грошових коштів, авансованих підприємствами для формування обігових виробничих фондів і фондів обігу, що забезпечують безперервний процес виробничо-господарської діяльності.

Обіговість запасів – показник ефективності використання обігових коштів, що виражає загалом процес відновлення товарних запасів. Характеризується двома взаємодоповнюючими показниками: показником обіговості в днях і коефіцієнтом обіговості запасів. Показує кількість днів, протягом яких запаси цілком обертаються, і визначається розподілом середніх обсягів (вартості) запасів на середньоденний відпуск товарів зі складу.

Облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Обмеженість – ситуація, за якої людські бажання сягають поза можливості задоволення наявними ресурсами.

Оборот – 1) сума зміни активів і пасивів підприємства за звітний період; 2) термін, що означає валовий дохід чи валовий обсяг продажів без будь-яких відрахувань.

Оборот активів – один з показників ефективності використання активів підприємства, обчислюваний діленням чистого виторгу від продажів на середню величину сукупних активів підприємства за певний час.

Оборотний капітал – різниця між поточними активами і короткостроковими поточними зобов'язаннями.

Оборотні активи – 1) виражені в грошовій формі кошти підприємства, вкладені у виробничі запаси, незавершене виробництво, готову продукцію, витрати на освоєння нової продукції, витрати майбутніх періодів; 2) грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Оборотні виробничі фонди – запаси сировини, основних і допоміжних матеріалів, придбаних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, палива, запасних частин.

Оборотні засоби – засоби інвестовані підприємством в виробництво, з обертанням до 1 року (сума оборотних виробничих фондів та фондів обертання).

Оборотність активів – показник, що характеризує обертання активів підприємства за певний час.

Оборотність коштів – тривалість проходження ними окремих стадій операційного циклу.

Оборотність обігових коштів – постійно відновлюваний рух обігових коштів підприємства у сфері виробництва та обігу.

Оборотність оборотних засобів – час, протягом якого здійснюється їх повний кругообіг.

Обсяг виробництва продукції (робіт, послуг) – загальний обсяг виробленої продукції (робіт, послуг) в фізичному або вартісному (грошовому) виразі.

Одержувач – особа, для якої призначена інформація, що передається.

Одиничний показник – параметричний індекс, який розраховується для окремої характеристики продукції і порівнюється з аналогічним параметром базового зразка.

Одиничний показник конкурентоспроможності – параметричний індекс, що визначається співвідношенням значення окремої характеристики (параметра) оцінюваного продукту і базового зразка (як коефіцієнт або відсоток).

Одноразова діагностика – діагностика, що базується на ізольованих спеціальних дослідженнях для вивчення змін техніко-економічного стану підприємства.

Оперативна діагностика – діагностика, спрямована на оцінку поточної ситуації, що проводиться в процесі здійснення операційної,

інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, включаючи реалізацію окремих господарських операцій, з метою оперативного впливу на формування та використання рівня ефективності.

Оперативні плани – плани, в яких стратегія деталізується у розрахованих на короткий термін рішеннях щодо змісту, виконавців та способів виконання певних дій.

Операційна діяльність – основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

Операційний дохід – валовий прибуток мінус затрати, які не можуть бути віднесені на певний продукт.

Операційний ризик – ризик формування якого притаманне господарським операціям, які реалізуються в межах операційної діяльності підприємства.

Операційний цикл – проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів (еквівалентів грошових коштів) від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг.

Операційні витрати – 1) витрати, що виникають у процесі операційної (основної) діяльності підприємства; 2) витрати на утримання спеціалізованих організацій, до функцій яких входить проведення заходів загальнодержавного характеру; 3) витрати об'єднань, підприємств, безпосередньо пов'язані з розширенням виробництва, які не входять в собівартість продукції; 4) основні витрати бюджетних установ, які відображають специфіку їх діяльності.

Опис інвентаризаційний – опис цінностей підприємства, який складає інвентаризаційна комісія у процесі інвентаризації.

Оплата за відпрацьований час – заробітна плата, нарахована працівникам згідно з тарифними ставками, відрядними розцінками та окладами за відпрацьований час або виконану роботу чи у відсотках від виторгу за реалізовану продукцію.

Оплата праці найманих працівників – винагорода у грошовій натуральній формі, яка має бути виплачена роботодавцем найманому працівникові за роботу, виконану ним у звітному періоді, незалежно від того є цей працівник резидентом чи нерезидентом.

Оптимізація – 1) процес надання будь-чому найвигідніших характеристик, співвідношень; 2) знаходження найкращого варіанта.

Опукле програмування – вид нелінійного програмування, де опуклість цільової функції та системи обмежень враховується для

досягнення мінімальних витрат або максимальних доходів.

Організаційна культура – сукупність цінностей, пріоритетів, неписаних правил, що впливають на ведення справ організацією та в організації.

Організаційні чинники конкурентоспроможності – призначені для оцінювання умов здійснення платежів за придбання продукції, періодичності і терміновості постачань, термінів та умов гарантії, сервісного обслуговування тощо.

Органолептичні методи – інвентаризація, контрольні заміри, вибіркові й суцільні спостереження, технологічний та хіміко-технологічний контроль, експертизи, службові розслідування, експерименти.

Основна діяльність – операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), які є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

Основні виробничі витрати – витрати, пов'язані з самим процесом виготовлення продукту, неминучі за будь-яких умов виробництва.

Основні виробничі фонди – основні фонди галузей виробничої сфери. Розрізняють їх активну (машини, механізми, обладнання) та пасивну частину (будівлі, споруди).

Основні засоби – 1) засоби, інвестовані підприємством в виробництво, з обертанням більше ніж 1 рік (основні виробничі та невикористані фонди); 2) матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

Основні невикористані фонди – основні фонди галузей невикористаної сфери або ті, що належать населенню.

Основні фонди – засоби праці, які беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, і поступово, в міру зношення, переносять свою вартість на продукцію, що виробляється. Основні фонди підприємства поділяються на активні і пасивні. Активна частина основних фондів впливає на предмет праці, переміщення його у виробничому процесі і здійснення контролю над ходом виробництва; пасивна частина – на створення умов для безперебійного

функціонування активної частини фондів.

Оцінка – процес порівняння і наступного рішення, що забезпечує досягнення поставлених цілей. Процес контролю містить у собі встановлення стандартів, вимір, порівняння і коригувальні дії при необхідності.

Оцінка за методом нормативних затрат – полягає у застосуванні норм витрат на одиницю продукції (робіт, послуг), які встановлені підприємством, з урахуванням нормальних рівнів використання матеріальних цінностей, праці, виробничих потужностей і діючих цін.

Оцінка майнового стану – процес, метою якого є визначення приблизної грошової суми, яку можна реально отримати в результаті продажу майнових прав на оцінюваний об'єкт при певних ринкових умовах.

Оцінка підприємства (бізнесу) – акт або процес підготовки висновку або розрахунку вартості підприємства.

Оцінювання активів – метод визначення справедливої ринкової вартості активів підприємства, який базується на відповідній вартості активів, скоригованій з урахуванням їх фізичного, функціонального та економічного зношення.

Оцінювання конкурентоспроможності продукції – визначення корисності продукції (якість, ефект від використання), ціни товару, наявність гарантійного та післягарантійного обслуговування, сервісного обслуговування.

Оцінювання основних фондів – система визначення вартості основних фондів.

Очікуваний період реалізації майна – визначається оцінювачем. Оцінювач вважає, що для реалізації певного об'єкта за певною вартістю необхідний саме такий період експозиції на ринку.

П

PEST-аналіз (також відомий як **PESTEL-аналіз** або **PESTLE-аналіз**) – інструмент стратегічного аналізу, який використовується для оцінки впливу зовнішніх факторів на підприємство, бізнес або проект.

PIMS-аналіз – метод діагностування, що використовується для оцінки впливу маркетингових стратегій на прибутковість підприємства.

Паливоємність – відношення вартості палива до обсягу виробництва продукції.

Параметри – показники стану об'єкта, які не підлягають однозначному та точному визначенню (невимірювані).

Парна кореляція – зв'язок між двома показниками, один із яких є факторним, а інший – результативним.

Пасив – 1) частина бухгалтерського балансу, яка показує джерела формування засобів підприємства, банку тощо; 2) сукупність боргів і зобов'язань підприємства; 3) перевищення закордонних витрат держави; 4) дефіцит платіжного балансу.

Первинна вартість – історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, оплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів.

Первинні документи – достовірні джерела первинної інформації певної форми, які встановлюють факт здійснення господарської операції, служать для аналітичного обліку; на їх основі бухгалтерія веде первинний облік.

Первісна (балансова) вартість – фактична вартість фондів на момент їх уведення в дію чи придбання.

Переоцінена вартість активів – вартість, за якою активи відображаються в передавальному балансі підприємства, складеному на дату оцінки, у тому числі активи, що підлягали переоцінці на засадах незалежної оцінки.

Переоцінка – зміна оцінки, нова оцінка вартості товарів, майна, основних фондів, зміна номінальної вартості вкладів у зв'язку з матеріальним зношенням, моральним старінням, інфляцією, рухомістю цін.

Період оборотності обігових коштів – час, необхідний для перетворення в готівку коштів, вкладених в запаси та дебіторську заборгованість.

Період обороту – час, протягом якого активи чи капітал підприємства в процесі виробничо-комерційної діяльності здійснюють повний оберт.

Період реалізації підприємства – період від моменту подання пропозиції до моменту здійснення угоди купівлі-продажу. Слід розрізняти поняття «очікуваний», «фіксований», «прискорений» і «розумно тривалий» період реалізації.

Періодична діагностика – діагностика, що передбачає постійне вивчення змін техніко-економічного стану підприємства в терміни, визначені певними інтервалами.

Персонал – штатний склад працівників підприємства,

організації, установи.

Питома матеріаломісткість окремих виробів – співвідношення між матеріальними витратами на їх виробництво і оптовою ціною виробу.

Підприємство – 1) єдиний майновий комплекс, до складу якого входять усі види майна, призначені для його діяльності, включаючи земельні ділянки, будівлі, споруди, устаткування, інвентар, сировину, продукцію, права вимоги, борги, а також право на торговельну марку або інше позначення та інші права, якщо інше не встановлено договором або законом; 2) основна організаційна ланка у сфері економіки, самостійний господарюючий суб'єкт з правами юридичної особи, який здійснює виробничу, посередницьку, комерційну, науково-дослідну чи іншу діяльність, з метою отримання прибутку.

Підтримування потужностей чинного підприємства – заходи щодо постійного відновлення спрацьованих у процесі виробничої діяльності основних фондів.

Підхід до оцінки вартості – загальний спосіб визначення вартості, у рамках якого використовується один або кілька методів оцінки.

Підхід на основі активів – спосіб розрахунку показника вартості, у рамках якого використовується один із методів, що ґрунтуються на визначенні ринкової вартості активів бізнесу за мінусом його зобов'язань.

План – 1) визначає мету, конкретні завдання діяльності, склад виконавців, методи, засоби та строки їх реалізації; 2) попередньо визначений порядок, послідовність реалізації певної програми, виконання роботи, здійснення заходу тощо.

План активів і пасивів (балансовий план) – 1) складова фінансового плану бізнес-плану реалізації підприємницького проекту; 2) один з основних видів поточних фінансових планів підприємства, який містить прогноз його активів та джерел формування фінансових ресурсів.

План доходів і витрат – складова фінансового плану бізнес-плану реалізації підприємницького проекту.

План санації – 1) заходи щодо відновлення платоспроможності боржника, які включають: умови участі інвесторів в повному або частковому задоволенні вимог кредиторів, зокрема шляхом переведення боргу чи його частини на інвестора; 2) терміни та черговість виплати боржником чи інвестором боргу

кредиторам; 3) умови відповідальності інвестора за виконання взятих зобов'язань.

План фінансовий – 1) план формування та розподілу фінансових ресурсів підприємства; 2) розділ бізнес-проєкту, що розробляється з метою підтвердження окупності та прибутковості інвестицій у підприємницькій проєкт.

План формування і використання коштів – складова фінансового плану бізнес-плану реалізації підприємницького проєкту.

Планування – функція управління, що визначає перспективи розвитку економічної системи та її майбутній стан, обумовлені темпами розвитку, джерелами, обраними методами і формами виробництва для досягнення сформульованої мети у вигляді конкретних планових моделей (розрахунків) завдань і показників з установленням термінів виконання.

Планування використання капіталу – процес розроблення системи планів і планових показників щодо розподілу капіталу і оптимальних напрямів його використання, визначення належного рівня його ефективності в операційному й інвестиційному процесах підприємства та забезпечення умов досягнення цього рівня.

Планування фінансове оперативне – процес конкретизації надходжень і використання фінансових ресурсів підприємства за короткі проміжки часу.

Планування фінансове поточне – планування фінансової діяльності підприємства на плановий період, переважно на рік, з деталізацією основних показників за кварталами.

Платіжний баланс – співвідношення платежів країни закордон за певний період (рік, квартал, місяць). Він дозволяє аналізувати взаємовідносини країни з зовнішнім світом.

Платоспроможність – здатність держави, юридичної чи фізичної особи вчасно і повністю сплачувати за своїми зобов'язаннями, які випливають із торговельних, кредитних чи інших операцій грошового характеру.

Платоспроможність підприємства – 1) міра покриття підприємством займаних коштів, відношення поточних активів до поточних зобов'язань; 2) наявність у підприємства коштів і їхніх еквівалентів у кількості, достатній для розрахунків за кредиторськими заборгованостями, які потребують негайного погашення; 3) здатність виконувати свої зовнішні обов'язки, використовуючи власні активи. Цей показник вимірює фінансовий

ризик, тобто вірогідність банкрутства. Для обчислення рівня платоспроможності використовують спеціальний коефіцієнт, який показує частку власного (акціонерного) капіталу підприємства в його загальних зобов'язаннях; 4) здатність підприємства погасити борги в разі одночасного подання вимог про погашення боргів усіма кредиторами підприємства. Платоспроможним вважають підприємство, яке має достатні кошти для оплати всіх короткострокових зобов'язань і одночасного безперерійного здійснення процесу виробництва.

Плинність працівників – звільнення працівників у зв'язку з причинами, не пов'язаними із загальнодержавною та виробничою необхідністю.

Пов'язані сторони – підприємства, відносини між якими дають можливість одній стороні контролювати іншу, тобто істотно впливати на прийняття фінансових та оперативних рішень.

Поведінкова модель прийняття рішення – модель, що враховує вплив сукупності численних обмежувальних і суб'єктивних факторів на процес прийняття рішень.

Повна вартість – вартість основних фондів у новому, неспрацьованому стані.

Повна вартість відтворення (відновна вартість) – сума витрат, необхідних для відтворення копії об'єкта з тих же чи подібних матеріалів розрахованих за поточними цінами.

Повна вартість заміщення – поточна вартість нового об'єкта, який найбільше схожий за характеристиками на об'єкт, який оцінюється.

Поворотність кредиту – принцип кредитування, суть якого полягає в необхідності повернення кредитором одержаного позичальником кредиту, визначений кредитною угодою.

Погашення кредиту – повернення взятих у кредит коштів за графіком, зафіксованим у кредитній угоді. Протягом кількох перших років позичальник може не погашати кредиту.

Податкова звітність – звітність, яку складають усі суб'єкти господарювання – платники податків, і яка призначена для надання інформації органам державної податкової адміністрації щодо стану розрахунків з державою за податками.

Подібне майно – майно, що за своїми характеристиками та (або) властивостями подібне до об'єкта оцінювання і має таку саму інвестиційну привабливість.

Показник – числовий вираз якої-небудь властивості

економічного об'єкта, процесу або рішення.

Порівняльна діагностика – діагностика, що використовується для порівняння стану даного підприємства з аналогічними підприємствами.

Порівняльний аналіз – 1) аналіз, що обмежується порівнянням звітних показників про результати господарської діяльності з показниками плану поточного року, даними минулих років, передових підприємств; 2) внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими видами діяльності, а також міжгосподарський аналіз показників підприємства порівняно з конкурентами або середньогалузевими показниками.

Порівняльний аналітичний баланс – дозволяє звести докупи і класифікувати розрахунки, які проводить аналітик при ознайомленні з балансом.

Порівняння – 1) зіставлення об'єктів діагностики з метою виявлення рис подібності або рис відмінності між ними; 2) науковий метод пізнання, у процесі якого невідоме (досліджуване) явище, предмети співвідносяться з уже відомими, дослідженими раніше, з метою визначення загальних рис або відмінностей між ними.

Портфель інвестицій – набір фінансових активів, якими володіє інвестор. В нього можуть входити як інструменти одного виду, наприклад, акції, облігації так і різні інструменти: цінні папери, фінансові інструменти, нерухомість.

Постійні витрати підприємства – витрати, не залежні від обсягу виробництва й обсягу реалізації продукції.

Постійні загальновиробничі витрати – витрати на обслуговування й управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності.

Потенціал – джерела, можливості, ресурси та запаси, які можуть бути активовані та використані для досягнення конкретних цілей або завдань.

Потенціал підприємства – 1) наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-якої діяльності; 2) сукупність ресурсів та виробничих можливостей підприємства, які можуть бути задіяні для досягнення його цілей.

Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями – сума довгострокових зобов'язань, яка підлягає погашенню протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Поточні зобов'язання – зобов'язання, які будуть погашені

протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу.

Поточні фінансові інвестиції – фінансові інвестиції на строк, що не перевищує один рік, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (крім інвестицій, які є еквівалентами грошових коштів).

Потреба в капіталі – обчислена в грошовому еквіваленті потреба підприємства у грошових і матеріальних засобах, необхідних для виконання поставлених завдань та забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Потужність нормальна – очікуваний середній обсяг діяльності, що може бути досягнутий за умов звичайної роботи підприємства протягом кількох років або операційних циклів з урахуванням запланованого обслуговування виробництва.

Початкова вартість майна – вартість, з якої розпочинається продаж майна встановленими законодавством способами, що передбачають конкуренцію покупців.

Пошуковий прогноз – визначення можливих станів об'єкта в майбутньому.

Практична застосовність методу – визначається умовами і можливостями, що характеризують його застосування.

Предмет дослідження – досліджувані з певною метою властивості, характерні для наукового пізнання, це визначення певного «ракурсу» дослідження як припущення про найсуттєвіші для вивчення обраної проблеми характеристики об'єкта.

Предмет прогнозування – дослідження перспектив розвитку явищ.

Предмет управлінської діагностики – оцінка фінансового стану, аналіз використання ресурсів на підприємстві, аналіз витрат, пов'язаних з виробництвом і збутом товарів, оцінка ефективності управлінської діяльності, маркетинговий аналіз, виявлення можливості банкрутства, оцінка ризиків тощо.

Предмети малоцінні та швидкозношувані – елемент обігових коштів, що входить до складу виробничих запасів.

Премія – винагорода за високі кількісні та якісні показники в роботі, виплачувана з фонду заробітної плати, фонду матеріального заохочення чи спеціальних фондів.

Прибуток – 1) частина вартості додаткового продукту, виражена в грошах; частина чистого доходу; 2) грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових

накопичень підприємства; 3) сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; 4) перевищення сукупних доходів над сукупними витратами. Обчислюють як різницю між валовою виручкою та витратами на виробництво й реалізацію продукції; 5) перевищення доходів від продажу товарів і послуг над витратами на виробництво та продаж цих товарів; один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства, підприємця. Прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукту господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність у грошовому вираженні.

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування – алгебраїчна сума прибутку (збитку) від основної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків).

Прибуток (збиток) від операційної діяльності – алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Прибуток балансовий – загальна сума прибутку підприємства з усіх видів виробничої і невиробничої діяльності за певний період часу (найчастіше за рік), що відбивається в балансі.

Прибуток бухгалтерський – прибуток від підприємницької діяльності, обчислений за бухгалтерською документацією без урахування документально не зафіксованих витрат самого підприємця, зокрема і втраченого зиску.

Прибуток валовий – різниця між чистим доходом від реалізації продукції, робіт і послуг та собівартістю реалізованої продукції, робіт і послуг. Загальна сума одержаного підприємством прибутку до відрахування податків з прибутку.

Прибуток від звичайної діяльності – 1) прибуток, отриманий підприємством від основної та операційної діяльності, фінансових інвестицій та іншої звичайної діяльності; 2) різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків з прибутку. Збиток від звичайної діяльності дорівнює збитку від звичайної діяльності до оподаткування та сумі податків на прибуток.

Прибуток від іншої звичайної діяльності – прибуток підприємства від реалізації основних засобів, нематеріальних активів, фінансових інвестицій, від ліквідації необоротних активів, від безоплатно отриманих оборотних активів, від зниження ціни

необоротних активів і фінансових інвестицій, неопераційних курсових різниць, а також від іншої звичайної діяльності.

Прибуток від надзвичайних подій – прибуток підприємства, який пов'язаний з втратами від стихійного лиха, техногенних катастроф і аварій, відшкодування збитків від надзвичайних подій, а також з іншими надзвичайними доходами і втратами.

Прибуток від реалізації продукції – вииторг від реалізації продукції, зменшений на суму нарахованого податку на додану вартість, акцизного збору, а також на суму витрат, включених до собівартості продукції.

Прибуток чистий – 1) алгебраїчна сума прибутку від звичайної діяльності, надзвичайного прибутку, надзвичайних збитків та податків з надзвичайного прибутку; 2) прибуток, що залишається після сплати (з суми валового прибутку) законодавчо встановлених податків.

Привабливість інвестиційна – узагальнена характеристика переваг і недоліків інвестування окремих об'єктів чи напрямів з позиції конкретного інвестора.

Прийняття рішення – процес, який починається з констатації виникнення проблемної ситуації та завершується шляхом вибору рішення, тобто вибору дії, спрямованої на усунення проблемної ситуації.

Прийом порівняння – один з основних прийомів економічного аналізу, що дозволяє розглядати економічні показники в порівнянні, оцінювати виконання планових завдань, визначати досягнутий рівень і темпи економічного розвитку, виявляти розмір і причини розходжень у використанні ресурсів, дозволяє виявити внутрішні резерви.

Примітки до фінансової звітності – сукупність показників і пояснень, яка забезпечує деталізацію та обґрунтованість статей фінансових звітів, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними положеннями (стандартами).

Принцип – основне, вихідне положення якої-небудь теорії, вчення, науки чи світогляду, виступає як перше і найабстрактніше визначення ідеї, як початкова форма систематизації знань.

Принципи управління – керівні правила, основні положення, норми поведінки, що відображають найбільш загальні стійкі риси законів і закономірностей управління, яких необхідно дотримуватися в управлінській діяльності.

Прискорення оборотності обігових коштів – скорочення

тривалості одного обороту обігових коштів, результатом якого є їх вивільнення.

Причинно-наслідкові відносини – зв'язок явищ і процесів, коли зміна одного з них (причина) веде до зміни іншого (наслідку).

Проблема (в контексті діагностики управлінської діяльності) – протиріччя, яке породжує негативні явища або обмежує розвиток підприємства.

Прогноз – 1) оцінка майбутньої діяльності; 2) пророкування майбутнього за допомогою наукових методів, а також сам результат передбачення.

Прогнозування – вид передбачення, оскільки його суб'єкти отримують інформацію про майбутнє.

Програма виробнича – склад і обсяг продукції, яку підприємство має виробити за певний час (день, місяць, квартал, рік).

Програми – плани, які охоплюють достатньо велику кількість дій, що не повторюються в майбутньому.

Продуктивність праці – 1) відношення обсягу виробленої продукції (робіт, послуг) до чисельності зайнятих працівників; 2) показник, що характеризує ефективність затрат праці, результативність корисної діяльності людей у процесі виробництва за певний період часу.

Продукція валова – вартісне вираження загального обсягу виготовленої за певний період продукції.

Продукція відвантажена – продукція, фактично відправлена споживачам. Моментом відвантаження вважають дату документа, який засвідчує факт прийняття вантажу до перевезення транспортною організацією або дату передачі продукції замовникові на місці її виготовлення.

Продукція готова – вироби і напівфабрикати, які повністю закінчені обробкою, відповідають стандартам або затвердженим технічним умовам і прийняті на склад підприємства-виробника чи реалізовані замовнику.

Продукція реалізована – показник, що характеризує в грошовому обчисленні обсяг товарної продукції, відправленої споживачам та оплаченої ними.

Продукція товарна – один з показників обсягу виробництва, який характеризує вартість усієї продукції, виробленої підприємством і призначеної для реалізації на сторону.

Проект санації – документ з аналізом причин та обґрунтування заходів щодо санації підприємства-боржника.

Профіль – графічне зображення вибраних техніко-економічних показників продукції за певними правилами. Він використовується для оцінювання рівня конкурентоспроможності шляхом порівняння профілів конкуруючої продукції, побудованих на одному полі для оцінювання.

Процедури банкрутства – законодавчо визначений перелік процедур, здійснюваних після визнання підприємства банкрутом.

Процесне управлінське консультування – методичний підхід до надання консультаційних послуг щодо управління підприємством, згідно з яким у процесі взаємодії з консультантом замовник має навчитись проводити діагностування, виявляти проблему і вибирати засоби її розв’язання.

Прямий зв’язок – зв’язок, при якому із збільшенням або зменшенням значень факторного показника збільшується або зменшується значення результативного.

Р

Ранг – порядковий номер значення показника, розташованого в порядку зростання або зменшення величин.

Ранжування – 1) метод упорядкування об’єктів, ознак, альтернатив, факторів, який ґрунтується на порівняльній оцінці та розміщенні в порядку зменшення кількісного значення вибраного критерію; 2) визначення важливості, вагомості, рангу чинників (проблем) за їх ефективністю, актуальністю, масштабністю, ступенем ризику; 3) процедура впорядкування об’єктів вивчення, яка виконується на основі переваги значень ознаки в порядку зростання або спадання.

Реальний прибуток (збиток) – номінальний прибуток (збиток) перерахований з урахуванням інфляції. Він характеризує реальну купівельну спроможність підприємства.

Регулювання – система управлінських відносин, які забезпечують підтримку або зміну соціально-економічних явищ та їх зв’язків.

Реєстрація підприємства – одна з процедур утворення підприємства, внаслідок якої останнє набуває прав юридичної особи.

Реєстри бухгалтерського обліку – спеціальні таблиці, в яких згруповані облікові записи господарських операцій на рахунках.

Режим кредитування – характер взаємин між кредитором та позичальником, тобто умови, на яких здійснюється кредитування.

Резерв – 1) запаси ресурсів, що необхідні для безперебійної

роботи підприємства; 2) можливості підвищення ефективності господарської діяльності.

Резервний капітал – сума резервів, створених, відповідно до чинного законодавства або установчих документів, за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства.

Результативна ознака – ознака, що змінюється під дією факторних ознак.

Результативний показник – такий, що є об'єктом аналізу за побудови факторних моделей етіологічної діагностики.

Результативність управління – цільова спрямованість системи управління підприємством на створення потрібних, корисних речей, що можуть задовольняти певні потреби, забезпечити досягнення кінцевих результатів, адекватних поставленим цілям.

Рейтинг – індивідуальний числовий показник оцінки діяльності об'єкта (підприємства) на певний момент часу, який виводиться в результаті підсумків опитувань експертів; 2) оцінка позиції аналізованого об'єкта за шкалою показників.

Рейтинговий метод діагностики підприємства – метод, заснований на порівнянні між собою і розташуванні у визначеному порядку (ранжуванні) окремих показників оцінювання результатів фінансово-господарської діяльності підприємства.

Ремонт основних фондів капітальний – часткове відшкодування фізичного зношення основних фондів. Призначений для підтримання основних фондів у робочому стані за допомогою періодичного відновлення їхніх техніко-експлуатаційних властивостей.

Ремонт основних фондів поточний – вид ремонту з менш як річною періодичністю, що передбачає систематичне та своєчасне проведення профілактичних заходів та робіт з метою усунення дрібних пошкоджень і несправностей та попередження завчасного зношення основних фондів.

Реновація – економічний процес оновлення елементів основних виробничих фондів, що вибувають внаслідок фізичного та морального зношування.

Рентабельність – 1) виражений у відсотках відносний показник прибутковості, який характеризує ефективність витрат підприємства загалом або ефективність виробництва окремих видів продукції. Рентабельність – один із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва; 2) показник

економічної ефективності виробництва на підприємствах у різних галузях національної економіки; 3) рівень прибутковості, що вимірюється у коефіцієнтах або відсотках; 4) показник прибутковості відносно витрачених засобів, фінансових ресурсів або виробленої продукції. Існує велика кількість коефіцієнтів рентабельності, використання яких залежить від характеру оцінювання ефективності фінансово-виробничої діяльності підприємства. Залежно від зазначеного виділяють три групи коефіцієнтів рентабельності: рентабельність інвестицій (капіталу); рентабельність продажів; рентабельність виробництва.

Рентабельність інвестиційна – показник прибутковості інвестиційної діяльності підприємства, який обчислюють діленням суми чистого прибутку, отриманого від інвестиційної діяльності підприємства за певний період, на суму інвестиційних ресурсів підприємства, вкладених в об'єкти реального та фінансового інвестування.

Рентабельність капіталу – 1) відображає ефективність використання підприємством власного капіталу (сукупного) з метою отримання прибутку; 2) найбільш узагальнюючий показник рентабельності. Його обчислюють як відношення балансового прибутку до вартості всього майна, яке є в розпорядженні підприємства.

Рентабельність обігу – співвідношення між прибутком і сумою обігу.

Рентабельність підприємства економічна – показник рентабельності активів, який обчислюють діленням прибутку після сплати податків на суму активів підприємства.

Рентабельність продажу – показує не тільки ефективність використання капіталу на підприємстві, а й результативність маркетингової діяльності.

Рентабельність реалізованої продукції – відношення валового прибутку (або чистого прибутку) до виручки від реалізації продукції.

Рентабельність сукупного капіталу – співвідношення суми прибутку і підприємницького доходу на позичковий капітал до суми власного капіталу за балансом та позичковим капіталом.

Реорганізація підприємства – один з напрямів санації підприємств-боржників, здійснюваний у різних формах до чи в процесі розгляду справи про банкрутство.

Реструктуризація підприємства – здійснення організаційних,

економічних, правових, виробничих і технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форми власності, організаційно-правової форми.

Ресурси – кошти, запаси, можливості, джерела чого-небудь (наприклад, фінансові, економічні, матеріальні, природні, сировинні, трудові тощо).

Ресурси економічні – сукупність ресурсів, що їх використовують для виробництва товарів: земля, праця, капітал, підприємницькі здібності, технологія, інформація тощо.

Ресурси інвестиційні – усі види грошових та інших активів підприємства, які можуть бути використані для здійснення інвестиційної діяльності.

Ресурси матеріальні – основні та допоміжні матеріали, вироби, конструкції, сировина, паливо, незавершене виробництва, тара й тарні матеріали, а також запасні частини, призначені для ремонту обладнання.

Ресурсний потенціал підприємства – сукупність ресурсів, що є в розпорядженні підприємства, а також спроможність працівників і менеджерів використовувати ресурси з метою виробництва товарів (послуг) та отримання максимального прибутку. Він характеризує не весь запас конкретного ресурсу, а ту його частину, яка залучена у виробництво з урахуванням економічної доцільності та досягнень науково-технічного прогресу, і включає не тільки сформовану систему ресурсів, а й нові альтернативні ресурси та їхні джерела.

Ресурсовіддача – показує обсяг виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), що припадає на одну грошову одиницю коштів, вкладених у діяльність підприємства.

Ресурсомісткість – відношення вартості ресурсів до обсягу виробництва продукції.

Ретроспективна діагностика – діагностика, що проводиться за звітний період, такий як квартал чи рік. Вона дає можливість більш глибоко аналізувати результати формування та використання рівня ефективності порівняно з попередніми і поточними оцінками, оскільки базується на даних фінансового обліку та звітності, доповнених даними управлінського обліку.

Ретроспективний аналіз – аналіз, що полягає у вивченні тенденцій і коливань господарської діяльності, що склалися за певний період у минулому.

Ринкова вартість – 1) вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою,

укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна зі сторін діяла зі знанням справи, розсудливо і без примусу; 2) ціна, за якою здійснюється акт купівлі-продажу, коли обидві сторони зацікавлені в угоді, діють не з примусу і достатньо повно інформовані про умови угоди та вважають їх справедливими; 3) найбільш ймовірна ціна, за якою об'єкт оцінки може бути проданий на відкритому ринку в умовах конкуренції, де продавці та покупці мають доступ до необхідної інформації.

Ринкова вартість підприємства – вартість акцій підприємства, яка відображає кон'єктуру ринку, тобто співвідношення попиту і пропозиції в даний момент часу.

Ринкова кон'юнктура – взаємозалежні коливання попиту та пропозиції.

Ринковий лідер – підприємство з найбільшою часткою на ринку своєї галузі.

Ринковий підхід – загальний підхід до розрахунку показника вартості бізнесу, у рамках якого використовується один або кілька методів, за якими вартість визначається порівнянням оцінюваного бізнесу з аналогічним.

Ринковий послідовник – підприємство, яке слідує за галузевими лідерами і уникає ризикованих рішень.

Ринковий претендент – підприємство, яке активно бореться за збільшення своєї частки на ринку та прагне стати лідером в галузі. Для цього підприємство повинно мати явні переваги над поточним лідером, такі як краща продукція або нижча ціна.

Ринкові загрози – події, настання яких може несприятливо вплинути на підприємство. Приклади ринкових загроз: вихід на ринок нових конкурентів, зростання податків, зміна смаків покупців, зниження народжуваності й т. ін.

Ринкові можливості – сприятливі обставини, які підприємство може використовувати для отримання переваг. Як приклад ринкових можливостей можна навести погіршення позицій конкурентів, різке зростання попиту, появу нових технологій виробництва продукції, зростання рівня доходів населення тощо. Слід зазначити, що можливостями, з погляду SWOT-аналізу, є не всі можливості, які існують на ринку, а тільки ті, які можна використовувати.

Ритмічність – рівномірний випуск продукції відповідно до графіка в обсязі й асортименті, передбачених планом.

Ритмічність виробництва – чітка, стійка і збалансована діяльність підприємства, яка дає змогу рівномірно випускати продукцію і виконувати свої зобов'язання перед споживачами.

Рівень автоматизації – питома вага автоматизованого виробництва.

Рівень матеріаломісткості товарної продукції – співвідношення між матеріальними витратами на виробництво і вартістю тієї ж продукції.

Рівень механізації – питома вага механізованого виробництва.

Рівномірність виробництва – характеризує рівень організації господарської діяльності, ефективність використання обладнання, сировини і робочої сили.

Розподіл ресурсів – спосіб розподілу обмежених ресурсів підприємства між окремими підрозділами. Пропорції розподілу ресурсів визначаються вибором сфери стратегії.

Розряд роботи тарифний – показник рівня складності роботи, для виконання якої необхідний відповідний рівень кваліфікації працівника.

Рушійні конкурентні сили – сили, які викликають зміни в конкурентній ситуації (економічні тенденції на ринку, технологічні зміни, нові види продукції і маркетингові стратегії, зміни в смаках та вимогах споживачів, входження або виходження великих підприємств на ринок, зміни в регулюванні, зміни в структурі витрат, зміни в прибутковості ринку або його сегментів, зміни впливу постачальників і покупців тощо).

С

Самодіагностика – оцінка стану різних систем і підсистем підприємства співробітниками, які були відібрані керівником. Оцінка здійснюється на предмет відповідності поставленим цілям і задачам, наявності необхідних ресурсів, та базується на різних методах і процедурах.

Самоокупність – 1) один із принципів підприємницької діяльності, що передбачає відшкодуванням підприємством поточних витрат за рахунок власних доходів; 2) принцип господарювання, за яким видатки підприємства повністю покриваються власними доходами, одержаними від реалізації виготовленої продукції. Кошти, вкладені у розвиток підприємства, мають повністю окупатися виручкою і забезпечувати мінімум економічної ефективності використання ресурсів, платежів до бюджету, фінансування витрат

на просте відтворення.

Самофінансування – ґрунтується на використанні підприємствами власних ресурсів для забезпечення свого економічного і соціального розвитку. Шляхом самофінансування забезпечується як просте, так і розширене відтворення, а також участь у формуванні державних грошових фондів шляхом передачі до них частини чистого доходу.

Санація – оздоровлення фінансового стану підприємства через систему фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційних та соціальних заходів для запобігання його банкрутству чи підвищення конкурентоспроможності.

Санація альтернативна – форма фінансової санації, здійснюваної за допомогою власників підприємства, за якою акціонер на добровільних засадах може зробити вибір між деномінацією чи консолідацією своїх корпоративних прав, з одного боку, та надання безповоротної фінансової допомоги – з іншого.

Санація досудова – система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які реалізуються до порушення справи про банкрутство.

Санація фінансова – система фінансово-економічних оздоровчих заходів, зокрема: покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, поновлення або збереження ліквідності та платоспроможності підприємства, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів.

СВОТ-аналіз (SWOT-аналіз) – 1) визначення сильних і слабких сторін підприємства, а також можливостей і загроз, що впливають з його найближчого оточення (зовнішнього середовища): сильні сторони (*Strengths*) – переваги підприємства; слабкі сторони (*Weaknesses*) – недоліки підприємства; можливості (*Opportunities*) – чинники зовнішнього середовища, використання яких створить переваги підприємства на ринку; загрози (*Threats*) – чинники, які можуть потенційно погіршити положення підприємства на ринку; 2) спеціальний методичний прийом, у якому порівнюються сильні та слабкі сторони підприємства з можливостями, що йому надає ринок, та існуючими загрозами з боку зовнішнього середовища.

Сезонність виробництва – нерівномірність випуску і реалізації продукції, виражена в підйомі, скороченні або повному

припиненні виробництва в окремі періоди року.

Сильні сторони підприємства – те, у чому підприємство досягло успіху, або якась особливість, що надає додаткові можливості. Сила може полягати в наявному досвіді, доступі до унікальних ресурсів, наявності передової технології і сучасного устаткування, високій кваліфікації персоналу, високій якості продукції, що випускається, популярності торгової марки тощо.

Симптоматична діагностика – система аналізу, що фіксує позитивні чи негативні прояви різноманітних чинників та досліджує їхні причинно-наслідкові зв'язки. Основна увага приділяється достовірності та повноті фіксації змін внутрішнього та зовнішнього середовища, тобто система працює за принципом «від симптому до причини».

Синектика – комплексний метод стимулювання творчої діяльності, що поєднує підходи «мозкового штурму», методу аналогій та асоціацій.

Синергізм – додаткові економічні переваги, що утворюються у разі успішного об'єднання двох чи декількох підприємств.

Синергія – ефект цілісності, можливість отримання додаткового ефекту шляхом інтеграції всіх можливостей підприємства.

Синтез – 1) з'єднання різних елементів, сторін об'єкта в єдине ціле; 2) метод дослідження об'єкта в його цілісності, в єдності його частин.

Система – сукупність елементів, що знаходяться у відносинах і зв'язках один з одним; утворює певну цілісність, єдність.

Система діагностики – єдність концепції, підходів, принципів, механізмів, технологій та конкретних алгоритмів моніторингу цільових точок соціально-економічної системи підприємства.

Система оплати праці – спосіб нарахування заробітної плати відповідно до витрат праці та її результатів.

Система тарифна – один з елементів організування заробітної плати, що становить собою сукупність затверджених нормативів, за допомогою яких здійснюється регулювання заробітної плати залежно від якості, складності, важкості та важливості праці і які враховують відмінність між працею кваліфікованою та некваліфікованою.

Системна діагностика – діагностика, що базується на тому, що будь-який техніко-економічний процес представляє собою

визначену систему, яка має свої внутрішні закономірності, характерні особливості та властивості.

Системний аналіз – 1) сукупність методів і засобів дослідження складних систем, об'єктів, процесів, що спираються на комплексний підхід, облік взаємозв'язків і взаємодій між елементами системи; 2) сукупність методологічних засобів, що використовуються для підготовки і обґрунтування рішень із складних економічних проблем; 3) вивчення об'єкта як сукупності елементів, що утворюють систему. В аудиті системний аналіз передбачає оцінку поведінки об'єктів як системи з усіма факторами, що впливають на його функціонування. Він дає змогу застосувати системний підхід до оцінки виробничої і фінансово-господарської діяльності підприємства (аналіз систем для дослідження об'єктів за умов невизначеності).

Системний підхід – 1) один зі спеціальних способів наукового дослідження, за яким досліджуваний об'єкт розчленовують на елементи, що їх розглядають в єдності, тобто як систему; 2) розгляд підприємства як єдиної взаємозалежної системи, де аналізується взаємодія різних компонентів та їх вплив на результати.

Системний підхід до визначення ефективності – погляд на ефективність діяльності підприємства, що передбачає визначення основних елементів в організації (входи – процес – виходи) та необхідність її адаптації до умов системи вищого рівня, частиною якої вона є (зовнішнього середовища).

Системний підхід до управління – система поглядів на менеджмент, що розглядає підприємство як систему в єдності частин, з яких воно складається, та зв'язків з його зовнішнім середовищем.

Сіткове планування – метод, заснований на використанні сіткових графіків. Сітковий графік являє собою ланцюг робіт і подій, що відображає їхню технологічну послідовність і зв'язок.

Службове розслідування – сукупність прийомів перевірки дотримання службовими особами і робітниками чи службовцями нормативно-правових актів (застосовується при вивченні порушення чинного законодавства).

Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) – 1) грошове вираження виробничої собівартості продукції, яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозділених постійних загальновиробничих витрат і понаднормативних витрат; 2) витрати підприємства на виробництво товару.

Собівартість фактична – собівартість продукції, обчислена в кінці звітного періоду за даними бухгалтерського обліку щодо фактичних витрат на виробництво та фактичної кількості отриманої продукції.

Соціально-економічний аналіз – вид аналізу, що вивчає взаємозв'язок соціальних і економічних процесів, їхній вплив один на одного і на економічні результати господарської діяльності.

Спеціалізоване майно – майно, що, як правило, не буває самостійним об'єктом продажу на ринку і має найбільшу корисність і цінність тільки у складі цілісного майнового комплексу.

Спеціальна вартість підприємства – сума ринкової вартості та надбавки до неї, яка формується за наявності нетипової мотивації чи особливої заінтересованості потенційного покупця (користувача) в об'єкті оцінювання.

Споукання – потреба, усвідомлена з погляду потреби здійснення конкретних цілеспрямованих дій.

Стабільність фінансова – 1) характеристика фінансового стану підприємства. Забезпечується високою часткою власного капіталу в його загальній сумі; 2) стійкий динамічний розвиток фінансово-кредитної системи держави за відсутності значних фінансових диспропорцій.

Ставка дисконтна – 1) ставка процентна, за якою майбутню вартість грошей чи фінансових інструментів приводять до їх теперішньої вартості, тобто за якою здійснюють процес дисконтування; 2) оплата, яку банк стягує за врахування векселів, – авансування грошей на закупівлю векселів.

Ставка капіталізації – будь-який дільник (звичайно у відсотках), який використовується для конверсії доходу у вартість.

Стандартизоване оцінювання майна – являє собою оцінювання, здійснюване самостійно державними органами приватизації (органами, уповноваженими управляти державним майном) з використанням стандартної методики і стандартного набору вихідних даних.

Статистична звітність – звітність, яку складають усі суб'єкти господарювання і яка містить інформацію, необхідну органам державної статистики для оцінки, планування і прогнозування економічного розвитку держави.

Статистичний банк – сучасні методи обробки інформації про кількісні зміни. Дотримуючись цих методів, можна встановити глибокі та точні зв'язки і взаємозалежності між різними факторами,

що впливають на об'єкт дослідження в економічному процесі та його результативність.

Статична діагностика – діагностика, що базується на припущенні, що характеристики техніко-економічного стану підприємства залишаються незмінними і статичними.

Стаття калькуляції – певний вид витрат, які складають собівартість. Перелік калькуляційних статей визначається особливістю виробничого процесу.

Статутний капітал – 1) сума внесків (паїв) засновників підприємства для забезпечення його життєдіяльності; 2) зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства. Підприємства, для яких не передбачена фіксована сума статутного капіталу, відображають у цій статті суму фактичного внеску власників до статутного капіталу підприємства.

Стиль керівництва – особливості реалізації керівником розпорядчих функцій, які відображають сприйняття ним підлеглих та рівень його особистої культури.

Стохастичний аналіз – 1) вивчення непрямих зв'язків між результативним і факторними показниками; 2) вид аналізу, що використовується для вивчення стохастичних залежностей між досліджуваними явищами і процесами господарської діяльності підприємств.

Стохастичний зв'язок – зв'язок, який проявляється не в кожному окремому випадку, а загалом, середньому при великій кількості спостережень.

Стратегічна група конкурентів – група підприємств, які займають схожі позиції на ринку та конкурують один з одним, використовуючи подібні конкурентні переваги і методи.

Стратегічна діагностика – оцінка ефективності вибраної стратегії діяльності, дослідження стратегічної позиції підприємства за окремими напрямками його діяльності, оцінка сильних та слабких сигналів, що отримує підприємство із зовнішнього середовища.

Стратегічне планування – процес, в якому керівництво приймає рішення про вибір і реалізацію довгострокових цілей підприємства, включаючи розробку різних перспективних планів.

Стратегічний чинник конкурентоспроможності підприємства – компонент зовнішнього або внутрішнього його середовища, за яким воно може випереджати конкуруючі підприємства після виконання в перспективі конкретних умов, які

визначають перевагу аналізованого чинника підприємства порівняно з конкурентами.

Стратегія – генеральна довготермінова програма дій та порядок розподілу пріоритетів і ресурсів підприємства для досягнення його цілей.

Строк окупності інвестицій – період часу, необхідний для повернення вкладених коштів (без дисконтування), іншими словами, це період часу, за який доходи покривають витрати на реалізацію інвестиційних проєктів.

Структура виробництва – співвідношення окремих виробів у загальному обсязі виробництва, вираженому найчастіше у відсотках.

Структура капіталу – структура джерел використовуваного підприємством капіталу (власного та позикового).

Структура капіталу оптимальна – розрахована структура джерел використовуваного капіталу, за якої досягається найефективніша пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності і коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість.

Структура обігових коштів – виражене у відсотках співвідношення між оборотними фондами та фондами обігу, а також між окремими елементами і статтями обігових коштів.

Структура основних фондів – виражене у відсотках співвідношення між окремими групами основних фондів, а також між активною та пасивною їх частинами.

Суб'єкти інвестиційної діяльності в Україні – інвестори, виконавці, користувачі об'єктів інвестиційної діяльності, постачальники товарно-матеріальних цінностей, устаткування й проєктних розробок, юридичні особи, громадяни України, іноземні юридичні або фізичні особи, державні й міжнародні організації тощо.

Суб'єкти процесу діагностування – підприємства, їх власники, засновники, органи влади, фінансові та кредитні установи, податкові органи, страхові організації, експерти, спеціалісти, рейтингові агентства, засоби масової інформації та інформаційно-аналітичні організації.

Судження – форма мислення, яка шляхом порівняння кількох понять дозволяє стверджувати або заперечувати наявність в об'єктах дослідження певних властивостей, якостей.

Сукупна вартість цілісного майнового комплексу – сума вартості активів підприємства, відображених у його передавальному балансі.

Суцільні спостереження – прийоми статистичного спостереження фактичного стану об'єктів (хронометраж норм виробітку, використання робочого часу за звітний період).

Схема організаційної структури управління – відображення структурних взаємозв'язків основних рівнів та підрозділів підприємства, їх підпорядкованості.

Т

Таємниця комерційна – відомості про діяльність підприємства, поширення яких могло б завдати збитків його інтересам. Підприємства і підприємці мають право зберігати в таємниці інформацію про всі сторони своєї діяльності, поширення якої послаблює їхні позиції на ринку і яка становить інтерес для конкурентів (техніка, технологія, нові вироби, ціни, організація виробництва, кадри тощо).

Тактичний чинник конкурентоспроможності підприємства – компонент зовнішнього або внутрішнього середовища підприємства, за яким воно випереджає або випереджатиме в найближчий період (не більше одного року) підприємства-конкуренти.

Тарифна ставка середня – показник, що визначається для працівників і робіт як середня зважена арифметична величина їх ставок за кількістю працівників або кількістю нормо-годин робіт.

Тематична діагностика – діагностика, що спрямована лише на аналіз певного визначеного «тематичного» аспекту. Вона може концентруватися на діагностуванні окремого структурного елемента, певної ділянки, операції або процесу.

Темп зростання – відношення величини економічного показника у звітному періоді до його значення, прийнятого за базу відліку; вимірюється у відносних величинах або процентах.

Теорія ігор – напрям у науці, що використовує апарат математичного моделювання в цілях передбачення, вироблення кращих варіантів дій в умовах невизначеності, ігрових ситуаціях.

Термін амортизаційний – термін повного погашення вартості основних фондів за рахунок амортизаційних відрахувань. Використовується для визначення норми амортизації.

Термін корисного використання – очікуваний період часу, протягом якого необоротний актив буде використовуватись підприємством або з його використанням буде виготовлено очікуваний підприємством обсяг продукції.

Термін окупності капітальних вкладень – період часу в роках, за який побудоване чи реконструйоване підприємство забезпечує накопичення прибутку в розмірах, що дорівнюють здійсненню капітальним вкладенням.

Термін служби основних фондів нормативний – показник, що характеризує встановлену тривалість служби основних фондів.

Техніко-економічний аналіз – вид аналізу, що вивчає взаємодію технічних і економічних процесів, встановлення їхнього впливу на економічні результати діяльності підприємства.

Техніко-технологічна культура – вміння адекватно використовувати технічні засоби та успішно впроваджувати інноваційні технології, дотримуватися правил щодо обслуговування обладнання і застосування технічних процедур.

Техніко-технологічні чинники конкурентоспроможності – визначають конструктивні властивості продукції і регламентуються технологічними стандартами випуску продукції, які відповідають стандартам і нормам, діючим у країні та поза її межами.

Технічна озброєність – відношення середнього залишку вартості виробничого устаткування до числа працівників зайнятих у найбільшу зміну.

Технологічний контроль – контроль якості продукції, її відповідності технічним умовам (контрольний запуск сировини і матеріалів у виробництво, що застосовується для перевірки оптимальності технології виробництва, обґрунтованості норм витрат матеріалів і повноти виходу готової продукції).

Товари – вартість товарів без суми торгових націнок, які придбані підприємствами для наступного продажу.

Точка беззбитковості – обсяг реалізації продукції, за якого прибуток підприємства дорівнює нулю, тобто виручка від реалізації продукції відповідає валовим витратам на її виробництво та реалізацію.

Тренд – 1) основна тенденція динаміки показника, очищена від випадкових впливів і індивідуальних особливостей окремих періодів; 2) спрямованість зміни показників, що визначається шляхом обробки звітних, статистичних даних та встановлення на цій основі тенденцій їх змін.

Трендовий аналіз – 1) вид аналізу, що застосовується при вивченні відносних темпів росту і приросту показників за кілька років до рівня базисного року, тобто при дослідженні рядів динаміки; 2) збір та обробка даних за різні періоди часу і порівняння кожної

позиції звітності з рядом попередніх періодів з метою визначення основної тенденції динаміки показника (тренду); 3) порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів і визначення тренда, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від випадкових впливів і індивідуальних особливостей окремих періодів. За допомогою тренда формуються можливі значення показників у майбутньому, а, отже, ведеться перспективний, прогностичний аналіз; 4) порівняння показників поточного та попередніх періодів з визначенням тренду як тенденції їхньої динаміки розвитку, позбавленої впливу індивідуальних особливостей порівнюваних періодів.

Тривалість одного обороту обігових коштів – показник, що характеризує ефективність використання обігових коштів.

Трудові ресурси – 1) частина населення, що має фізичний розвиток, розумові здібності і знання, які необхідні для роботи в національній економіці; 2) сукупність фізичних осіб, які перебувають з підприємством як з юридичною особою у відносинах, що регулюються актами законодавства про трудову діяльність, і утворюють трудовий колектив працівників з визначеною структурою відповідно до структури виробництва, форми власності, організаційного устрою конкретного підприємства; 3) відповідна чисельність працівників, яким притаманна сукупність фізичних та моральних властивостей, що дозволяє їм працювати та задовольняти потреби підприємства у робочій силі.

Трудомісткість продукції – 1) кількість робочого часу у людино-годинах, за який виготовляють одиницю продукції чи виконують певну роботу у натуральному чи вартісному вираженні; 2) відношення витрат живої праці до обсягу виробництва продукції; 3) праця в нормо-годинах (людино-годинах), необхідна для виготовлення певного виробу, його складової частини або для виконання певного виду робіт.

У

Умовні рішення – рішення, прийняття одного з яких можливе лише за умови прийняття іншого.

Умовно-змінні витрати – витрати, які знаходяться в прямій залежності від зміни обсягу виробництва.

Умовно-постійні витрати – витрати, які безпосередньо не залежать від зміни обсягу виробництва.

Управління антикризове – спеціальним чином організована

система управління, яка має комплексний, системний характер, націлена на оперативне виявлення ознак кризи та створення відповідних передумов для їх своєчасного подолання.

Управлінська діагностика – 1) процес розпізнавання й визначення негативних (кризових) явищ у діяльності підприємства на основі помічених локальних змін, установлених залежностей, а також особливо помітних явищ поточної підприємницької діяльності; 2) визначення стану об'єкта, що досліджується, за прямими та непрямими ознаками; 3) дослідницька діяльність, спрямована на встановлення, аналіз та оцінку проблем підвищення ефективності і розвитку системи менеджменту підприємства, а також виявлення головних напрямів їх рішень; 4) процес дослідження стану об'єкта, виявлення відхилень від нормального розвитку процесів, застосовуючи наявний методологічний інструментарій; 5) метод аналізу внутрішнього середовища підприємства, спрямований на визначення проблем та обмежень, які призводять до відхилень об'єкта від норми або поставленої мети. Цей процес також допомагає виявити потенційно сильні та слабкі сторони, які впливають на формування та реалізацію ефективної стратегії підприємства; б) процес аналізу та оцінки економічних показників функціонування підприємства, який базується на дослідженні конкретних результатів роботи підприємства та іншої релевантної інформації з метою виявлення можливих перспектив його розвитку і наслідків поточних управлінських рішень. Після проведення діагностики формуються висновки, що стосуються необхідності прийняття конкретних управлінських рішень.

Управлінський аналіз – процес системного оцінювання внутрішніх ресурсів і можливостей підприємства з метою визначення їхньої наявності та відповідності стратегічним цілям і завданням.

Управлінський ризик – характеристика управлінської діяльності, що відбувається в умовах невизначеності або невпевненості, спричиненої дією факторів, які можуть призвести до майбутніх негативних наслідків для підприємства та вплинути на рівень його економічної безпеки.

Участь в прибутку – система стимулювання працівників підприємства з отримуваних ним прибутків.

Ф

Фактор – причина, рушійна сила, що робить вплив на результат виробничої, економічної діяльності.

Факторна ознака – ознака, що робить вплив на зміну результативної ознаки.

Факторний аналіз – 1) аналіз спрямований на виявлення впливу факторів на приріст і рівень результативних показників; 2) метод дослідження, в основі якого лежить аналіз впливу окремих факторів на результати господарської діяльності; 3) один із видів комплексного аналізу основної діяльності, пов'язаний з пошуком і класифікацією факторів, що впливають на економічні явища і процеси, з виявленням причинно-наслідкових зв'язків, що впливають на зміну конкретних показників основної діяльності; 4) аналіз впливу окремих факторів (причин) на результативний показник за допомогою детермінованих чи стохастичних прийомів дослідження. Причому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), тобто роздроблення результативного показника на складові частини, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник; 3) метод діагностики, заснований на багатомірному статистичному дослідженні ряду чинників, що мають як негативний, так і позитивний вплив на результати фінансово-господарської діяльності підприємства. Ґрунтується на багатомірному статистичному дослідженні ряду чинників, що мають як негативний, так і позитивний вплив на результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

Факторний показник – показник, що характеризує об'єкт аналізу. У цілому поняття «фактор» походить від латинського «*factor*», що означає «виконавець», тобто причина, рушійна сила певного процесу.

Фізичний знос – поступове зношування окремих елементів основних фондів під впливом експлуатації, особливостей технологічних процесів, ступеня завантаження устаткування, рівня кваліфікації робітників, якості ремонтів.

Фінансова диверсифікація – розподіл ризиків та можливостей на різні фінансові інструменти та проекти для забезпечення більшої стійкості та зниження залежності від одного джерела доходів чи фінансування.

Фінансова діяльність підприємства – діяльність, спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, виконання платіжної дисципліни, здійснення ефективної кредитної політики, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування

підприємства.

Фінансова звітність – бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Фінансова криза підприємства – різке порушення нормального функціонування підприємства, що виникає внаслідок зниження його здатності до виконання фінансових зобов'язань, яке обумовлено обмеженнями в різних аспектах діяльності, таких як продажі, організаційна структура, управління персоналом та інше.

Фінансова політика – сукупність стратегій і рішень, пов'язаних з управлінням фінансами підприємства, які спрямовані на досягнення покращення фінансового стану та реалізацію стратегічних цілей.

Фінансова стійкість – 1) стан фінансових ресурсів підприємства, при якому воно вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом ефективного їх використання, забезпечити безперервний процес виробничо-господарської діяльності, а також витрати на його розширення та оновлення; 2) одна з найважливіших характеристик фінансового стану, що визначає стабільність діяльності підприємства у довгостроковій перспективі.

Фінансове планування – процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування та напрямками їх цільового використання, згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства у плановому періоді.

Фінансовий аналіз – процес дослідження фінансового стану й основних результатів фінансової діяльності підприємства з метою виявлення резервів подальшого підвищення його ринкової вартості й забезпечення ефективного розвитку.

Фінансовий механізм – сукупність засобів, методів організації фінансових взаємозв'язків в підприємстві.

Фінансовий потенціал – здатність підприємства використовувати фінансові ресурси для досягнення стратегічних цілей та забезпечення сталого розвитку.

Фінансовий ризик – 1) ризик, формування якого притаманне господарським операціям які реалізуються в межах фінансової діяльності підприємства; 2) передбачена невизначеність, тому його оцінка не може бути ідеальною. Будь-який метод оцінки ризику має на меті максимально наближені до реальних результатів, але не дає змоги зовсім уникнути помилок.

Фінансовий стан підприємства – комплексне поняття, яке є

результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Фінансові інвестиції – 1) активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора; 2) активи, що утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора.

Фінансові ресурси – 1) кошти, які формуються в разі утворення підприємства і поповнюються в результаті господарської діяльності за рахунок продажу продукції, виконання робіт і надання послуг, а також шляхом залучення зовнішніх джерел фінансування; 2) частина грошових коштів (валового доходу), яка знаходиться в обороті підприємства та призначена для фінансування техніко-економічної діяльності та виконання фінансових обов'язків (платежі до бюджету, відрахування в позабюджетні фонди).

Фінансово-господарська діяльність – діяльність, спрямована на раціональне використання з максимальним ефектом власних і залучених фінансових ресурсів (найпростішим виявом такого ефекту є рівень прибутковості).

Фонд заробітної плати – частина фонду оплати праці, нарахована працівникам підприємства за відпрацьований час, а також за невідпрацьований час, що підлягає оплаті відповідно до трудового законодавства.

Фонди обігу – готова продукція, грошові кошти та кошти в розрахунках.

Фонди робочого часу – час роботи одного працівника протягом певного календарного періоду. Його обчислюють для визначення потрібної кількості працівників, а також для виявлення показників використання трудових ресурсів на діючих підприємствах. Одиниця виміру робочого часу – людино-година чи людино-день. Розрізняють календарний, номінальний (максимально можливий) і корисний (фактичний) фонд робочого часу.

Фондовіддача – 1) відношення обсягу реалізації до середньорічної вартості основних виробничих фондів; 2) показник ефективності використання основних виробничих фондів. Його обчислюють як відношення річного обсягу валової продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів. Він показує,

яка сума виконаного обсягу робіт приходиться на 1 грн. вартості основних виробничих засобів.

Фондомісткість – 1) показник, що характеризує вартість основних виробничих фондів, яка припадає на одиницю вартості валової продукції; 2) відношення середньорічної вартості основних фондів до обсягу реалізації продукції.

Фондоозброєність виробництва – обсяг основних виробничих фондів у вартісному виразі, що припадає на одного працівника; частка від ділення середньорічної вартості діючих основних виробничих фондів на середньооблікову кількість працівників в одній найбільшій зміні.

Фондоозброєність праці – 1) відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів до числа працівників, зайнятих у найбільшу зміну; 2) обсяг основних виробничих фондів у вартісному вимірі, що припадає на одного працівника підприємства.

Фондорентабельність – коефіцієнт, який показує частку прибутку, отриманого підприємством на одну гривню вкладених основних засобів.

Форми оплати праці – різновиди оплати праці залежно від характеру і специфіки виробництва. Розрізняють почасову та відрядну форми оплати праці.

Функціонально-вартісний аналіз – 1) комплексне дослідження діяльності підприємства, засноване на взаємопов'язаному розгляді функцій, властивостей, якостей створюваних об'єктів, товарів і витрат на забезпечення функцій; 2) вид аналізу, що базується на функціях, що виконує об'єкт, і зорієнтований на оптимальні методи їхньої реалізації на всіх стадіях життєвого циклу виробу (науково-дослідні роботи, конструювання, виробництво, експлуатація й утилізація). Його основне призначення полягає в тому, щоб виявити і попередити зайві витрати за рахунок ліквідації непотрібних вузлів, деталей, спрощення конструкції виробу, заміни матеріалів тощо.

Функція (від лат. *function* – виконання, звершення) – робота, діяльність із виконання певних завдань.

Ц

Цільовий підхід до визначення ефективності – погляд на ефективність діяльності підприємства з позиції досягнення мети як критерію для оцінювання ефективності.

Ціна – грошове вираження вартості товару.

Ціна базисна – ціна для визначення строку або якості товару, узгоджена сторонами, і є вихідною для визначення кінцевої ціни товару, що фактично постачається.

Ціна безбитковості – ціна товару, за якої підприємство-виробник виторгом від реалізації цього товару може покрити лише свої витрати, не отримуючи прибутку.

Ціна ґуртова – ціна, за якою підприємство чи торговельні посередники реалізують продукцію партіями іншим підприємствам, а також населенню.

Ціна договірна – ціна, що встановлюється між виробником і споживачем. Забезпечує гнучкість і встановлюється на продукцію виробничо-технічного призначення, що виготовлена за разовим або індивідуальним замовленням, на нові або непродовольчі товари масового споживання, а також окремі види продовольчих товарів, що реалізуються за домовленістю з торговельними організаціями.

Ціна споживання – загальні витрати споживача при придбанні та користуванні продукцією протягом її життєвого циклу, включаючи вартість продукції, витрати на транспортування до місця призначення, вартість встановлення й введення в дію, експлуатаційні та інші витрати.

Цінова конкуренція – конкуренція, яка здійснюється за допомогою зменшення цін.

Ціноутворення – процес формування цін, визначення їх рівнів та співвідношень.

Ч

Часова модель організаційної ефективності – ґрунтується на системному підході та додатковому факторі – параметрі часу.

Чисельність працівників середньооблікова – облікова чисельність працівників, усереднена за звітний період. Чисельність працівників середньооблікова: з облікового складу працівників вилучають осіб, котрі мають додаткові відпустки.

Чисельність працюючих – загальна кількість працівників апарату управління, інженерно-технічних працівників та робітників.

Чиста (нормативно чиста) продукція – вартісний показник, що характеризує вартість нового продукту; валова продукція без урахування спожитих засобів виробництва.

Чиста вартість цілісного майнового комплексу – сукупна вартість цілісного майнового комплексу, зменшена на суму зобов'язань.

Чиста продукція – валовий дохід мінус матеріальні витрати (або прибуток плюс заробітна плата).

Чиста теперішня вартість – вартість інвестиційного проєкту визначається як величина, одержана шляхом дисконтування різниці між всіма річними відтоками та притоками реальних грошей, накопичуваних за термін економічного життя проєкту.

Чистий дохід – грошовий вираз частини вартості виробленого продукту, створеного додатковою роботою працівників матеріального виробництва.

Чистий прибуток (збиток) – розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків з надзвичайного прибутку.

Чисті активи – загальна вартість активів за вирахуванням короткострокових та довгострокових зобов'язань (за балансовою вартістю).

Ю

Юридична особа – об'єднання, наділені майном, що діють від свого імені і в межах свого майна, мають громадські права та обов'язки і від свого імені виступають як одна зі сторін у судовому процесі.

Я

Явні витрати – фактичні витрати підприємства, включаючи заробітну плату, вартість матеріалів та орендну плату за користування майном.

Якісна діагностика – діагностика, що базується на якісних порівняльних оцінках та характеристиках техніко-економічного стану підприємства.

Якісні методи дослідження – методи, що не надають числової характеристики об'єктів або явищ, які вивчаються, але спрямовані на розгляд аспектів, які стосуються того, як проводити діагностування економічних процесів.

Якісні методи обтунтування управлінських рішень – методи, що використовуються в умовах, коли фактори, які визначають прийняття рішення, не можна кількісно охарактеризувати або вони взагалі не піддаються кількісному вимірюванню.

Якість виготовлення продукції – ступінь відповідності

виготовленої продукції (виконаної роботи) вимогам технологічної документації договору.

Якість інформації – сукупність властивостей, які обумовлюють можливість її використання для задоволення певних потреб.

Якість продукції – 1) технічний рівень товарів або послуг, обумовлений у реальних умовах експлуатації самим споживачем; 2) поняття, яке характеризує параметричні, експлуатаційні, споживчі, технологічні, дизайнерські властивості виробу, рівень його стандартизації й уніфікації, надійність і довговічність; 3) сукупність властивостей продукції задовольняти певні потреби відповідно з її призначенням.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Атюшкіна В. В., Бурно Я. В., Галгаш Р. А. Економічна діагностика: Навчальний посібник. Київ: Аграр Медіа Груп, 2018. 234 с.
2. Базецька Г. І. Економічна діагностика та аналітика у бізнес-консультуванні: конспект лекцій. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 95 с.
3. Базецька Г. І. Економічна діагностика та аналітика у бізнесконсультуванні: конспект лекцій для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг». Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 95 с.
4. Грідін О. В., Заїка С. О., Сагачко Ю. М. Операційний менеджмент у контексті застосування сучасних аналітичних інструментів до ухвалення управлінських рішень. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2024. Випуск 4(13). DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.13-1>.
5. Гусєва О.Ю., Воскобоева О.В., Ромащенко О.С. Економічна діагностика: навчальний посібник. Київ: Державний університет телекомунікацій, 2021. 164с.
6. Економічна діагностика: Підручник / В. Л. Дикань, І. В. Токмакова, В. О. Овчиннікова та ін. – Харків: УкрДУЗТ, 2022. – 284 с.
7. Заїка С. О., Грищенко В. А. Становлення і перспективи розвитку економічного аналізу в Україні. *Вісник ХНТУСГ: Економічні науки*. 2016. – Вип. 174. – С. 136-144.
8. Заїка С. О. Управлінська діагностика: Методичні рекомендації до виконання індивідуального науково-дослідного завдання. Харків: Вид-во «Міськдрук», 2015. – 20 с.
9. Заїка С. О. Фінансова діагностика. Харків: вид-во «Міськдрук», 2013. – 20 с.
10. Заїка С.О., Грідін О.В. Особливості діагностики ефективності менеджменту. *Вісник ХНТУСГ: Економічні науки*. 2016. Вип. 174. С. 199-206.
11. Заїка С. О. Теоретичні аспекти управління інвестиційно-інноваційною діяльністю аграрних підприємств. *Науковий вісник*

Міжнародн. гуманітарного ун-ту. Сер. Економіка і менеджмент. 2015. Вип. 11. – С. 101–106.

12. Косянчук Т. Ф., Лук'янова В. В., Майорова Н. І., Швид В. В. Економічна діагностика : навч. посіб. К. : Ліра-К, 2013. 452 с.

13. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика. 2-ге вид.: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2019. 456 с.

14. Кривов'язюк І. В., Божидарнік Т. В. Комплексна економічна діагностика підприємства: Монографія. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2012. – 226 с.

15. Кузьмін О. Є. Соціально-економічна діагностика в умовах європейського співробітництва : навч. посіб. [та ін.] ; Нац. ун-т «Львів. політехніка». Львів : Аудиторська група «Західна аудиторська група», 2018. 223 с.

16. Мазнев Г. Є., Заїка С. О., Грідін О. В. Антикризове управління як сфера бізнес-адміністрування. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство.* 2016. Вип. 10 (част. 2). С. 13–16.

17. Малинка О. Я. Маркетингова діагностика: опорний конспект – Івано-Франківськ : НТУ нафти і газу, 2017. – 66 с.

18. Мулик Т. О. Організація діагностики діяльності підприємства та його бізнес процесів: теоретико-методичні підходи. *Modern Economics.* 2019. № 17. С. 158-164.

19. Павловські, Г. (2017). Управлінська діагностика в системі цілей економічної діагностики підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*, (7), 66-73.

20. Сагачко Ю. М., Заїка С. О., Грідін О. В. Роль експертної аналітики у взаємодії адміністративного та операційного менеджменту для ефективного прийняття рішень. *Електронний науковий періодичний журнал «Успіхи і досягнення у науці».* 2024. № 6 (6). С. 585-594. [https://doi.org/10.52058/3041-1254-2024-6\(6\)-585-594](https://doi.org/10.52058/3041-1254-2024-6(6)-585-594)

21. Сарай Н.І. Економічна діагностика. Навчальний посібник для студентів спеціальності «Економіка підприємства» усіх форм навчання. – Тернопіль: ТНЕУ, 2015. – 165 с.

22. Синиця Т. В., Осьмірко І. В. Економічна діагностика: навчально-методичний посібник. Харків: ХНПУ імені Г. С. Сковороди, 2017. 184 с.

23. Словник загальних термінів і понять з аналізу господарської діяльності / уклад.: С. О. Заїка, С. В. Кускова ;

ХНТУСГ. – Харків: ТОВ Стильна типографія, 2019. – 82 с.

24. Словник основних термінів і понять з дисципліни «Менеджмент і адміністрування (теорія організації)» для студентів спеціальності 073 Менеджмент ступеня вищої освіти «бакалавр» [Текст] / А.І. Соловійов. – Херсон: вид-во ФОП Вишемирський В. С, 2019. – 31 с.

25. Стеценко С.П. Фінансовий аналіз та економічна діагностика. - Київ. нац. ун-т буд-ва і архітектури. Київ : КНУБА, 2019. 159 с.

26. Терлецька, Ю. О., Аксентійчук, А. Я. (2012). Діагностика підприємства як нова управлінська технологія. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки, (1), 182-188.

27. Ткаченко С.А. Бюджетування як система забезпечення інноваційного розвитку підприємств [Монографія] / [С.А. Ткаченко, О.М. Потишняк, О.О. Артеменко, С.О. Заїка]; за ред. С.А. Ткаченка, О.М. Потишняк. – Харків: Вид-во «Міськдрук», 2012. – 160 с.

28. Управлінська діагностика: курс лекцій для здобувачів вищої освіти денної та заочної форми навчання / Упорядник: С.О. Заїка – Харків: ДБТУ [б. в.], 2023 – 270 с.

29. Фролова Л. В. Економічна діагностика підприємств: методичний та практичний інструментарій: навч. посіб. Л. В. Фролова, О.О. Никитенко, С. О. Ермак, Л. В. Івкова. Донецьк: ДонНУЕТ, 2017. 158 с.

30. Яців І. Б. Аналіз господарської діяльності: навч. посібник / І.Б. Яців, В.В. Липчук, Н. І. Райтер. – Львів: Ліга-Прес, 2015. – 240 с.

31. Svitlana O. Zaika, Oleksandr V. Hridin, Yuliia M. Sahachko. The essence of expert analytics as a basis for managerial decision-making in operational management. *Економіка розвитку систем*. 2024. Т. 6. Вип. 1. С. 76-83. DOI: <https://doi.org/10.32782/2707-8019/2024-1-8>.

Навчально-довідкове видання

**СЛОВНИК ТЕРМІНІВ І ПОНЯТЬ
З ДИСЦИПЛІНИ
«УПРАВЛІНСЬКА ДІАГНОСТИКА»**

Упорядник:
ЗАЙКА Світлана Олександрівна

Формат 60 x 84 ¹/₁₆. Гарнітура Times New Roman
Авторських арк. – 5,5. Умовн. друк. арк. – 6,75.

Державний біотехнологічний університет
61002, м. Харків, вул. Алчевських 44