

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ|РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
профессионального образования
«ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ И
РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ» (ТУСУР)

Институт инноватики
Отделение кафедры ЮНЕСКО «Новые материалы и технологии»

ГЛОССАРИЙ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ»
для студентов, обучающихся по направлению 080700 БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА

ГЛОССАРИЙ

Административные расходы, Общехозяйственные расходы (Administrative Expense, General and Administrative Expense)

Расходы, понесенные на предприятии в целом, в отличие от расходов специального назначения - таких, как производственные или затраты на реализацию. Характер затрат, включаемых в эту категорию, различается в зависимости от видов деятельности. Обычно к административным расходам относятся:

- затраты на оплату труда управленческого персонала;
- амортизационные отчисления и расходы на ремонт основных средств общехозяйственного назначения;
- арендная плата за помещения общехозяйственного назначения;
- расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных и т.п. услуг;
- другие аналогичные по назначению управленческие расходы.

Актив (Asset)

Ресурсы, получаемые или контролируемые конкретным хозяйствующим субъектом, возникшие в результате совершенных в прошлом операций или событий и являющиеся источником предполагаемых экономических выгод в будущем.

Альтернативная стоимость (Alternative Cost, Opportunity Cost, Economic Cost)

Альтернативная стоимость - оценка ресурсов не по затратам на их создание (приобретение), а по стоимости, отражающей максимальное значение упущенной выгоды, связанной с их наилучшим возможным альтернативным использованием.

При оценке альтернативной стоимости имущества рекомендуется рассмотреть прежде всего следующие альтернативные направления его использования:

- продажа (реализация на сторону);
- передача кому-либо в аренду;
- вложения в эффективные альтернативные инвестиционные проекты.

Амортизация (Depreciation, Amortization, Depletion)

Распределение амортизируемой стоимости актива на рассчитанный срок его полезной службы.

В рамках понятия амортизация различают:

- износ (depreciation) - термин обычно применяется к материальным активам;
- амортизация (amortization) - термин часто используется для нематериальных активов;
- истощение (depletion) - амортизация природных ресурсов (так называемых истощаемых средств - природный газ, уголь, нефть, древесина и т.п.). Природные ресурсы не включаются в состав амортизируемого имущества (п. 17 ПБУ 6/01).

Анализ данных "вглубь" (Drill down)

Метод анализа, при котором производится последовательное увеличение уровня подробности рассматриваемых данных с целью выявления причин отклонений или неудовлетворительных результатов. Например, анализ общего результата продаж, продаж по регионам, продаж по Москве, накладных на отгрузку фирме "А" и т.д.

Анализ затрат (Cost Analysis)

Анализ величины, структуры и динамики затрат с целью выявления их возможного снижения и более эффективного использования имеющихся ресурсов.

Анализ экономической эффективности (Cost-Effectiveness Analysis)

Метод для оценки соотношения затрат и выгод. Сопоставление затрат с мерой эффективности, обычно в форме коэффициента.

Аннуитет (Annuity)

1. Соглашение по обеспечению ряда экономических выгод или денежных выплат через фиксированные промежутки времени, которое обычно заключается в результате капитальных вложений в материальные или нематериальные активы.

2. Периодические платежи, рассчитанные по формуле аннуитетных платежей (ежемесячный платеж включает полный платеж по процентам, начисляемым на остаток основного долга, а также часть самого кредита, рассчитываемую таким образом, чтобы все ежемесячные платежи при фиксированной процентной ставке были равными на весь кредитный период).

Российское законодательство дает определение аннуитета только в отношении страхования: под аннуитетом понимается современная стоимость серии регулярных выплат, производимых с определенной периодичностью в течение срока, установленного договором страхования. (См. Разъяснения Росстрахнадзора от 14.04.1995 по отдельным вопросам осуществления страховой деятельности на территории Российской Федерации.)

Аннулирование (Defeasance)

1. Операция, которая в экономическом смысле эквивалентна списанию долга, но не требует физического уничтожения соответствующих облигаций. Предполагает установление фонда, с дохода и капитала которого будет оплачиваться и списываться по наступлении срока процент по облигациям.

2. Ситуация, при которой должник безвозвратно помещает денежные средства или другие активы в траст исключительно с целью планового погашения как процентов, так и основной суммы обязательства.

3. Ситуация, когда ожидается, что от должника потребуются будущие выплаты по долгу, срок погашения которого находится в отдаленном будущем. В этом случае долг ликвидируется, даже если с должника юридически не снимается ответственность за погашение обязательства.

Арбитраж (Arbitrage)

Приобретение ценных бумаг или товаров на одном рынке и одновременная их продажа на другом с целью возможного получения прибыли на разнице цен различных рынков.

Ассортимент продукции (Product Mix, Product Portfolio)

Состав, соотношение отдельных видов изделий в продукции предприятия, отрасли, группе товаров с учетом их качества и сортности. См. Отклонение ассортиментное (Mix Variance).

Аудит (Audit)

Систематическая проверка, проводимая в виде анализа, подтверждения и выверки бухгалтерских записей для выдачи обоснованного заключения о том, что эти записи достаточно адекватно отражают экономические события и операции. Аудит может проводиться как внешним, так и внутренним аудитором.

В соответствии с российским законодательством, аудиторская деятельность, аудит - предпринимательская деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц (организаций и индивидуальных предпринимателей) (ст. 1 Федерального закона от 07.08.2001 N 119-ФЗ "Об аудиторской деятельности").

Аудит результатов деятельности (Performance Audit)

Проверка с целью оценки продуктивности и эффективности ведения деятельности. Ср. с Аудит соответствия (Compliance Audit).

Аудит соответствия (Compliance Audit)

Проверка отдельных операций на предмет соответствия конкретным государственным нормам, условиям контракта или заявленному описанию. Например, аудит больницы на соответствие правилам возмещения страховых выплат; проверка аудитором налоговой инспекции на предмет соблюдения налогового законодательства; аудит компьютерного сервисного центра на предмет соответствия установленной схеме внутреннего контроля. Ср. с Аудит результатов деятельности (Performance Audit).

База данных (Data Base)

1. Набор данных, достаточный для решения определенной задачи или для определенной системы их обработки.

2. Набор данных, имеющий существенное значение для системы или для предприятия.

3. Форма представления и организации совокупности данных (например: статей, расчетов), систематизированных таким образом, чтобы эти данные могли быть найдены и обработаны с помощью

ЭВМ (ст. 1 Закона РФ от 23.09.1992 N 3523-1 "О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных").

Базисный (исходный) бюджет (Baseline Budget)

Бюджет, устанавливаемый в начале года. Сравнительный анализ фактических данных с исходным бюджетом показывает размер отклонения от первоначального плана. Сравнение текущего бюджета с исходным позволяет оценить, какая часть этого отклонения вызвана изменениями текущих условий от предполагаемых изначально.

Базовая нормативная себестоимость (Basic Standard Cost)

Нормативная себестоимость, представляющая собой исторически сложившийся производственный стандарт. Она остается неизменной до тех пор, пока не произойдет значительное изменение сущности производственных операций. К пересмотру базовой нормативной себестоимости могут привести и такие события, как, например, рост цен на используемые ресурсы (сырье, материалы, энергоносители, труд).

Баланс (Balance Sheet)

Отчет о финансовом состоянии, раскрывающий информацию по счетам активов, обязательств и собственного капитала предприятия или организации на определенную дату.

Балансовая стоимость (Book Value)

Балансовая (учетная) стоимость - стоимость активов и пассивов, отражаемая в бухгалтерском учете и в балансе (п. 4 письма МНС РФ от 11.03.2001 N ВТ-6-04/197 "О методических рекомендациях для использования в практической работе при осуществлении контроля за правомочностью использования налогоплательщиками льгот по налогу на имущество предприятий").

Банкротство (Bankruptcy)

Несостоятельность (банкротство) - признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей (ст. 2 Федерального закона от 08.01.1998 N 6-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)").

Безубыточности анализ (Breakeven Analysis)

Анализ результатов деятельности предприятия на основе соотношения объемов производства, прибыли и затрат, позволяющий определить взаимосвязи между издержками и доходами при разных объемах производства. Его особенность заключается в том, что он показывает одновременно и объем, при котором не возникают ни прибыли, ни убытки, и влияние постоянных и переменных факторов на ожидаемую прибыль при различных объемах производства. Также называется Анализом соотношения "затраты-объем-прибыль" (CVP-анализ). См. Безубыточности график.

Безубыточности график (Breakeven Chart)

График, отражающий зависимость суммарных доходов и расходов от объема реализации при постоянном значении цены реализации единицы продукции; некоторые расходы являются постоянными, а некоторые изменяются прямо пропорционально реализации. Также называется Диаграммой прибыли вкладов (Contribution Profitgraph).

Безубыточности точка (Breakeven Point)

1. Размер дохода, при котором суммы доходов и расходов равны. Этот показатель может быть представлен в единицах (как результат отношения постоянных затрат к маржинальной прибыли на единицу) или в денежном выражении (как результат отношения постоянных затрат к доле маржинальной прибыли на единицу).
2. Точка безубыточности соответствует объему реализации, начиная с которого выпуск продукции должен приносить прибыль. Рассчитанный объем реализации (выпуска) продукции сопоставляется с проектной мощностью создаваемого предприятия. Точка безубыточности рассчитывается как отношение величины постоянных расходов к разности цены продукции и величины переменных расходов, деленной на объем реализации продукции (Постановление Правительства РФ от 22 ноября 1997 г. N 1470 "Об утверждении Порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств Бюджета развития Российской Федерации и Положения об оценке эффективности

инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации").

Бухгалтерский учет (Accounting)

Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций (ст. 1 Закона о бухгалтерском учете).

Бюджет (Budget)

Информация о планируемых или ожидаемых доходах, расходах, активах и обязательствах. Бюджет представляет собой директивный план будущих операций и используется для планирования, контроля и оценки эффективности деятельности. Также иногда называется Планом по прибыли (Profit Plan).

Бюджетные ассигнования

Законодательная статья, разрешающая направлять государственные фонды на целевое использование в размере, не превышающем установленный лимит. Бюджетные средства, предусмотренные бюджетной росписью получателю или распорядителю бюджетных средств. См. ст. 6 Бюджетного кодекса РФ от 31.07.1998 N 145-ФЗ.

Бюджет гибкий (Flexible Budget)

Бюджет, показатели которого могут регулироваться в зависимости от уровня деятельности. Это может быть переменный бюджет, данные которого составляют фиксированные суммы плюс переменные от объема деятельности. Это может быть ступенчатый бюджет, состоящий из серии детальных финансовых бюджетов. Из всех них можно выбрать бюджет, приемлемый для любого уровня фактической деятельности, чтобы оценить фактические затраты и расходы. Ср. с Фиксированный бюджет (Fixed Budget).

Бюджет главный (Master Budget)

Бюджет, который консолидирует все подбюджеты в общий план и на основе которого производится управление. Обычно охватывает период, равный одному году. В его состав входит также финансовая отчетность (включающая отчет о финансовых результатах, баланс и отчет о движении денежных средств), операционный бюджет и бюджет продаж. Помимо указанного, в его состав может входить бюджет капитальных вложений, который в течение периода планирования корректируется таким образом, чтобы на его основе можно было координировать деятельность. Называется также Общим бюджетом (Comprehensive Budget).

Бюджет динамический (Continuous Budget, Multiple Budget, Rolling Budget)

Динамическое прогнозирование финансовых операций на ряд ближайших периодов (недель, месяцев или кварталов). В конце каждого периода та часть бюджета, которая соответствует прошедшему периоду, удаляется, а новый раздел бюджета за аналогичный по продолжительности период добавляется.

Бюджетирование - это технология финансового планирования, в рамках которой на предприятии с определенной периодичностью составляется совокупность не только финансовых, но и операционных бюджетов (бюджета продаж, бюджета производства, бюджета закупок и т.д.), представляющих собой, по сути дела, совокупность планов хозяйственной деятельности предприятия. Это финансовое планирование на предприятии, в рамках которого составляется прогноз трех бухгалтерских отчетов: о движении денежных средств (бюджет движения денежных средств, БДДС); о прибылях и убытках (бюджет доходов и расходов, БДР); бухгалтерского баланса (бюджет по балансовому листу, ББЛ).

Бюджет исполнительный (Performance Budget)

Бюджет в разрезе операций, подлежащих исполнению, и ответственных за их выполнение лиц, по сравнению с которым оцениваются фактические результаты.

Бюджетное управление (Budgetary Control)

Ряд обязательных мероприятий, цель которых - обеспечить исполнение бюджета, а если это невозможно - пересмотреть его.

Бюджетный цикл (Budget Cycle)

Циклически повторяющаяся цепочка действий, направленных на подготовку бюджета, контроль и необходимые корректировки в ходе исполнения.

Бюджет операционный (Operating Budget)

План доходов и расходов, связанный с ведением операционной деятельности за определенный период. Называется также текущим бюджетом. *Ср. с* Бюджет капитальных вложений (Capital Budget).

Бюджет подразделения (Departmental Budget)

Бюджет, состоящий из доходов и/или затрат, относящийся к определенному подразделению, функции или процессу. В качестве примеров можно привести бюджет затрат на производство, бюджет расходов на маркетинг, бюджет на зарплату, бюджет на закупки и бюджет на исследования и разработки. Также называется Функциональным бюджетом (Functional Budget).

Бюджет продаж (Sales Budget)

Утвержденный для предприятия план продаж, ожидаемых в течение определенного периода, классифицированный по центрам ответственности, видам продукции и/или регионам.

Бюджет проекта (Project Budget)

Бюджет затрат и капитальных вложений, составляемый для определенного проекта на период срока его реализации в разрезе ресурсов и функций; срок реализации проекта может охватывать несколько периодов операционного бюджета.

Бюджет предварительный (Pro-forma Budget)

Предполагаемый финансовый отчет или бюджет, подготавливаемый на основе ряда допущений о том, что может произойти в будущем в заданном периоде или периодах. Его следует отличать от бюджета, который обычно вырабатывается на основе плана независимо от того, являются ли сделанные допущения правдоподобными.

Бюджет сводный (*от* англ. *master budget*) - план деятельности предприятия на установленный период времени (*бюджетный период*), выраженный в ряде целевых (бюджетных или плановых) показателей, охватывающих все сегменты бизнеса компании и подразделения, составляющие ее организационную структуру

Бюджет текущий (Current Budget)

См. Бюджет операционный (Operating Budget).

Бюджет торговый (Merchandise Budget)

Планирование продаж, запасов, скидок, уценок, дефицита запасов, закупок, затрат на транспортировку, обработку и хранение, а также валовой прибыли коммерческого предприятия.

Бюджет фиксированный (Fixed Budget)

Бюджет, планирующий конкретные суммы доходов и расходов для каждой бюджетной статьи. Называется также статическим бюджетом. *Ср. с* Гибкий бюджет (Flexible Budget).

Бюджет функциональный (Functional Budget)

Бюджет, в котором расходы и доходы классифицируются по функциям.

Бюджет целевой программы (Program Budget)

Бюджет, структура которого нацелена на отражение расходов (а зачастую и доходов) по целевым программам, реализуемым предприятием. *Ср. с* Постатейный бюджет (Line Item Budget).

Бюджет центра ответственности (Responsibility Budget)

Бюджет, устанавливающий планы в разрезе лиц, ответственных за их выполнение. Этот бюджет представляет собой механизм контроля функционирования менеджеров центров ответственности, поскольку в нем закрепляются ожидаемые показатели эффективности их работы.

Валовая прибыль (Gross Profit - амер., Gross Margin - англ.)

Разница между чистой реализацией и себестоимостью реализованных товаров. *Ср. с* Мера рентабельности (Profit Margin).

Валовой доход, Валовая реализация (Gross Revenue, Gross Sales)

Суммарный доход от продаж без учета скидок за срочность оплаты, компенсаций и прочих корректировок.

Вмененная стоимость (Imputed Cost)

Затраты, отнесенные на объект их учета, несмотря на отсутствие фактической операции-основания, отражаемой в бухгалтерском учете. Используются в управленческом учете для получения более качественной информации для целей управления соответствующим центром прибыли/затрат. Например, доля аренды общей площади (если не распределяется в бухгалтерском учете), вмененный расход на управление дочерним предприятием, вмененный процент на вложенный капитал и пр.

Вмененный процент (Imputed Interest)

Сумма процента, которую предполагается включить в номинальную стоимость векселя к оплате, когда этот вексель не обеспечивает явный процент, либо обеспечивает процент, ставка которого ниже рыночного.

Внеоборотные активы (Noncurrent Assets; Fixed Assets, Capital Assets - англ.; Long-Live Assets - амер.)

Все активы, не являющиеся текущими. Внеоборотные активы включают в себя материальные, нематериальные, операционные и финансовые активы долгосрочного характера. Для обозначения данного понятия в Великобритании используется термин Fixed Assets или Capital Assets, а в США - Long-Live Assets.

Внутреннее перемещение (Interdivision Transfer)

Перемещение продукции из одного ("продающего") в другое ("покупающее") подразделение в той же компании. Называется также внутривоздейственным перемещением или внутрифирменной передачей. Российское законодательство определяет внутреннее перемещение как движение товарно-материальных ценностей (товара, тары) внутри организации, между структурными подразделениями или материально ответственными лицами (Комментарий к унифицированным формам первичной учетной документации, утвержденных постановлением Госкомстата от 25.12.98 г. N 132).

Внутренний аудит (Internal Audit)

Деятельность, осуществляемая внутри предприятия, в ходе которой оценивается работа компании на соответствие принятой политике и установленным целям, а в результате выдается заключение. В процессе проведения внутреннего аудита производится ревизия и анализ целостности финансовых, оперативных и системных операций, а также всех других операций, требующих управления. Внутренний аудит проверяет эффективность и достоверность оперативных отчетов, предназначенных для управленческого звена и работает в основном как функция, обслуживающая управленческий аппарат.

В соответствии с российским законодательством, под внутренним аудитом понимается организованная экономическим субъектом, действующая в интересах его руководства и (или) собственников, регламентированная внутренними документами система контроля за соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета и надежностью функционирования системы внутреннего контроля (п. 2.1. и п. 2.2. Правила (стандарта) аудиторской деятельности "Изучение и использование работы внутреннего аудита").

Внутренний контроль (Internal Control)

Цельная система средств контроля (финансовых и других), устанавливаемая управленческим звеном на предприятии для обеспечения строгого следования политике управления, сохранности активов, а также - насколько это возможно - завершенности и точности информации.

В соответствии с Правилом (стандартом) аудиторской деятельности "Изучение и оценка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля в ходе аудита" (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 25.12.1996 Протокол N 6), система внутреннего контроля экономического субъекта должна включать в себя:

- а) надлежащую систему бухгалтерского учета;
- б) контрольную среду;
- в) отдельные средства контроля.

Внутренний контроль за ведением учета (Internal Accounting Control)

1. Процедуры и методы, разработанные для управленческого звена, позволяющие с достаточной степенью уверенности гарантировать защищенность активов от несанкционированного использования или списания, а также достаточность средств финансового контроля для подготовки достоверных финансовых отчетов.

2. Часть внутреннего контроля, обеспечивающая надлежащую систему бухгалтерского учета.

Внутренняя норма прибыли (Internal Rate of Return, IRR)

Ставка дисконтирования, при которой чистая текущая стоимость денежных выплат и поступлений равна нулю. Называется также Нормой прибыли с поправкой на время (Time-Adjusted Rate of Return).

В соответствии с Распоряжением федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 5 декабря 1994 г. N 98-р, внутренняя норма прибыли (внутренний предельный уровень доходности, IRR) - специальная ставка дисконта, при которой суммы поступлений и отчислений денежных средств дают нулевую чистую текущую приведенную стоимость, т.е. приведенная стоимость денежных поступлений равна приведенной стоимости отчислений денежных средств.

Внутрифирменная прибыль (Interdivisional Profit)

Разность между ценой реализации и себестоимостью продукции, проданной одним подразделением другому подразделению той же хозяйственной единицы. Цена реализации в таких случаях обычно называется трансфертной ценой.

Внутрихозяйственная прибыль (Intracompany Profit)

Прибыль от реализации, произведенной одной компанией другой компании в рамках консолидированной или аффилированной группы.

Возможная цена продажи (Exit Value)

Цена или сумма, по которой может быть продан актив или погашено обязательство. Может принимать форму текущей возможной цены продажи, ожидаемой возможной цены продажи или текущей стоимости. Называется также Текущей возможной ценой продажи (Current Realizable Value).

Готовая продукция (Finished Goods Inventory)

1. Конечный продукт производственного процесса предприятия.

2. В соответствии с п. 2 ПБУ 5/01, готовая продукция - часть материально-производственных запасов, предназначенных для продажи (конечный результат производственного цикла, активы, законченные обработкой (комплектацией), технические и качественные характеристики которых соответствуют условиям договора или требованиям иных документов, в случаях, установленных законодательством).

2. Содержание соответствующего управленческого счета, отражающего стоимость завершенной продукции, готовой к реализации или другому использованию.

Данные (Data)

Факты, из которых путем анализа и сопоставления можно получить полезную информацию.

Движение денежных средств (Cash Flow)

1. Потоки денежных поступлений и выплат предприятия или его сегмента. С аналитической точки зрения представление потоков денежных средств должно отражать время, сумму и источник денежных поступлений, а также характер денежных расходов.

2. Наличие, поступление и расходование денежных средств в организации в отчетном периоде (ПБУ 4/98).

Действительная ставка процента (Effective Interest Rate)

Внутренняя норма прибыли или доход, получаемый до срока погашения облигации, на момент ее выпуска. Если облигация выпускается по цене ниже номинала, действительная ставка процента будет выше номинальной ставки; если она выпускается по цене выше номинала, действительная ставка процента будет ниже номинальной ставки.

Деловая репутация (Goodwill)

1. Счет активов, появляющийся в результате приобретения предприятия за сумму, превышающую справедливую стоимость ее чистых активов, поддающихся учету.

2. В экономическом смысле это - характеристики хозяйственной единицы, не идентифицируемые отдельно и позволяющие получить сверхнормативную прибыль от активов, поддающихся учету.

В российской практике применяется как термин "деловая репутация", так и "гудвилл". Гудвилл - коммерческая ценность предприятия (фирмы), его престиж, деловые связи (Постановление Госкомстата РФ от 2 апреля 1999 г. N 24 "Об утверждении единовременной формы федерального государственного статистического наблюдения за деятельностью организаций по оценке стоимости имущества"). Для целей бухгалтерского учета деловая репутация организации может определяться в виде разницы между покупной ценой организации (как приобретенного имущественного комплекса в целом) и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов и обязательств (п. 27 ПБУ 14/2000).

Деловая репутация может быть отрицательной, когда максимальная рыночная стоимость приобретаемых чистых активов превышает цену приобретения компании.

Дерево решений (Decision Tree)

Диаграмма, в которой каждая ветвь представляет собой альтернативное решение. Чистый выигрыш (выгоды минус затраты) отражается на заключительных узлах дерева, путь к которым проходит по ветвям от начального узла. Используется для анализа альтернативных вариантов и принятия решения.

Децентрализованное управление (Decentralized Management)

Организационная структура, в которой высшее руководство осуществляет минимальный (стратегический) контроль и управление операциями и правилами четко разделенных видов деятельности и операций. Децентрализованное управление дает большую свободу для принятия решений на нижних уровнях центров ответственности. *Ср. с* Централизованное управление (Centralized Management).

Директ-костинг – методика экономического анализа, позволяющий определить критический объем выпуска продукции (точку безубыточности, порог рентабельности), запас финансовой прочности, объем выпуска, при котором обеспечивается заданный уровень прибыли, а также решить ряд других задач, связанных с экономической аналитикой. Система «директ-костинг» основана на раздельном учете прямых (переменных) и косвенных / накладных (постоянных) производственных затрат. Одной из основных категорий системы «директ-костинг» является маржинальный доход.

Дисконтированный поток денежных средств (Discounted Cash Flow, DCF)

Метод оценки будущих потоков чистых денежных средств путем их приведения к текущей стоимости. *См. также* Внутренняя норма прибыли (Internal Rate of Return) и Чистая текущая/дисконтированная стоимость (Net Present Value).

Дисфункциональное поведение (Suboptimization)

Решение, выполнение которого приводит к росту текущей прибыли центра ответственности, но вызывает при этом снижение прибыли предприятия в целом.

Дифференциальные затраты (Differential Cost)

Разница между затратами, ожидаемыми при выборе определенного хода действий, и затратами в случае выбора альтернативного хода действий; один из инструментов принятия решений. *Ср. с* Необратимые затраты (Sunk Costs).

Дифференциальный анализ (Differential Analysis)

См. Приростной анализ (Incremental Analysis).

Долевой метод (Equity Method)

Метод учета инвестиций в акционерном капитале другой компании. Пропорциональная доля доходов другой компании дебетуется на счет инвестиций и кредитуется на счет доходов как прибыль. При получении дивидендов дебетуется счет учета денежных средств и кредитуется счет инвестиций. Данный метод используется в тех случаях, когда инвестор владеет значительной долей акций неконсолидированной компании и может оказывать значительное влияние на решения и действия этой компании.

Доходы (Revenues - амер., Income - англ.)

Поступления за период или другие формы повышения стоимости активов хозяйственной единицы или изменение состояния ее обязательств (или комбинации того и другого) от поставки или производства продукции, предоставления услуг или других операций, являющихся основной деятельностью хозяйственной единицы.

Согласно ПБУ 9/99, доход - это увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества), погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Дочерняя компания (Subsidiary)

Компания, находящаяся под контролем другой компании, называемой материнской.

В соответствии с российским законодательством, хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом (ст. 105 ГК РФ).

Заказ (Order)

1. Общее название для любых операций, связанных с "перемещением" товарно-материальных ценностей, денег или услуг; включает, как правило, информацию об источнике, приемнике, названии, количестве перемещаемого продукта и денежном эквиваленте и указание на тип хозяйственной операции. Может включать и другие данные, необходимые для идентификации хозяйственной операции, например, реквизиты и адреса плательщика и получателя товара.

2. Термин, кратко характеризующий любые разновидности заказов: заказы на закупку, заказы на продажу, складские заказы, заказы на производство, заказы на субподрядные работы, заказы на обслуживание.

Запасы, Складские запасы, Товарно-материальные запасы (ТМЗ) (Inventory)

1. Запасы или изделия, используемые для поддержания производства (сырье и изделия для незавершенного производства), поддержания деятельности (текущий ремонт и обслуживание, ремонт и технологические запасы) и обслуживания клиентов (готовые товары и запасные детали).

2. Складские запасы, определяемые как изделия, закупленные для перепродажи, включающие незавершенное производство и сырье. Складские запасы всегда оцениваются по цене закупки и не содержат добавочной себестоимости, в отличие от традиционной практики исчисления себестоимости, при которой прибавляются прямые трудозатраты, а накладные расходы резервируются в ходе незавершенного производства.

3. В самом широком смысле - все, что хранится на складе, наличный запас.

Потребность в складских запасах может быть зависимой или независимой. Функции управления запасами это - подготовка, управление потерями, циклическая инвентаризация, управление партиями, управление серийными номерами, страховой запас (буфер или резерв).

В соответствии с российским законодательством, к бухгалтерскому учету в качестве материально-производственных запасов принимаются активы (п. 2 ПБУ 5/01):

- используемые в качестве сырья, материалов и т.п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг);
- предназначенные для продажи;
- используемые для управленческих нужд организации.

Затраты, включаемые в стоимость запасов (Inventoriable Cost)

Понесенные при формировании запасов затраты, подлежащие включению в стоимость приобретаемых запасов или производимой продукции. Рассматриваются как затраты процесса в отличие от затрат периода.

В практике российского бухгалтерского учета - расходы, связанные с приобретением материально-производственных запасов. Такие расходы формируют фактическую себестоимость материально-производственных запасов и включают в себя затраты организации на их доставку и приведение в состояние, пригодное для использования (ПБУ 5/01). Понятия расходов процесса и периода фактически введены главой 25 НК.

Затраты на воспроизводство (Reproduction Costs)

Затраты, которые необходимо произвести для возвращения существующего актива в его первоначальное состояние.

Затраты на гарантийное или сервисное обслуживание (Warranty Cost)

Понесенные, или ожидаемые затраты, связанные с реализацией товаров или услуг в результате продолжения оказания услуг продавцом после совершения продажи.

Затраты на маркетинг (Marketing Cost)

Затраты на поиск клиентов, убеждение их в целесообразности закупки, доставку продукции и получение за нее денег.

В российском законодательстве подобные затраты определяются как "... затраты, связанные с маркетингом или рыночным внедрением инноваций (выпуском на рынок технологически новых или усовершенствованных продуктов, новых услуг). Они включают предварительное исследование, зондирование рынка, адаптацию данного изделия для различных рынков сбыта и начальную рекламу, но исключая расходы на развертывание дистрибьюторских сетей (выпуск новых товаров, услуг на рынок) для рыночных инноваций...". (Постановление Госкомстата РФ от 05.02.2001 N 9 "Об утверждении статистического инструментария наблюдения за инновационной деятельностью предприятий (организаций) на 2001 год".)

Значимость (Significance)

1. Величина, измеряемая по отклонению от нормы или стандарта, достаточная для возникновения сомнения в том, что отклонение является результатом случайных, нерегулярных или компенсирующих факторов.
2. Количественное измерение или качественная оценка факта хозяйственной жизни экономического субъекта, оказывающая или могущая оказать влияние на решения потенциальных партнеров ("Перечень терминов и определений, используемых в правилах (стандартах) аудиторской деятельности" (утв. Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ)).

Излишне распределенные накладные расходы (Overabsorbed Overhead, Overapplied Overhead)

Избыточная по сравнению с фактическими расходами сумма накладных расходов, отнесенных на производственную себестоимость.

Инвентаризация (Physical Inventory)

Физический подсчет (или другой способ измерения) всех запасов, имеющих в наличии. Процесс инвентаризации обычно проводится не реже одного раза в год и заключается в проведении сверки фактических остатков и состояния (стоимости) активов с данными учетных регистров.

В соответствии с российским законодательством, организации обязаны проводить инвентаризацию имущества и обязательств, в ходе которой проверяются и документально подтверждаются их наличие, состояние и оценка, для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности (ст. 12 Закона о бухгалтерском учете). Инвентаризация обязательна:

- при передаче имущества в аренду, выкупе, продаже, а также при преобразовании государственного или муниципального унитарного предприятия;
- перед составлением годовой бухгалтерской отчетности;
- при смене материально ответственных лиц;
- при выявлении фактов хищения, злоупотребления или порчи имущества;

- в случае стихийного бедствия, пожара или других чрезвычайных ситуаций, вызванных экстремальными условиями;
- при реорганизации или ликвидации организации;
- в других случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Инвестиции (Investment)

1. Расходы на приобретение собственности или других активов с целью получения прибыли; приобретенный актив. То есть расходы, произведенные в ожидании будущего дохода.
2. Денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта (ст. 1 Федерального закона от 25.02.1999 N 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений").

Инкрементная стоимость (Incremental Cost)

1. Разность в движении денежных средств (как в суммах, так и по времени), возникающая при выборе между двумя альтернативными образами действия.
2. Добавочная стоимость, получаемая в результате сравнения конкретного проекта или группы проектов со стоимостью конкретного реального примера или со справочными нормативами.

Инкрементное планирование, Планирование методом приращений (Incremental Budgeting)

Процесс формирования бюджета на основе показателей прошлых бюджетов, которые корректируются на суммы положительных или отрицательных приращений.

Инкрементный доход (Incremental Revenue)

Добавочный доход - в сумме либо во времени - в результате выбора альтернативного образа действий.

Информационная система управления, ИСУ (Management Information System, MIS)

Система, обеспечивающая получение прошлых, настоящих и предполагаемых данных о внутренних операциях и внешних событиях. Своевременно предоставляя информацию, необходимую для принятия решений, она поддерживает такие функции предприятия, как планирование, контроль и оперативное управление.

Калькуляция себестоимости (Costing)

Накопление и отнесение затрат на объекты учета затрат (единицы продукции, подразделения и т.п.), для которых требуется отдельная калькуляция или оценка.

Калькуляция себестоимости методом поглощения затрат (Absorption Costing)

Метод калькуляции производственной себестоимости, основанный на включении как переменных, так и постоянных производственных накладных расходов в себестоимость произведенной продукции.

Калькуляция себестоимости методом полного поглощения затрат (Full Absorption Costing)

Система калькуляции себестоимости, в которой прямые материальные и трудозатраты, а также *все* элементы производственных накладных расходов (постоянные или переменные) включаются (поглощаются) в себестоимость продукции.

Калькуляция себестоимости нормальная (Normal Costing)

Процесс калькуляции себестоимости, когда на объект учета затрат относится сумма потребленных материалов и людских ресурсов плюс сумма распределенных на базе нормальной мощности накладных расходов.

Калькуляция себестоимости партионная (Batch Costing)

Метод калькуляции себестоимости, согласно которому затраты накапливаются в разрезе партий произведенных продуктов или выпусков. Обычно применяется в нефтяной и химической промышленности. Затраты включаются в определенное количество материалов по мере их поступления в переработку или другой процесс. Зачастую, помимо стоимости самих материалов партионные затраты

включают и эксплуатационные расходы на заводское оборудование или процесс в течение периода обработки.

Калькуляция себестоимости позаказная (Job Order Costing)

Метод учета затрат, при котором затраты накапливаются на отдельные заказы (работы). Заказом (работой) может являться производство изделия или услуги, например, ремонт автомашины или лечение пациента в больнице. *Ср. с* Попроцессная калькуляция себестоимости (Process Costing).

Калькуляция себестоимости полной (Full Costing)

Отнесение всех возможных статей затрат на объект учета затрат (продукцию, например), как правило, для целей ценообразования, оценки прибыльности продукции и оценки запасов.

В нефтегазодобывающей промышленности это - капитализация и последующая амортизация затрат на разработку месторождений независимо от успеха.

Калькуляция себестоимости попроцессная (Process Costing)

Метод учета затрат, при котором затраты вначале собираются по бизнес-процессам, а затем относятся на отдельные центры затрат и на каждую единицу продукции. *Ср. с* Позаказная калькуляция себестоимости (Job Order Costing).

Калькуляция себестоимости по прямым затратам, Директ-костинг (Direct Costing)

1. Калькуляция, при которой в расчет принимаются только прямые производственные затраты, а косвенные учитываются как затраты периода; обычно применяется только для нужд управленческого учета.

2. Общее название калькуляции себестоимости продукта без включения накладных расходов. *Ср. с* Калькуляция себестоимости методом поглощения затрат (Absorption Costing).

Калькуляция себестоимости по фактическим затратам (система) (Actual Costing)

Метод калькуляции себестоимости, при котором в себестоимость продукции включаются фактические прямые затраты на материалы и труд, а также производственные накладные расходы.

Капитал (Capital)

1. Сумма собственных средств и долгосрочных обязательств.
2. Сумма оборотного капитала и внеоборотных активов.

Капиталовложения (Capital Investment)

Инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно - изыскательские работы и другие затраты (Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в российской федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений").

Кассовый бюджет (Cash Budget)

Суммовая и временная оценка денежных поступлений и выплат будущих периодов, потребностей в денежных средствах в промежуточных точках этого периода, а также суммы наличных денежных средств в конце данного периода.

Кассовый метод учета (Cash Basis of Accounting)

Метод учета доходов и расходов, при котором (ст. 273 НК РФ):

- доходы признаются в день поступления средств на счета в банках и (или) в кассу, поступления иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав;
- расходы признаются после фактической оплаты возникающих затрат; при этом оплатой товаров (работ, услуг и (или) имущественных прав) признается прекращение встречного обязательства налогоплательщиком - приобретателем указанных товаров (работ, услуг) и имущественных прав перед продавцом, которое непосредственно связано с поставкой товаров (оказанием услуг, выполнением работ, передачей имущественных прав).

Качественные факторы (Qualitative Factors)

Факторы, влияющие на решение, которые, тем не менее, нельзя выразить количественно. *Ср. с Количественные факторы (Quantitative Factors).*

Качество (Quality)

Совокупность характеристик объекта, имеющая отношение к его способности удовлетворить установленные и предполагаемые требования потребителя. При этом под объектом качества может пониматься как собственно продукция (товары или услуги), процесс ее производства, так и производитель (организация, система или даже отдельный работник).

Ключевой показатель деятельности (Key Performance Indicator, KPI)

Мера, используемая для определения поддающихся количественному измерению и являющихся значимыми с точки зрения достижения целей и задач компании показателей деятельности.

Количественные факторы (Quantitative Factors)

Критерии, которые можно выразить в численных показателях, таких как оценочная альтернативная стоимость прямых материальных затрат, прямых трудозатрат и накладных расходов. *Ср. с Качественные факторы (Qualitative Factors).*

Комплексное управление качеством (Total Quality Management, TQM)

Всеобъемлющая концепция качества как системы удовлетворения потребителя. Комплексный подход к организации системы производства, целью которого является повышение его эффективности и гибкости и, следовательно, конкурентоспособности предприятия посредством планирования, организации деятельности и вовлечения в данный процесс персонала на всех уровнях организационной структуры.

Компонент себестоимости, Составляющая себестоимости (Cost Price Component)

Виды затрат для определения себестоимости исходя из их природы. К составляющим себестоимости продукции относятся:

- затраты на производство;
- затраты на материалы;
- начисления на затраты на производство;
- начисления на затраты на материалы;
- общие затраты (то есть прочие, например затраты на командировки).

Консолидированная финансовая отчетность (Consolidated Financial Statements)

1. Отчеты, отражающие финансовое состояние или финансовые результаты двух или более взаимосвязанных предприятий, как одного. В этих отчетах обычно агрегируются счета материнской и дочерних компаний, которыми первая владеет или которые контролирует. Из консолидированного отчета исключаются счета внутрихозяйственных расчетов, инвестиций и продаж.

2. Сводная (консолидированная) бухгалтерская отчетность финансово-промышленной группы, составляемая центральной компанией по установленным для юридических лиц формам и отражающая имущественное и финансовое положение финансово-промышленной группы, а также результаты ее инвестиционной деятельности (Постановление Правительства РФ от 09.01.97 N 24 "О порядке ведения сводных (консолидированных) учета, отчетности и баланса финансово-промышленной группы").

Контроль за ведением учета (Accounting Control)

Принятые на предприятии действия по обеспечению безопасности всех его активов и проверки точности и достоверности бухгалтерских данных и финансовых записей. Они включают в себя такие механизмы контроля, как авторизация и утверждение, физический контроль за состоянием активов и внутренний аудит. Кроме того, к этим механизмам относятся процедуры такого разделения обязанностей, когда оперативные службы и материально-ответственные лица не имеют доступа к бухгалтерским данным и отчетам.

Контрольная среда

Осведомленность и практические действия руководства экономического субъекта, направленные на установление и поддержание системы внутреннего контроля, включающая в себя:

- а) стиль и основные принципы управления данным экономическим субъектом;
- б) организационную структуру экономического субъекта;

- в) распределение ответственности и полномочий;
- г) осуществляемую кадровую политику;
- д) порядок подготовки бухгалтерской отчетности для внешних пользователей;
- е) порядок осуществления внутреннего управленческого учета и подготовки отчетности для внутренних целей;
- ж) соответствие хозяйственной деятельности экономического субъекта в целом требованиям действующего законодательства.

См. Правило (стандарт) аудиторской деятельности "Изучение и оценка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля в ходе аудита" (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 25.12.1996 Протокол N 6).

Контрольные отчеты (Control Reports)

Отчеты, в которых фактические результаты деятельности центра ответственности сравниваются с показателями деятельности, прогнозируемыми для данной ситуации. Эти отчеты позволяют рассчитать значения отклонений и выявить причины их возникновения.

Контрольные точки (Control Points)

1. В системах, поддерживающих управление качеством, этапы технологического процесса, на которых производится контроль качества, возможны три (вместо стандартного одного) дальнейших пути: далее в производство, в брак или на переделку (возврат на начало процесса).
2. "Стратегические" места в логической структуре продукта или серии, которые позволяют упростить планирование, составление временного графика и функции управления производством или себестоимостью. Контрольные точки включают операции выбора, точки конвергенции, точки дивергенции, ограничения и точки отправления товара. Для этих мест создаются, реализуются и отслеживаются подробные инструкции по планированию. Другие рабочие центры получают инструкцию "работать, если есть работа; в противном случае быть готовыми к работе". Таким образом, материалы быстро проходят через всю производственную систему без необходимости тщательного планирования и контроля для каждого рабочего центра.

Контрольный (контроллинговый) счет (Control Account)

Счет, используемый для агрегированного учета подсистемы счетов.

Контроль производительности (Capacity Control)

Процесс измерения объема выпускаемой продукции и его сравнения с планом потребности в производственных мощностях с целью определить, не превышает ли разность допустимые ограничения, а также для принятия необходимых мер для возврата к плановым значениям, если ограничения были превышены.

Концепция "все включено" (All-Inclusive Income Concept)

1. Соглашение о том, что все статьи выручки, расходов, прибыли и убытка не относятся на нераспределенную прибыль, а включаются в сумму дохода.
2. Допущение, которое гласит, что в чистую прибыль включаются все операции, влияющие на чистое увеличение или уменьшение капитала в текущем периоде, за исключением операций распределения дивидендов и операций, непосредственно связанных с капиталом.

Косвенные затраты (Burden, Indirect Cost)

1. Элемент затрат, обычно относящийся к одному или нескольким объектам, однозначную связь которого с конкретным объектом экономически обосновать невозможно. Косвенными затратами являются все затраты, кроме прямых материальных и трудовых затрат. Называются также Накладными расходами (Overhead Cost).
2. Любые затраты, которые невозможно непосредственно отнести на единственный результирующий объект затрат. Эти затраты распределяются на несколько результирующих объектов затрат или хотя бы на один промежуточный объект затрат.

В соответствии с российским законодательством, к накладным (косвенным) расходам относятся: расходы, связанные с организацией и управлением производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг, относящихся к деятельности организации в целом: содержание аппарата управления и обслуживающего персонала, включая заработную плату, отчисления в государственные внебюджетные

фонды, аренда помещений, отопление, освещение, водоснабжение, текущий ремонт и прочие косвенные расходы (Приказ Минфина РФ от 30.12.1999 N 107н "Об утверждении инструкции по бухгалтерскому учету в бюджетных учреждениях").

Косвенные затраты групповые (Indirect Cost Pool)

Совокупность понесенных затрат, связанных одновременно с несколькими объектами отнесения затрат, которые невозможно связать с конкретным и единственным объектом отнесения затрат .

Косвенные материальные затраты (Indirect Materials Cost)

Затраты на материалы, которые не связаны непосредственно с производством того или иного продукта. Примерами являются расходные материалы, используемые при наладке, смазке и техобслуживании, замена мелких деталей.

Косвенные производственные затраты (Indirect Production Cost)

Производственные затраты, которые невозможно непосредственно отнести на единственный объект учета затрат.

Косвенные трудозатраты (Indirect Labor Cost)

1. Трудозатраты, не связанные напрямую с единственным объектом учета затрат, например, затраты на руководство. (Часто понятие используется в более узком смысле, обозначая труд неосновных работников, т.е. не занятых в производстве.)

2. Заработная плата непроизводственных рабочих; затраты на непроизводственную рабочую силу.

Краткосрочные обязательства (Current Liability)

Обязательства, которые должны быть погашены за счет использования текущих активов в течение одного года или операционного цикла - в зависимости от того, что является более продолжительным.

Кредит (Credit)

1. Суда в денежной или товарной форме на условиях возвратности и обычно с уплатой процента.

2. Способность или право на приобретение или заем с обязательством оплаты в будущем.

Кредитная линия (Credit Line)

1. Соглашение банка предоставлять клиенту по его требованию займы, не превышающие определенную общую сумму. Обычно оформляется в виде формального договора, согласно которому взимается определенный процент, но иногда является неформальным и неограниченным. Также обозначает сумму кредита, предоставляемого поставщиком заказчику.

2. Договор, по которому предусмотрена выдача кредитов несколькими суммами в пределах общей суммы договора (независимо от их частичного погашения) и общего срока договора (т.е. оборот суммарной выдачи кредитов должен быть не больше общей суммы, предусмотренной кредитной линией) (Письмо ЦБ РФ от 30.07.98 N 168-Т "О порядке отражения в бухгалтерском учете и отчетности ряда совершаемых кредитными организациями операций").

3. Разновидность предоставления кредита, т.е. кредит, открытый на определенный период, в течение которого средства предоставляются заемщику по первому требованию, но в рамках общего лимита (Письмо Госналогслужбы РФ от 19 марта 1996 г. N 05-01-09/24).

Кривая обучения (Learning Curve)

Отражает ситуацию, при которой с каждым повтором операции либо увеличением выпущенной продукции значение среднего затраченного времени на единицу продукции сокращается на определенный процент. Таким образом, по мере накопления практического опыта и внедрения более эффективных методов работы затраты на единицу продукции постоянно сокращаются. Кривая обучения обычно выражается в процентах.

Кривая опыта (Experience Curve)

Функция, отражающая снижение общих затрат (такие как производственные, на маркетинг или дистрибуцию) на единицу продукции по мере увеличения накопленного объема производства.

Данное понятие является более широким, чем Кривая обучения (Learning Curve). Основное отличие заключается в следующем:

- кривая обучения относится к какому-либо повторяющемуся действию, выполняемому кем-либо, а кривая опыта относится к бизнесу в целом;
- кривая обучения обычно выражается в единицах времени, затрачиваемом на выполнение повторяющейся задачи, а кривая опыта - в стоимостном выражении на единицу продукции. Понятия времени и затрат являются безусловно зависимыми. Чем больше времени затрачивается на выполнение задачи, тем выше будут затраты на оплату труда в составе стоимости готовой продукции. Кривая опыта применяется при расчете общей стоимости единицы продукции.

Леведерж капитала (Capital Leverage)

Соотношение между собственными и заемными средствами компании.

Ликвидность (Liquidity)

1. Способность активов обращаться в денежные средства. Измеряется с помощью коэффициентов.
2. Мера соотношения между денежными средствами или легкорезализуемыми активами и потребностью предприятия в этих средствах для погашения наступивших обязательств.
3. Показатель скорости возможной реализации тех или иных активов при сохранении их стоимости.

Ликвидные активы (Quick Assets)

Краткосрочные активы за вычетом запасов и prepaid расходов; примерами могут служить денежные средства, их эквиваленты, дебиторская задолженность и легко реализуемые ценные бумаги.

ЛИФО (Last-In-First-Out)

1. Метод оценки стоимости запасов и калькуляции себестоимости. Он базируется на том предположении, что стоимость самых давних приобретений товаров остается включенной в стоимость наличных запасов, а стоимость последних закупок этих товаров включается в себестоимость продаж. Использование метода ЛИФО позволяет сопоставить текущие затраты на приобретение запасов с текущими доходами.
2. Оценка материально-производственных запасов по себестоимости последних по времени приобретения материально-производственных запасов, основанная на допущении, что материально-производственные запасы, первыми поступающие в производство (продажу), должны быть оценены по себестоимости последних в последовательности приобретения. При применении этого способа оценка материально-производственных запасов, находящихся в запасе (на складе) на конец месяца, производится по фактической себестоимости ранних по времени приобретения, а в себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг учитывается себестоимость поздних по времени приобретения (п. 20 ПБУ 5/01).

Логистическая цепочка (Supply Chain)

1. Процесс создания товарного "продукта", рассматриваемый по всему его производственному и логистическому циклу, то есть от материально-технического снабжения, через производственный процесс и складирование готовой продукции до системы дистрибуции и розничных продаж.
2. "Прослеживание" товара до поставщиков комплектующих и материалов для его производства, с одной стороны, и точек розничной продажи, с другой.
3. Методология управления, основанная на рассмотрении и оптимизации всего процесса создания товарного продукта - формализация процесса управления мультинациональными производственными компаниями.

Маржинальная прибыль (Contribution Margin, Marginal Contribution)

Разность между доходом от реализации и переменными затратами. Для достижения точки безубыточности маржинальная прибыль должна покрыть постоянные затраты. См. также Доля маржинальной прибыли (Contribution Margin Ratio); Маржинальная прибыль на единицу реализованной продукции (Contribution Margin per Unit).

Маржинальная прибыль единицы продукции (Unit Contribution)

Разность между ценой реализации и переменными затратами одной единицы продукции. См. Маржинальная прибыль (Contribution Margin).

Маржинальная стоимость (Marginal Cost)

Величина, на которую изменится стоимость продукции или услуг при изменении уровня деятельности в случае применения метода калькуляции по прямым затратам.

Маржинальный доход (Marginal Revenue)

Величина, на которую увеличится доход при изменении уровня деятельности в случае применения метода калькуляции по прямым затратам.

Мера рентабельности (Profit Margin)

Соотношение прибыли и выручки. Прибыль может как включать, так и не включать экстраординарные события и показываться в размере как до, так и после уплаты налогов на прибыль. Называется также Рентабельностью продаж (Return On Sales). *Ср. с* Валовая прибыль (Gross Margin).

Метод "жизненного цикла" (Life Cycle Accounting)

Аккумуляция затрат по операциям, совершаемым на протяжении всего жизненного цикла продукта - начиная с его возникновения и заканчивая его ликвидацией потребителем. Данный метод представляет собой средство измерения общей суммы затрат в течение жизненного цикла продукта, включая затраты на конструирование и разработку, приобретение, эксплуатацию, ремонт и обслуживание. К затратам на обслуживание относятся такие, как затраты на маркетинг и дистрибуцию, затраты на послепродажное обслуживание и административные расходы.

Метод заказа (Order Method)

Метод, при помощи которого контролируется связь между заказом и отгрузкой товаров.

Методы заказа, которые используются наиболее часто:

- "партия на партию" (Lot for Lot);
- экономичный (оптимальный) размер заказа (EOQ);
- фиксированный размер заказа ("норма поставки");
- пополнение до максимального запаса ("непрерывное пополнение").

Метод критического пути (Critical Path Method, CPM)

Метод определения критического пути проекта. Позволяет рассчитать возможные календарные графики выполнения комплекса работ на основе описанной логической структуры задач проекта с установленными между ними зависимостями и оценок продолжительности выполнения каждой работы. Данный метод используется для оценки минимальных сроков завершения проекта.

Метод ЛИФО в денежных единицах (Dollar Value LIFO Method)

Метод учета ЛИФО, в соответствии с которым стоимость запасов по группам на начало года, когда был принят ЛИФО, сравнивается со стоимостью на конец года, выраженной в ценах того же периода. Определение количества отдельных позиций не производится, а относительное количество запасов определяется в стоимостном выражении.

Метод обязательств (Liability Method)

Метод, применяемый для финансового учета и подготовки отчетности по налогу на прибыль, который фокусируется на показателе расходов по налогу на прибыль согласно балансовому отчету. Этот показатель включается в финансовую отчетность и отражает оплаченные или подлежащие оплате налоги в указанном периоде с величины прибыли до уплаты налогов. При этом временная разница между показанной суммой расходов на налог и причитающейся в действительности учитывается (и отражается в балансовом отчете) как обязательства (по налогам, подлежащим выплате в будущем) или как активы (если в будущем ожидается уменьшение налогов). В соответствии с методом обязательств, отсроченные налоги рассчитываются на основе ставок, которые предположительно будут действовать в период включения временных различий между доходами и расходами в налогооблагаемую прибыль. Корректировка отсроченных налогов по счетам активов и обязательств производится при каждом очередном изменении ставки налога.

Метод определения маржинальной прибыли (Contribution Approach)

Построение отчета о прибылях и убытках, при котором переменные и постоянные затраты отражаются отдельно для акцентирования внимания на моделях поведения затрат в целях планирования и управления (так называемый "маржинальный формат отчета о прибылях и убытках"). При этом в отчете

отдельно показывается маржинальная прибыль, которая определяется как разность доходов и переменных затрат.

Метод определения себестоимости на основании контрактной цены (Contract Costing)

Измерение себестоимости товаров и услуг в соответствии с ходом выполнения контракта. Определяется через оценку времени и трудозатрат, которые следует отнести на себестоимость отчетного периода.

Метод оценки и пересмотра планов (Program Evaluation and Review Technique, PERT)

Методика планирования и контроля работ по проекту. Согласно этой методике, весь проект "разбивается" на ряд подзадач, и для каждой задачи оценивается время, необходимое для ее выполнения; каждой задаче также назначается приоритет выполнения.

Метод подетального учета (Account-by-Account Method)

Метод, при котором постоянные и переменные затраты определяются на самом нижнем уровне их агрегирования. На основе полученных результатов такой калькуляции становится возможным определить постоянные и переменные составляющие отдельных функций или процессов.

Метод покупки (Purchase Method)

Метод учета объединений компаний. При приобретении компании в баланс покупающего предприятия производится добавление активов и обязательств этой компании. Добавляемые активы и обязательства оцениваются по их текущей стоимости. Если цена закупки превышает сумму приобретенных активов за минусом обязательств, полученная сумма превышения учитывается как деловая репутация. Этот метод используется всеми предприятиями, где не принят метод слияния интересов. *Ср. с* Метод слияния интересов (Pooling-of-Interests-Method).

Метод прогнозирования (Forecast Method)

Метод прогнозирования, используемый при расчете прогнозируемого спроса на основании исторических данных.

Часто применяемые методы:

- скользящее среднее;
- экспоненциальное сглаживание;
- взвешенное среднее;
- формула исторических данных;
- тренд.

Метод процента завершенности (Percentage-of-Completion Method)

Метод измерения дохода за определенный учетный период по контракту (например, строительному подряду), который действует на протяжении нескольких периодов. Выручка определяется как сумма, полученная в определенном периоде за работу, сданную в этом периоде. Расходы определяются как процентная доля затрат, понесенных при выполнении работы в определенном периоде, в общей сумме оценочных затрат по проекту. *Ср. с* Метод завершенного контракта (Completed-Contract Method).

Метод распределения "сверху вниз" (Step-Down Allocation Method)

Метод распределения затрат обслуживающих подразделений на производственные подразделения. При использовании этого метода определяются зависимости обслуживающих и производственных подразделений между собой. Затраты первого обслуживающего подразделения распределяются на производственные подразделения и на другие обслуживающие подразделения. Затраты второго обслуживающего подразделения, куда уже были распределены затраты первого, распределяются на производственные подразделения и другие обслуживающие подразделения, за исключением первого и т.д. Таким образом, затраты всех обслуживающих подразделений в конечном счете распределяются на производственные подразделения.

Метод скользящего среднего (Moving Average Method)

Метод оценки запасов, согласно которому средняя стоимость единицы наличных запасов пересчитывается всякий раз при оприходовании дополнительных единиц. Каждое очередное списание единиц из запасов выполняется по обновленной средней стоимости до тех пор, пока не произойдет следующая закупка.

В российской практике такой метод не применяется.

Метод слияния интересов (Pooling-of-Interests Method)

Метод учета, применяемый для объединенных предприятий, при котором все результаты проведения внутренних операций между компаниями в составе предприятия взаимно исключаются (элиминируются): при подготовке консолидированного баланса сводятся все остальные сальдо по балансовым счетам предприятий. *Ср. с* Метод покупки (Purchase Method).

Метод средней стоимости (Average Cost Method)

1. Допущение относительно движения товарно-материальных запасов, согласно которому стоимость запасов определяется как усредненное значение от суммы стоимости запасов на начало периода и стоимости закупок.

2. Метод оценки материально-производственных запасов по средней себестоимости. Оценка производится по каждой группе (виду) запасов путем деления общей себестоимости группы (вида) запасов на их количество, складывающихся, соответственно, из себестоимости и количества остатка на начало месяца и поступивших запасов в течение данного месяца (п. 18 ПБУ 5/01).

Минимаксный метод (High-Low Method)

Метод разделения суммарных затрат на переменные и постоянные, при котором отношение разности между двумя крайними величинами суммарных затрат к разности в уровнях деловой активности представляет собой удельные переменные затраты.

Моральный износ (Obsolescence)

Утрата полезности актива, вызванная техническим прогрессом, изменениями в законодательстве или в потребностях общества. Не следует путать это понятие с истощением, полным износом и выходом из строя, которые связаны с потерей функциональности в результате изменения физического состояния.

Накладные расходы (Overhead Cost)

См. Косвенные затраты (Indirect Cost).

Накопленная амортизация (Accumulated Depreciation, Allowance for Depreciation)

Сумма, балансирующая текущую стоимость основных средств, начисляемая с даты их приобретения и представляющая собой амортизационные отчисления.

В российской практике аналогичное понятие чаще называют "начисленная амортизация" ("амортизационные отчисления").

Налог на прибыль (Income Tax)

Федеральный налог, рассчитываемый по установленной ставке налогоплательщиками самостоятельно и уплачиваемый в бюджеты разных уровней в порядке, предусмотренном НК РФ. Объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций признается прибыль, полученная налогоплательщиком и определяемая в соответствии с НК РФ.

Наценка (Mark-up)

Торговая надбавка (торговая наценка, торговая накидка) - элемент цены продавца, обеспечивающий ему возмещение затрат по продаже товаров и получение прибыли ("Торговля: термины и определения. ГОСТ Р 51303-99", утвержденный Постановлением Госстандарта РФ от 11.08.1999 N 242-ст).

Например, при закупочной цене товара в 100 рублей и наценке продавца в 10%, отпускная цена должна составить 110 рублей.

Считается, что наценка представляет собой взаимосвязь стоимости изделия и его продажной цены. *См.* Надбавка (Mark-on). Как правило, надбавка (или наценка) в 40 % означает, что продажная цена рассчитывается равной 140 % от стоимости, но может также означать то, что стоимость составляет 60 % в составе продажной цены.

Невозвратные затраты (Unrecovered Costs)

Часть первоначальных вложений, которые ранее не были начислены в расходы методом амортизации, износа или истощения.

Недоставка (Backlog)

Полученные, но не отгруженные и, следовательно, не реализованные заказы.

В российском законодательстве данное понятие не закреплено, но исходя из смысла закона (ГК РФ), недоставка выражается либо в передаче поставщиком товаров в период поставки в меньшем, чем обусловлено договором, количестве, либо в неисполнении обязательства по передаче товаров всего обусловленного договором количества. Недоставка означает не только нарушение условий о количестве, но и о сроке, следовательно, она одновременно является и просрочкой поставки.

Недостача (Shrinkage)

Превышение величины запасов, указанной в бухгалтерской документации, над их фактической наличностью. Потеря в весе или объеме сырья, материалов в производстве или готовой продукции, обусловленная свойствами продукции или применяемой технологии производства, транспортировки и хранения.

Незавершенное производство (Work-In-Process Inventory, Work in Process, Goods in Process)

1. Продукт или продукты на разных стадиях готовности по всему предприятию, включая все материальные ресурсы - от сырья, выданного "в производство", до полностью переработанного материала, ожидающего выходного контроля и приемки в качестве готового продукта.

В соответствии с п. 63 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, к незавершенному производству относится продукция (работы), не прошедшая всех стадий (фаз, переделов), предусмотренных технологическим процессом, а также изделия неукomплектованные, не прошедшие испытания и технической приемки.

2. Учетная категория запасов. Затраты на текущий момент, понесенные на изготовление продукции, производство которой начато, но еще не завершено; продукцией могут быть как товары, так и услуги. Многие учетные системы включают в эту категорию стоимость полуфабрикатов и комплектующих изделий.

Нематериальные активы (Intangible Asset)

1. Тип внеоборотных активов, не имеющих материальной сущности, ценность которых определяется правами или преимуществами обладателя. Примерами являются патенты, авторские права, торговые знаки, торговые марки, лицензии и деловая репутация. Как правило, в бухгалтерском учете отражаются только приобретенные нематериальные активы, в отличие от разработанных внутри предприятия. Использование нематериальных активов отражается способом амортизации.

2. Внеоборотные активы, не имеющие материально-вещественной формы, используемые в производстве продукции (при выполнении работ, оказании услуг, в управленческих нуждах организации) в течение длительного периода времени продолжительностью свыше 12 месяцев (или обычного операционного цикла), способные приносить доход в будущем, надлежаще оформленные сохранными документами. В составе нематериальных активов в бухгалтерском учете учитываются также деловая репутация организации и организационные расходы, связанные с образованием юридического лица, признанные в соответствии с учредительными документами частью вклада участников (учредителей) в уставный (складочный) капитал организации (ПБУ 14/2000).

Немонетарные статьи (Nonmonetary Items)

Все активы и обязательства, кроме монетарных. Примером таких статей являются запасы, вложения в обыкновенные акции, имущество, здания и оборудование.

Необратимые затраты (Sunk Cost)

Затраты, понесенные в прошлые периоды, которые невозможно пересмотреть и, следовательно, невозможно (или нельзя) регулировать при принятии решений по повышению или снижению уровня текущей прибыли (без учета влияния налога на прибыль). *Ср. с* Дифференциальные затраты (Differential Cost).

Неотвратимые затраты (Unavoidable Cost)

Затраты, существование которых не зависит от прекращения деятельности. *Ср. с* Устранимые затраты (Escapable Cost).

Не полностью распределенные накладные расходы (Underapplied Overhead, Underabsorbed Overhead)

Превышение суммы фактически понесенных производственных расходов над суммой их распределения в производственную себестоимость.

Непонесенные расходы (Unexpired Cost)

Стоимость актива, который будет использован в будущих учетных периодах.

Непредвиденные затраты (Contingency Cost)

Затраты, состав и размер которых невозможно точно определить на этапе планирования.

Непрерывная инвентаризация (Perpetual Inventory, Continuous Inventory Method)

Система регистрации каждой операции, связанной с движением запасов; это позволяет получать информацию о наличных запасах в любой момент. При использовании непрерывной инвентаризации стоимость реализации определяется как сумма всех расходов запасов со склада за период.

В российской практике применяется похожий метод - количественно-стоимостной метод учета товаров (называемый также учетом по покупным ценам), когда бухгалтерия следит за движением товаров в течение отчетного периода (ведет аналитику).

Непроизводственные затраты (Nonmanufacturing Costs)

1. Все понесенные затраты, не связанные с производством товаров.
2. В состав внереализационных расходов, не связанных с производством и реализацией, включаются обоснованные затраты на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией (ст. 265 НК РФ).

Неразрешенные затраты (Unallowable Cost)

Любые затраты, которые, согласно условиям любого действующего закона, положения или контракта, нельзя включать в цену, стоимость к возмещению или расчеты по контракту, к которому они относятся.

Нераспределенная прибыль (Retained Earnings)

Чистая прибыль в течение всего периода деятельности предприятия за вычетом дивидендов, оплаченных деньгами или акциями.

Номинальная стоимость (Par Value)

Конкретная сумма, отпечатанная на лицевой стороне некоторых свидетельств на акцию.

Нормальная мощность (Normal Capacity)

Средний уровень выпуска, который необходимо обеспечить для удовлетворения потребностей заказчиков на срок в несколько периодов.

Нормальный брак (Normal Spoilage)

Затраты, понесенные в результате брака, которые невозможно ликвидировать повышением производительности; такие затраты необходимо относить на объект учета затрат в качестве элементов производственной себестоимости.

Норма прибыли с поправкой на риск (Risk-Adjusted Rate of Return)

В бюджете капитальных вложений это - процент отдачи, корректируемый под ожидаемый риск проекта. Текущая стоимость проекта, риск которого может быть больше среднего, определяется по ставке выше средней. Называется также Учетная ставка с поправкой на риск (Risk-Adjusted Discount Rate).

Норма реинвестиций (Reinvestment Rate)

Норма прибыли, при которой вкладываемые инвестиции можно реинвестировать.

Нормативная себестоимость (Standard Cost)

1. Себестоимость, рассчитанная с использованием нормативных значений.
2. Предполагаемая стоимость производства единицы продукции. Нормативная себестоимость есть норма затрат на единицу продукции.

Нормативная ставка накладных расходов (Predetermined Overhead Rate)

Ставка отнесения производственных накладных расходов на себестоимость продукции, которая рассчитывается как отношение суммы бюджетлируемых накладных расходов за период к сумме соответствующих ожидаемых показателей деятельности за этот же период - например, к сумме машино-часов или часов прямого труда.

Нормативная ставка оплаты труда (Standard Labor Rate)

Базовая оплата, средства стимулирования, надбавки, дополнительные льготы и связанные с зарплатой налоги, оцениваемые при условии обеспечения плановых условий труда. В некоторых системах дополнительные льготы и налоги исключаются.

Нормативная цена (Standard Price)

Цена за единицу, установленная на материалы или труд на основе систем расчета по нормативной себестоимости.

Носитель затрат (Cost Driver)

1. Показатель деятельности, такой как, например, человеко-часы, машино-часы, использованное компьютерное время, часы полетов, километры пробега или контракты, являющийся причинным фактором отнесения затрат на объект. См. База распределения (Allocation Basis).

2. Товар, услуга или центр затрат, в котором могут возникать или поглощаться затраты. В более общем смысле - любой фактор, имеющий причинно-следственную связь с затратами.

Оборачиваемость запасов (Inventory Turnover)

Отношение, показывающее, сколько раз был продан (использован для производства) средний объем запасов в течение года. Рассчитывается делением себестоимости реализации на среднюю стоимость запасов. Средний объем запасов может определяться как половина суммы объема запасов на начало и конец года.

Оборотный капитал (Working Capital)

Разность между текущими активами и текущими обязательствами. Иногда называется также рабочим капиталом.

Обратная связь (Feedback)

Процесс информирования пользователей о соответствии фактических результатов деятельности ожидаемым или желательным. Предполагается, что эта информация будет стимулировать желательное поведение и препятствовать нежелательному.

Обратный метод распределения (Reciprocal Method of Allocation)

Распределение затрат обслуживающего подразделения путем включения взаимных услуг, оказанных всеми подразделениями. Распределение накладных расходов обслуживающих подразделений на производственные и другие обслуживающие подразделения на основе оценочных уровней предоставления услуг. Иногда называется методом перекрестного распределения, методом матричного распределения или методом двойного распределения.

Общие затраты (Common Cost, Joint Cost)

Стоимость ресурсов, привлеченных для совместного производства двух или более видов продукции; эта стоимость не может быть отнесена напрямую на какой-то один из этих видов продукции. Отнесение затрат осуществляется проведением одной или нескольких последовательных процедур распределения. Ср. с Прослеживаемые затраты (Traceable Cost).

Общепринятые методы бухгалтерского учета (General Accepted Accounting Principles, GAAP)

Свод правил, методов и процедур учета, выработанных специалистами по бухгалтерскому учету путем либо совместного соглашения, либо на основе авторитетной литературы, служащих руководством для подготовки финансовых отчетов.

Объект учета (Accounting Entity)

1. Хозяйственный объект, для которого требуется вести бухгалтерский учет. *Ср. с* Юридическое лицо (Legal Entity).
2. Объектами бухгалтерского учета являются имущество организаций, их обязательства и хозяйственные операции, осуществляемые организациями в процессе их деятельности (п. 1 ст. 1 Закона о бухгалтерском учете).

Объект учета затрат (Cost Object)

Функция, организационное подразделение, контракт или другая рабочая единица, для которой требуется организовать ведение данных по затратам и накопление и измерение стоимости процессов, продукции, работ, капитальных проектов и т.п.

Объективность (Fairness & Objectivity)

Характерная черта финансовой отчетности, которая заключается в отражении фактической сущности событий или операций и минимизирует присутствие человеческого фактора в процессе измерения результатов.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность должна давать объективную и достоверную информацию о финансовом и имущественном положении организации и финансовых результатах ее деятельности (Основные принципы бухгалтерской (финансовой) отчетности в странах - членах СНГ, Письмо Минфина РФ от 23 декабря 1997 г. N 16-00-16-267).

Объем запасов на продажу (Days' Sales in Inventory)

Показатель достаточности запасов. Рассчитывается делением остатка запасов на конец отчетного периода за вычетом всех резервов на среднюю ежедневную себестоимость реализации (или себестоимость использованных материалов - при оценке запасов сырья) за данный период.

Объемно-календарный план (Master Production Schedule, MPS)

1. Предполагаемый план производства изделий. Плановик составляет этот план, и он, в свою очередь, превращается в ряд плановых показателей, являющихся основой для дальнейшего планирования потребности в материальных ресурсах. Это строго производственный план компании (в отличие от прогноза и потребности), выраженный в определенном для производства ассортименте изделий, объемах и сроках их производства. При составлении объемно-календарных планов следует принимать во внимание прогноз, укрупненный производственный план, маркетинговые планы и планы замены продуктовых линий и другие исходные данные, такие как незавершенное производство готовой продукции, наличие материалов, производственных мощностей.
2. Результат процесса объемно-календарного планирования. План, регулирующий производство и закупку изделий, обусловленных данным методом планирования.
3. План более высокого порядка, чем производственный. Планирование осуществляется, как правило, в интервале от месяца до пяти лет. Может быть подготовлен как фактический, так и сценарный MPS.

Обязательные затраты (Committed Costs)

Затраты, которые должно будет понести предприятие/организация в будущем согласно ранее установленной договоренности с контрагентом.

Операционные затраты (Operation Costs)

1. Стоимость операций (осуществления элементарных производственных функций).
2. В более общем смысле - стоимость осуществления коммерческой деятельности (например операционные затраты при продажах, закупках, складировании и т.д.).

Операционные расходы (Operating Expenses)

Расходы, понесенные в ходе ведения повседневной деятельности предприятия. Обычно к этому виду расходов относятся издержки на сбыт и административные расходы. В операционные расходы не включаются расходы по налогу на прибыль и по выплате процентов, а также себестоимость реализованных товаров. Исходя из данного контекста под операционными расходами следует понимать все расходы, возникающие в повседневной деятельности предприятия, кроме расходов по уплате налога на прибыль, по выплате процентов и себестоимости реализованных товаров.

В российской практике под операционными расходами для целей бухгалтерского учета понимается совсем иное: к таким расходам относится конкретный ряд регулярно производимых операций,

непосредственно не связанных с обычными видами деятельности и определенных в п. 11 ПБУ 10/99. В этом случае более подходящим будет термин "расходы по обычным видам деятельности".

Операционный леведредж, Операционный рычаг, Операционная зависимость (Operating Leverage)

Зависимость постоянных операционных расходов (постоянные производственные, реализационные и административные расходы) от деятельности компании. Высокая степень зависимости означает, что относительно небольшие изменения в объеме реализации вызывают резкое изменение чистой операционной прибыли.

Операционный цикл (Operating Cycle)

Среднее время между приобретением материалов или услуг и получением выручки от реализации готовой продукции.

Организация управления, управленческий контроль (Management Control)

Организованный комплексный процесс, направленный на формирование структуры, в рамках которой управленческий аппарат способен достичь корпоративных целей рационально и эффективно. Этот процесс охватывает все предприятие, определяя четко заданные единицы измерения результатов и оценки, и концентрируется на постоянном проведении сравнения фактических показателей с плановыми и бюджетными.

Основное планирование (Master Planning)

Группа бизнес-процессов, включающих в себя следующие виды деятельности: управление потребностью (включая прогнозирование и обслуживание заказа); производственное планирование и планирование ресурсов; объемно-календарное планирование (в том числе график окончательной сборки, основной график и черновое планирование мощностей).

Основные средства (Fixed Assets; Property, Plant, and Equipment - амер.; Tangible Assets - англ.)

1. Материальные активы, которые используются компанией для производства или поставки товаров и услуг, сдачи в аренду другим компаниям или для административных целей и которые предполагается использовать в течение более чем одного периода.
2. Внеоборотные активы, имеющие материальную форму и одновременно отвечающие следующим условиям (п. 4 ПБУ 6/01):
 - а) используются в производстве продукции при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;
 - б) используются в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
 - в) организацией не предполагается последующая перепродажа данных активов;
 - г) способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

Остаточная прибыль (Residual Income)

Средство измерения результатов деятельности центра инвестиций, которое фокусируется на ответственности за получение прибыли и на эффективности финансового управления, проводимого руководителем центра инвестиций. Остаточная прибыль обычно рассчитывается как разность между прибылью центра инвестиций и стоимостью капитальных ресурсов, выделенных ему.

Отклонения

Отклонение ассортиментное (Mix Variance)

Отклонение, возникающее, когда фактическое соотношение компонентов доходов и затрат отличается от пропорций, использованных при определении плановых или бюджетных доходов и расходов, или нормативной себестоимости.

Отклонение бюджетное (Budget Variance)

Отклонение фактических результатов от плановых по результатам сравнения, например, фактически полученных доходов или понесенных затрат с соответствующими статьями бюджета.

Отклонение выработки (Yield Variance)

Разность между фактическим количеством материалов, использованных на заданный объем продукции, и нормативным количеством, которое требуется на этот объем, умноженная на нормативную стоимость единицы материалов.

Отклонение гибкого бюджета (Flexible Budget Variance)

Разность между фактическими значениями показателей и значениями согласно гибкого бюджета для фактического уровня деятельности.

Отклонение использования (Utilization Variance)

См. Отклонение постоянных производственных накладных расходов по объему (Fixed Production Overhead Volume Variance).

Отклонение мощности (Capacity Variance)

См. Отклонение постоянных производственных накладных расходов по объему (Fixed Production Overhead Volume Variance).

Отклонение общее (Joint Variance)

Отклонение, вызванное изменением цены и количества. Математически выражается следующим образом:

$([\text{фактическая цена за единицу}] - [\text{нормативная цена за единицу}]) * ([\text{фактическое количество}] - [\text{нормативное количество}])$.

Отклонение объема производства (Production Volume Variance)

См. Отклонение постоянных производственных накладных расходов по объему (Fixed Production Overhead Volume Variance).

Отклонение от нормативных затрат (Rate Variance)

Отклонение стоимости, связанное с разностью между нормативной и фактической себестоимостью единицы продукции. Обычно оно определяется как разность между нормативом на единицу (например, на час) и фактической ставкой на единицу, умноженная на фактическое количество использованных единиц (в данном случае - часов).

Отклонение производственных затрат (Production Cost Variance)

Разность между нормативными затратами на фактический объем производства или выпуска и фактическими производственными затратами, понесенными за определенный период времени.

Отклонение переменных производственных накладных расходов по производительности (Variable Production Overhead Efficiency Variance)

Разность между нормативными часами и фактически отработанными часами прямого труда, принятыми для фактического объема производства или выпуска, умноженная на нормативную ставку переменных накладных расходов в расчете на час прямого труда (или на любую другую принятую единицу).

Отклонение переменных производственных накладных расходов по затратам (Variable Production Overhead Expenditure Variance)

Разность между фактически отработанными часами прямого труда, умноженными на нормативную ставку переменных накладных расходов, и фактическими переменными накладными расходами.

Отклонение переменных производственных накладных расходов (Variable Production Overhead Variance)

Разность между фактическими и нормативными переменными накладными расходами.

Отклонение постоянных производственных накладных расходов по бюджету (Fixed Manufacturing Overhead Budget Variance), Отклонение постоянных производственных накладных расходов по затратам (Fixed Production Overhead Expenditure Variance)

Разность между плановыми и фактическими постоянными производственными накладными расходами.

Отклонение постоянных производственных накладных расходов по объему (Fixed Production Overhead Volume Variance)

Излишне или недостаточно распределенные постоянные производственные затраты, возникающие, когда фактический объем производства находится выше или ниже планового. Разность между плановыми и фактическими постоянными производственными накладными расходами, распределенными в производственную себестоимость. Называется также Отклонением мощности (Capacity Variance), Отклонением использования (Utilization Variance) или Отклонением объема производства (Production Volume Variance).

Отклонение продаж по цене (Sales Price Variance)

Разность между плановой и фактической ценой продажи единицы продукции, умноженной на фактический объем реализации.

Отклонение продаж по объему (Sales Volume Variance)

Разность между плановым и фактическим объемом реализации, возникающая в результате изменения объема реализации продукции. Рассчитывается умножением разности в количестве на среднюю нормативную прибыль в расчете на единицу количества продукции. Другой способ расчета - и чаще он дает более информативное отклонение - базируется на умножении разности в количестве на среднюю нормативную валовую прибыль в расчете на единицу количества.

Отклонение продаж по структуре (Sales Mix Variance)

Разность между плановым и фактическим объемом реализации, вызванная разной структурой плановой и фактической пропорции видов продукции, каждый из которых имеет различную меру рентабельности.

Отклонение прямого труда смешанное (Direct Labor Mix Variance)

Отклонение, возникающее в результате разности между фактическими и нормативными смешанными трудозатратами. Рассчитывается по следующей формуле:

$$(([\text{фактический процент смешанных трудозатрат}] - [\text{плановый процент смешанных трудозатрат}]) * [\text{фактическое общее число использованных единиц трудозатрат}]) * ([\text{плановая индивидуальная цена на единицу трудозатрат}] - [\text{плановая средняя цена на единицу трудозатрат}])$$

Отклонение прямых материальных затрат по количеству использованных материалов (Direct Materials Quantity Variance)

Разность между нормативным и фактическим количеством материалов, использованных в производстве заданного объема выпуска, оцененная по нормативной цене. Вычисляется по формуле:

$$([\text{нормативное количество}] - [\text{фактическое количество}]) * [\text{нормативная цена единицы материала}]$$

Отклонение прямых материальных затрат по цене (Direct Materials Price Variance)

Разность между фактической и нормативной ценой единицы закупленных материалов, умноженное на фактически приобретенное (или использованное в производстве) количество единиц материала.

Отклонение прямых материальных затрат по структуре (Direct Materials Mix Variance)

Данное отклонение показывает, насколько структура набора фактически использованных материалов отличается от нормативной структуры, предусмотренной для данного фактического объема производства или выпуска.

Отклонение прямых материальных затрат по выработке (Direct Materials Yield Variance)

Отклонение показывает разность между использованием фактического количества материалов и нормативного количества, предусмотренного для данного объема производства или выпуска, умноженную на средневзвешенную стоимость единицы материалов.

Отклонение прямых трудозатрат по выработке (Direct Labor Yield Variance)

Отклонение, вызванное использованием такого числа единиц труда на заданный объем выпуска, которое превышает запланированное. Рассчитывается следующим образом:

$$([\text{Норматив единиц трудозатрат на разрешенный фактический выпуск}] - [\text{фактически использованное количество единиц трудозатрат}]) * [\text{нормативная средняя цена единицы трудозатрат}]$$

Отклонение прямых трудозатрат по производительности (Direct Labor Efficiency Variance)

Разность между нормативным количеством и фактическим количеством часов прямых трудозатрат понесенных на фактический объем производства или выпуска, умноженная на норматив трудозатрат в час. Называется также Отклонением рабочего времени (Labor Time Variance) или Количественным отклонением трудозатрат.

Отклонение прямых трудозатрат по ставке оплаты (Direct Labor Rate Variance)

Разность между нормативной и фактической ставкой почасовой оплаты, умноженная на количество фактических часов прямого труда.

Отклонения прямых материальных затрат (Direct Materials Variances)

Разность между нормативными и фактическими прямыми материальными затратами на фактический объем производства или выпуска.

Отклонения прямых трудозатрат (Direct Labor Cost Variance)

Разность между нормативными и фактически понесенными прямыми трудозатратами на фактический объем производства или выпуска.

Отложенные доходы, Доходы будущих периодов (Deferred Credit, Unearned Revenues)

Доходы будущих периодов - доходы, полученные (начисленные) в отчетном периоде, но относящиеся к будущим отчетным периодам, а также предстоящие поступления задолженности по недостачам, выявленным в отчетном периоде за прошлые годы, и разницах между суммой, подлежащей взысканию с виновных лиц, и стоимостью ценностей, принятой к бухгалтерскому учету при выявлении недостачи и порчи (комментарий к счету 98 Инструкции по применению Плана счетов).

Отложенные начисления или затраты (Deferred Charge)

1. Расходы, которые не признаются как затраты периода, в котором они были произведены. Они переносятся в следующий период как активы и становятся расходами в будущих периодах. Примерами могут служить авансовые платежи за аренду или страховые премии. Также называются Отложенными затратами (Deferred Cost) или Отложенными расходами (Deferred Expense).

2. Расходы будущих периодов - расходы, произведенные в данном отчетном периоде, но относящиеся к будущим отчетным периодам. В частности, расходы, связанные с горно-подготовительными работами; подготовительными к производству работами в связи с их сезонным характером; освоением новых производств, установок и агрегатов; рекультивацией земель и осуществлением иных природоохранных мероприятий; неравномерно производимым в течение года ремонтом основных средств (когда организацией не создается соответствующий резерв или фонд) и др. (комментарий к счету 97 Инструкции по применению Плана счетов).

Отнесение затрат (Cost Assignment)

1. Распределение элемента затрат на один или несколько объектов учета затрат, являющихся причиной их возникновения. Прямые затраты относятся напрямую, косвенные - распределяются. См. Распределение (Allocation).

2. Включение затрат в определенную статью расходов прямым или косвенным путем. Косвенный метод применяется при невозможности напрямую связать расход с конкретной статьей. В этом случае производится распределение пропорционально выбранной базе.

Отношение валовой прибыли (Gross Profit Ratio)

Валовая прибыль, деленная на чистую реализацию.

Отчет об экономических показателях деятельности (Economic Performance Report)

Отчет, показывающий эффективность работы центра ответственности в качестве экономической единицы. В нем необходимо отражать все затраты, а не только соответствующие центру ответственности. Этот отчет по сути является отчетом о прибылях и убытках по отдельной хозяйственной единице.

Отчет о движении денежных средств (Cash Flow Statement)

1. Отчет, в котором денежные поступления и выплаты группируются по источникам их происхождения - в результате операционной деятельности, вложений инвестиций или финансовой деятельности. Называется также Отчет по фондам (Funds Statement).

2. Бухгалтерский отчет, характеризующий изменения в финансовом положении организации в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Раскрывает данные о движении денежных средств в отчетном периоде, характеризующие наличие, поступление и расходование денежных средств в организации (п. 29 ПБУ 4/98).

Отчет о прибылях и убытках, Отчет о доходах (Income Statement, Earnings Statement - амер., Profit and Loss Statement - англ.)

1. Финансовый отчет, отражающий доходы, расходы, прибыли и убытки за учетный период, обычно в сравнении с суммами за один или несколько прошлых периодов.

2. Бухгалтерская отчетность, характеризующая финансовые результаты деятельности организации за отчетный период и отражающая следующие числовые показатели (ст. 21-23 ПБУ 4/98):

- выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и т.п. налогов и обязательных платежей (нетто-выручка);
- себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (кроме коммерческих и управленческих расходов).

Отчет о результатах деятельности (Performance Report)

Отчет о сравнении фактических результатов работы с ожидаемыми или прошлыми. Цель такого отчета - выявить значительные отклонения для использования их в качестве базиса принятия управленческих решений и мер.

Отчет по фондам (Funds Statement)

См. Отчет о движении денежных средств (Cash Flow Statement).

Отчеты об исключениях, сообщения об исключениях (Exception Reporting)

Отчеты, отражающие существенные расхождения между возможным планом деятельности (производственным планом), который может быть реально реализован, и ранее запланированными или ожидаемыми (предполагаемыми при планировании) результатами. Цель этих отчетов - уведомить управленческое звено о нежелательных результатах с тем, чтобы вовремя выполнить корректирующие воздействия.

Оценка (Appraisal)

1. Оценка экономической стоимости (обычно с учетом текущей рыночной цены) ресурса, обязательства, собственного капитала или предприятия, производимая экспертом на основании результатов проведения физического осмотра, сравнительного анализа цен и/или технического заключения.

2. Деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости (с. 3 Федерального закона от 29.07.1998 N 135-ФЗ "Об оценочной деятельности в Российской Федерации"). Эксперты осуществляют оценку в соответствии со стандартами оценки. П. 5. Постановления Правительства РФ от 06.07.2001 N 519 "Об утверждении стандартов оценки" содержит следующие подходы к оценке:

- затратный подход - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта оценки, с учетом его износа;
- сравнительный подход - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними;
- доходный подход - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта оценки.

Оценка затрат (Cost Estimation)

Прогнозирование себестоимости посредством оценки соотношений между стоимостью (зависимой переменной) и одной или несколькими независимыми переменными (часы прямых трудовых затрат, машино-часы, единицы произведенной продукции и т.п.). Также - результат данного прогнозного процесса.

Оценочный метод определения себестоимости (Estimated Cost System)

Метод учета, при котором в кредит счетов незавершенного производства и в дебет счетов запасов готовой продукции относятся не фактические, а оценочные величины затрат.

Очередь (Queue)

Цепочка клиентов, файл, или список позиций, подлежащих обслуживанию или обработке.

Партия (Lot)

1. Некоторое количество товара, изделия, материала, перемещаемое, производимое или складированное как "единая партия".

2. Группировка продукции по некоторому признаку. Термин имеет более универсальное значение и применяется для обозначения некоторого количества товара, изделия, материала, обладающего общими свойствами, но при этом не обязательно одновременно перемещаемого. Например, если при поставке часть товара испорчена и должна быть складирована и учтена отдельно, для этого может быть использован признак партии. Если такое происходит регулярно, то партии "кондиционный товар" и "некондиционный товар" будут пополняться разными поставками, показывая общее количество товара данной группы.

Первичные затраты (Prime Cost)

Сумма прямых материальных и трудовых затрат.

Первичный документ (Journal Voucher)

Оправдательный документ, оформляемый при проведении хозяйственных операций, на основании которых ведется бухгалтерский учет (п. 1 ст. 9 Закона о бухгалтерском учете). Первичный учетный документ должен быть составлен в момент совершения хозяйственной операции, а если это не

представляется возможным - непосредственно по окончании операции (п. 15 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации).

Переменные затраты (Variable Cost)

Операционные затраты, которые прямо и пропорционально изменяются при изменении объема производства или реализации, использования мощностей, либо другой метрики деятельности. Примерами являются потребленные материалы, прямые трудозатраты, производственная электроэнергия, а также комиссионные с продаж. *Ср. с* Постоянные затраты (Fixed Cost).

Период окупаемости (Payback Period)

Период времени, необходимый для возмещения инвестиций.

В российской практике данное понятие чаще называют сроком окупаемости. Сроком окупаемости ("простым" сроком окупаемости) называется продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости. Начальный момент указывается в задании на проектирование (обычно это начало нулевого шага или начало операционной деятельности). Моментом окупаемости называется тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого текущий чистый доход становится и в дальнейшем остается неотрицательным (Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденные Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999).

Период планирования (Budget Period)

Период, на который составляется бюджет. Период может быть подразделен на ряд контрольных периодов. Обычно период планирования составляет один год.

Планирование и управление прибылью (Profit Planning and Control)

Системный метод выработки данных, используемый для планирования, согласования и управления деятельности предприятия для реализации задачи по обеспечению прибыльности.

Планирование потребности в материальных ресурсах (Material Requirement Planning, MRP I)

Ряд технологий, использующих данные ведомости основных материалов (BOM) о составе изделий и складских запасов, а также объемно-календарный план для вычисления потребности в материальных ресурсах. В ходе такого планирования даются рекомендации о выпуске заказов для пополнения материальных ресурсов. В дальнейшем, поскольку процесс спланирован по времени, даются рекомендации по перепланированию открытых заказов в случае, если даты готовности и даты потребности не совпадают. MRP на определенный период начинается с указания изделий, перечисленных в объемно-календарном плане (MPS), затем определяется (1) количество всех материалов и компонентов, необходимых для производства этих изделий, и (2) данные по этим материалам и компонентам. MRP осуществляется при помощи "разузлования" ведомости основных материалов (Bill of Materials - BOM), корректировки объема имеющихся или заказанных складских запасов и смещения чистой потребности в соответствии с необходимым временем выполнения.

Планирование потребности в материальных ресурсах с замкнутым циклом (Closed Loop MRP)

Идеология структуры управления предприятием, базирующаяся на планировании потребности в материальных ресурсах, которая включает в себя все функции, стандартно- (минимально) необходимые для реализации задачи управления, такие как планирование продаж и производственное планирование, объемно-календарное планирование и планирование потребности в производственных мощностях.

Обычно предполагает двухфазное планирование и управление, состоящее из "фазы планирования" и "фазы выполнения". Первая предполагает собственно реализацию методологии MRP II, которая заканчивается утверждением планов, вторая фаза включает функции выполнения планов - то есть осуществление закупок необходимых материалов и комплектующих, реализацию производственных заданий, отгрузку продукции потребителю. Термин Close Loop подразумевает не только то, что обе фазы входят в общую систему, но также и то, что имеется обратная связь функций выполнения с плановыми функциями, так что планирование можно постоянно поддерживать в действительном состоянии. Однако реально "классические" продукты MRP II поддерживают именно двухфазную работу, так как частый перерасчет планов представляет существенную проблему и реально осуществим только на периодической основе (например, не чаще одного раза в сутки, желательнее реже).

Планирование потребности в производственных мощностях (Capacity Requirements Planning, CRP)

Функция планирования, предназначенная для определения, измерения и коррекции необходимых ограничений мощности или уровней мощности.

Данный термин в MRP II относится к процессу детального определения количества труда и производственных ресурсов, необходимых для выполнения производственных задач. Открытые цеховые производственные задания и запланированные заказы системы MRP I (являются входными данными процесса CRP, который при помощи информации о маршрутизации деталей и данных о нормах времени (машин или рабочей силы) переводит эти заказы в необходимое рабочее время для каждого рабочего центра на каждый период планирования). И несмотря на то, что "черновое" планирование производственных мощностей (Rough-cut Capacity Planning - RCCP) уже могло показать, что существуют достаточные производственные мощности для выполнения объемно-календарного плана (Master Production Schedule - MPS), детальный анализ в рамках CRP может выявить их нехватку для некоторых периодов планирования, что может привести к необходимости изменения MPS.

Планирование производственных ресурсов II (Manufacturing Resource Planning, MRP II)

Метод планирования всех ресурсов производственной компании. В идеале это -оперативное планирование в единицах продукции, финансовое планирование в денежных единицах с элементами моделирования, то есть план может варьироваться в зависимости от ответов на вопрос: "что, если?..". Касается ряда функций, каждая из которых связана с остальными: бизнес-планирование, планирование продаж и операций, объемно-календарное планирование, планирование потребности в материалах, планирование потребности в производственных мощностях, а также систем поддержки производственных мощностей и материальных ресурсов. Выводы этих систем интегрируются с финансовыми отчетами, бюджетом перевозок и складским планированием в денежных единицах. Планирование производственных ресурсов - это прямое расширение концепции планирования потребности в материальных ресурсах (MRP) с замкнутым циклом планирования.

Планирование ресурсов (Resource Planning)

Планирование производственных ресурсов на уровне бизнес-плана. Процесс установления, измерения и коррекции пределов или уровней производственной мощности на длительный срок. Планирование ресурсов обычно основывается на производственном плане, но может быть продиктовано планами более высокого уровня за пределами временных рамок производственного плана, например бизнес-планом. Такое планирование, как правило, ведется в отношении ресурсов, приобретение которых требует большого периода времени. Принятие решения о планировании ресурсов всегда должно согласовываться с высшим руководством.

Планирование с участием исполнителей (Participative Budgeting)

Тип планирования, при котором руководители непосредственно участвуют в процессе подготовки бюджетов своих подразделений, проектов и другой деятельности. *Ср. с* Предписанный бюджет (Imposed Budget).

Плановая себестоимость (Production Budget)

Планируемая на определенный период себестоимость производства заданного объема продукции.

План по прибыли (Profit Plan)

См. Бюджет (Budget).

План счетов

1. Систематизированный перечень счетов (с именами и номерами счетов) для учета деятельности хозяйственной единицы.
2. План счетов бухгалтерского учета представляет собой схему регистрации и группировки фактов хозяйственной деятельности (активов, обязательств, финансовых, хозяйственных операций и др.) в бухгалтерском учете. В нем приведены наименования и номера синтетических счетов (счетов первого порядка) и субсчетов (счетов второго порядка) (Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н "Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению").

Поведение затрат (Cost Behavior)

Изменение или отсутствие изменения в сумме по статье затрат, связанное с изменениями на уровне хозяйственной операции.

Поглощение затрат (Cost Absorption)

См. Калькуляция себестоимости методом поглощения затрат (Absorption Costing).

Подготовительные расходы (Preoperating Costs)

Затраты на подготовку к работе, включающие затраты на планирование, оснащение, наем и обучение трудовых ресурсов перед запуском производства; переезд; подготовка мощностей; другие соответствующие административные расходы. Называются также Пусковыми затратами (Start-up Costs).

Подразделение (Division)

1. Относительно самостоятельная организационная единица, входящая в состав более крупной организационной единицы и находящаяся под ее контролем.
2. Обособленное подразделение организации - любое территориально обособленное от нее подразделение, по месту нахождения которого оборудованы стационарные рабочие места. Признание обособленного подразделения организации таковым производится независимо от того, отражено или не отражено его создание в учредительных или иных организационно-распорядительных документах организации, и от полномочий, которыми наделяется указанное подразделение. При этом рабочее место считается стационарным, если оно создается на срок более одного месяца (ст.11 НК РФ). Обособленное подразделение может быть создано в виде представительства или филиала (ст. 55 ГК РФ).

Подчиненная задолженность (Subordinated Indebtedness)

Задолженность, которую можно погасить только после закрытия другой задолженности. *Ср. с* Главная задолженность (Senior Indebtedness).

Показатель капиталоемкости (Capital Intensity Ratio)

Показатель, который определяет отношение основного капитала (основных производственных фондов) к чистому доходу, прибыли или к стоимости произведенной продукции. Этот показатель связан только с имуществом, зданиями и оборудованием. Предприятия, имеющие высокое соотношение основных средств к доходам от реализации (т.е. капиталоемкие), в условиях постоянной нестабильности рынка являются особенно уязвимыми. *См. также* Коэффициент оборачиваемости капитала (Capital Turnover Ratio).

Полезность (Utility)

Удовлетворение потребностей, обеспечиваемое товаром или услугой.

Полная консолидация (Full Consolidation)

См. Консолидированная финансовая отчетность (Consolidated Financial Statements).

Полностью разводненная прибыль на акцию (Fully Diluted Earnings Per Share)

1. Сумма прибыли на каждую акцию с учетом максимальной суммы возможных конвертаций конвертируемых ценных бумаг, фондовых опционов, купонов и неоплаченных контрактов на покупку акций.
2. Сумма текущей прибыли на акцию, отражающая максимальное разводнение, которое может быть вызвано конвертациями, действиями и другими возможными событиями, каждое из которых по отдельности может уменьшить прибыль на акцию, и, в совокупности, приведет к разводнению. По всем этим операциям предполагается, что они происходят в начале периода (или в момент непредвиденной ситуации, если она возникла позднее).
3. В соответствии с российским законодательством, под разводнением прибыли понимается ее уменьшение (увеличение убытка) в расчете на одну обыкновенную акцию в результате возможного в будущем выпуска дополнительных обыкновенных акций без соответствующего увеличения активов общества. Величина разводненной прибыли (убытка) на акцию показывает максимально возможную степень уменьшения прибыли (увеличения убытка), приходящейся на одну обыкновенную акцию акционерного общества, в случаях:

- конвертации всех конвертируемых ценных бумаг акционерного общества в обыкновенные акции (далее - конвертируемые ценные бумаги);
- при исполнении всех договоров купли-продажи обыкновенных акций у эмитента по цене ниже их рыночной стоимости.

См. Методические рекомендации по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию, утвержденные приказом Минфина России от 21 марта 2000 г. N 29н.

Понесенные затраты (Incurred Cost)

Затраты, возникающие в результате выплаты или обязательства оплатить приобретенные активы или услуги; длительный убыток, подлежащий оплате.

Понесенные расходы (Expired Cost)

Затраты, после произведения которых не предполагается получение выгод; расходы; затраты, начисленные за период, в течение которого были получены выгоды или понесены убытки.

Постоянные затраты (Fixed Cost, Constant Cost)

Элемент затрат или расходов, который не зависит от объема деятельности в краткосрочном периоде. Называются также неперемежными или постоянными затратами. *Ср. с* Переменные затраты (Variable Cost).

Постоянство, Последовательность (Consistency)

1. Ведение однотипных операций в последовательных периодах на одних и тех же принципах с целью обеспечения сопоставимости финансовых отчетов. Подотчетная организация должна следовать принятым однажды процедурам от периода к периоду. При существенном изменении процедуры оно должно быть раскрыто.
2. Следование неизменной от периода к периоду политике.

Потери от дефицита запасов (Out-of-Stock Cost)

Ожидаемое в будущем снижение прибыли в результате потенциальной потери клиентов из-за недостаточного для удовлетворения спроса уровня наличных запасов.

Прибыль (Earnings; Income, Profit)

1. Earnings - превышение доходов над расходами за учетный период; чистое увеличение акционерного капитала предприятия в результате деятельности за учетный период. Иногда используется как синоним чистого дохода, чистой прибыли и выручки.

В соответствии с российским законодательством, прибылью признается полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов (ст. 247 НК РФ).

2. Income (амер.), Profit (англ.) - разность между доходами и расходами.

Прибыль от действующих операций (Income from Continuing Operations)

Доходы, расходы и данные предварительного учета минус действующие в учетном периоде налоги на прибыль, за исключением прекращенных операций (включая доход от операций и прибыли/убытки за вычетом налогов на прибыль по ликвидированному или закрытому сегменту); экстраординарные прибыли (убытки) за вычетом налогов на прибыль; накопленный эффект от изменений в принципах учета. Называется также Чистой операционной прибылью (Net Operating Profit).

Прибыль от изменения стоимости запасов (Inventory Profit)

Часть прибыли, определяемая по исторической стоимости (особенно ФИФО и средней стоимости), связанная с увеличением стоимости замещения запасов на момент реализации.

Прибыль от прекращенных операций (Income from Discontinued Operations)

Прибыль (убыток) за вычетом налогов на прибыль по сегменту, деятельность которого была прекращена на текущий период (или находится в процессе прекращения). Сумма, отражаемая отдельной строкой отчета о прибылях и убытках (в т.ч. отдельно от прибылей/убытков от закрытия сегмента) между строкой доходов от действующих операций и строкой экстраординарных событий.

Прибыль/убыток от удержания активов (Holding Gain or Loss)

Разница между ценой удерживаемого в течение периода актива в конце и в начале периода. Реализованная прибыль/убыток от удержания в отчетах обычно не отражается отдельно. Нереализованная прибыль в доходах, как правило, вообще не показывается. Некоторые нереализованные убытки - такие, как по запасам или легко реализуемым бумагам - отражаются в прибыли или капитале как понесенные убытки.

Признание (Recognition)

Процесс официального учета определенной статьи в финансовой отчетности предприятия. Так, актив, обязательство, доходы или расходы могут быть признаны (отражены) или не признаны (не отражены).

Принцип непрерывности деятельности (Going Concern)

1. Предположение о том, что, при отсутствии доказательств обратного, компания будет продолжать свое существование до тех пор, пока (как минимум) не возместит стоимость своих активов через поступления от заказчиков.

2. Принцип допущения непрерывности деятельности, означающий, что организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у нее отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности и, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке (п. 7 ПБУ 1/98).

Прирост (Accretion)

Рост, вызванный причинами естественного характера (как, например, при выращивании леса) или за счет внешних поступлений (таких, как взносы в пенсионный фонд). Этот термин также относится к росту процентов при покупке облигации со скидкой.

В российской практике термин используется в аналогичном значении, но законодательно не определен.

Прогноз (Forecast)

Оценка будущих потребностей или других численных показателей (стоимости, продаж и пр.). Прогноз может рассчитываться математическими средствами с помощью фактических данных за предыдущие периоды (исторических данных), может создаваться субъективно с помощью оценок из неофициальных источников, или же он может выполняться на основе сочетания этих двух методик.

Прогноз продаж (Sales Forecast)

Предполагаемый объем продаж, рассчитанный с использованием различных данных и методов, таких как тренды, анализ регрессии/корреляции, исследование операций, компьютерная эмуляция или менее жесткие приемы прогнозирования.

Проект (Project)

План деятельности, имеющей определенную цель, которая должна быть достигнута за намеченный срок и при соблюдении установленных финансовых ограничений, подлежащий утверждению или выполнению.

Производительность (Productivity)

Взаимосвязь "выхода" (количества произведенных товаров и услуг) и "входа", (трудозатрат, материальных и других затрат, понесенных в процессе производства товаров и услуг). Обычно измеряется как объем выпуска на человеко-час, но, в общем случае, должна учитывать не только элемент трудозатрат, но и стоимость обработки.

Производительность труда (Labor Productivity)

Частичная мера производительности, размер выработки рабочего или группы рабочих на единицу времени по сравнению с установленной нормой или размером выработки. Производительность труда может выражаться как выработка на единицу времени или выработка за час работы (штук/час или часов/штука; также допустимо использование машино-часов или человеко-часов).

Производственная себестоимость (Production Cost, Manufacturing Cost)

Стоимость материалов, труда и накладных расходов, потребленных в процессе производства продукции или услуг. В эту себестоимость не включаются затраты на реализацию и дистрибуцию.

Производственные накладные расходы (Production Overhead Cost, Manufacturing Overhead Cost)

Часть себестоимости продукции, в которую не входят прямые материальные затраты и прямые трудозатраты. В ее состав могут входить административные расходы, затраты на электроэнергию и содержание зданий.

Промежуточные финансовые отчеты (Interim Financial Reports)

1. Финансовые отчеты, подготавливаемые на периоды длительностью менее года - ежемесячно или ежеквартально.
2. Промежуточная бухгалтерская отчетность - отчетность, составляемая за месяц, квартал нарастающим итогом с начала отчетного года, если иное не установлено законодательством Российской Федерации (п. 48 ПБУ 4/98).

Пропорциональное распределение (Proration, Apportionment)

1. Начисление косвенных затрат на несколько объектов учета затрат, которые предположительно являются их носителями. В более общем смысле - разделение итоговой суммы между несколькими элементами (Proration).
2. Процесс распределения доходов и затрат по нескольким временным периодам или по объектам учета затрат (Apportionment).
3. Распределение пропорционально какой-либо базе.

Прослеживаемые затраты (Traceable Cost)

Затраты, которые однозначно соотносятся с конкретной продукцией или услугой. *Ср. с* Общие затраты (Common Cost, Joint Cost).

Процент (Interest)

Затраты, понесенные (или доходы, полученные) в результате использования заемного капитала. Более редко - затраты, связанные с использованием и заемного, и собственного капитала.

В соответствии с российским законодательством, процентами признается любой заранее заявленный (установленный) доход, в том числе в виде дисконта, полученный по долговому обязательству любого вида (независимо от способа его оформления). При этом процентами признаются, в частности, доходы, полученные по денежным вкладам и долговым обязательствам (ст. 43 НК РФ).

Процесс планирования и контроля (Planning and Control Process)

Обобщенное название методов управления, заключающих в себе разработку целей и стратегических планов предприятия; планирование капитала; операционное планирование, сопоставление плановых данных с фактическими; оценку результатов деятельности и проведение корректирующих воздействий, а также пересмотр целей, планов и бюджетов.

Прочая прибыль (или убыток) (Gain (or Loss))

1. Чистый желательный (или нежелательный) эффект от неосновных операций или событий. Увеличение (или уменьшение) чистых активов или акций в результате неосновных операций или событий, при котором стоимость полученного вознаграждения выше (или меньше) стоимости отданного. Некоторые предприятия включают прибыли и убытки в доходы и расходы; другие выделяют их как отдельные статьи.
2. Прибыль (убыток) от доходов и расходов, которые не относятся к обычным видам деятельности, от прочих доходов и расходов. Такие доходы и расходы могут быть операционными и внереализационными (ПБУ 9/99, ПБУ 10/99).

Прямое отнесение затрат (Direct Charging)

Отнесение стоимости продуктов и услуг на определенные объекты учета затрат с достаточной степенью уверенности в том, что эти объекты учета затрат являются причиной их начисления.

Прямое списание (Direct Write-off)

Практика отнесения активов в расходы или убытки; т.е. дебет на счет расходов (или убытков) и кредит - на счет активов. Альтернативный метод - относить убытки на счет резервов.

Прямые затраты (Direct Cost)

Затраты, связанные непосредственно с одним объектом учета затрат.

Прямые материальные затраты (Direct Material Cost)

Количество материала, напрямую связанное с определенным объектом учета затрат, стоимость которого определяется по цене единицы непосредственно использованного материала.

Разрыв (Slack)

В планировании это - разность между затратами или расходами, фактически требуемыми для функционирования центра ответственности, и затратами и расходами, внесенными и утвержденными в бюджете. Иногда этот термин применяется также к доходам.

Распределенные затраты (Allocated Cost)

Затраты, распределенные на объект учета затрат.

Распределенные накладные расходы (Absorbed Overhead, Applied Overhead)

Та часть косвенных производственных затрат, которая распределяется на стоимость конкретного вида продукции. Распределение обычно выполняется на конкретные единицы произведенной продукции с применением соответствующей ставки накладных расходов.

Расходы (Expense)

1. Стоимость товаров, услуг и производственных мощностей, используемых в текущем учетном периоде. Расходы вычитаются из доходов для определения чистой прибыли. Расходы за период - это затраты, прямо или косвенно связанные с доходами за период, которые не могут быть связаны с доходами будущих периодов.
2. Оттоки или другие способы расходования активов, либо вступления в обязательства (или сочетание и того и другого) за период в результате предоставления или производства товаров, оказания услуг или осуществления других видов деятельности.
3. Согласно п. 2 ПБУ 10/99 расходами признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества), возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала организации за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Расходы на продажу, Коммерческие расходы (Selling Costs)

Расходы на продажу продукции, товаров, работ и услуг.

В организациях, осуществляющих промышленную и иную производственную деятельность, к расходам на продажу относятся затраты: на затаривание и упаковку изделий на складах готовой продукции; по доставке продукции на станцию (пристань) отправления, погрузке в вагоны, суда, автомобили и другие транспортные средства; комиссионные сборы (отчисления), уплачиваемые сбытовым и другим посредническим организациям; по содержанию помещений для хранения продукции в местах ее продажи и оплате труда продавцов в организациях, занятых сельскохозяйственным производством; на рекламу; на представительские расходы; другие аналогичные по назначению расходы. В организациях, осуществляющих торговую деятельность - расходы на перевозку товаров; на оплату труда; на аренду; на содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря; по хранению и по доработке товаров; на рекламу; на представительские расходы; другие аналогичные по назначению расходы. См. комментарий к счету 44 Инструкции по применению Плана счетов.

Расходы отчетного периода (Period Cost)

Издержки или убытки, относимые на текущий период, в отличие от себестоимости произведенной за этот период продукции. *Ср. с Себестоимость продукции (Product Cost).*

Реализация (Realization, Sale)

1. Realization - процесс превращения неденежных ресурсов и прав в денежные средства. В своем истинном смысле этот термин используется в бухгалтерском учете и финансовой отчетности по отношению к продаже активов за деньги или в счет обязательств об оплате. Связанные с ним термины "реализованный" и "нереализованный" соответственно идентифицируют прибыли и убытки от реализованных и нерезализованных активов.
2. Sale - операция извлечения доходов, которая заключается в поставке товаров или услуг заказчику в обмен на оплату или обязательство оплаты.

В соответствии с российским законодательством, реализацией товаров, работ или услуг организацией или индивидуальным предпринимателем признается соответственно передача на возмездной основе (в том числе обмен товарами, работами или услугами) права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу (п. 1 ст. 39 НК РФ).

Результаты деятельности (Performance)

Термин, применяемый для оценки всей деятельности предприятия или ее отдельной сферы за определенный период. Обычно основывается на некоторых нормативных показателях - например, прогнозируемых затратах, базовой эффективности, административной ответственности или подотчетности.

Результирующий объект затрат (Final Cost Object)

Объект учета затрат, на который отнесены и прямые, и косвенные затраты; в системе накопления затрат он является одной из конечных точек накопления.

Рекламация (Claim)

1. Документ, предназначенный для фиксации и предъявления претензий по качеству или количеству поставленных товаров.
2. Заявление по поводу ненадлежащего выполнения обязательств.

Рентабельность капитала (Return on Equity, ROE)

Отношение чистой прибыли после уплаты налогов к чистому акционерному капиталу. Показывает норму прибыли на инвестиции акционеров. Называется также рентабельность собственного капитала.

Рентабельность продаж (Return on Sales)

См. Мера рентабельности (Profit Margin).

Ресурс (Resource)

1. Денежные средства, ценности, запасы, возможности, источники средств, доходов.
2. Все, что добавляет продукту или услуге стоимость при их создании (выполнении), производстве или поставке.

Решение "производить или покупать" (Make-or-Buy Decision)

Решение, связанное с выбором из двух вариантов - либо произвести требуемые товары или услуги с помощью собственных ресурсов компании, либо закупить их у стороннего поставщика.

Рыночная стоимость (Fair Market Value)

Преобладающая цена товаров или услуг, продаваемых на рынке, состоящем из большого количества хорошо информированных покупателей и продавцов, которые тесно общаются друг с другом.

В соответствии с Федеральным законом от 26.12.1995 N 208-ФЗ "Об акционерных обществах", рыночной стоимостью имущества, включая стоимость акций или иных ценных бумаг общества, является цена, по которой продавец, имеющий полную информацию о стоимости имущества и не обязанный его продавать, согласен был бы продать его, а покупатель, имеющий полную информацию о стоимости имущества и не обязанный его приобрести, согласен был бы приобрести.

Сбалансированная карта показателей деятельности, Система взаимосвязанных показателей (Balanced Scorecard)

Методика общей оценки деятельности предприятия, предназначенная для анализа эффективности работы компании по достижению стратегических целей. Задаёт структуру анализа деятельности в четырех направлениях (Нортон, Каплан, США):

§ финансовые показатели, отражающие рост и прибыльность компании для с точки зрения акционеров;

§ показатели работы с клиентами/заказчиками;

§ показатели эффективности внутренних бизнес процессов, которые ведут к удовлетворению потребностей как клиентов компании так и ее акционеров;

§ показатели роста и развития организации, определяющие развитие инновационного климата и поддержки организационных преобразований.

Себестоимость (Cost Price)

Затраты на производство и/или реализацию одного изделия.

Себестоимость единицы продукции (Unit Cost)

Себестоимость одной единицы продукции или одной единицы элемента его себестоимости. Рассчитывается обычно делением общей себестоимости на общее число единиц.

Себестоимость продукции (Product Cost)

Сумма прямых материальных и трудовых затрат, а также производственных накладных расходов, отнесенных на продукцию, произведенную в отчетном периоде. Товары учитываются в запасах по своей производственной себестоимости. *Ср. с* Расходы отчетного периода (Period Cost).

Себестоимость произведенной продукции (Cost of Goods Manufactured)

Себестоимость всех товаров, производство которых завершено в течение определенного учетного периода. Сюда включается себестоимость единиц продукции, изготовление которых было начато в прошлом периоде, а закончено - в текущем. Стоимость этой продукции включает в себя стоимость незавершенного производства, накопленную за прошлые периоды.

Себестоимость реализации, Себестоимость реализованных товаров (Cost of Sales, Cost of Goods Sold)

Себестоимость товаров или услуг, реализация которых отражена в доходах; другими словами, себестоимость произведенной (закупленной) продукции плюс или минус изменение в запасах готовой продукции (или товаров).

Система планирования бизнес-ресурсов (Enterprise Resource Planning System, ERP)

Информационная система, ориентированная на бухгалтерский учет, для идентификации и планирования ресурсов по всему предприятию, необходимых для принятия, изготовления, отгрузки и учета заказов клиентов. Система ERP отличается от типичной системы MRP II по техническим требованиям, таким как графический интерфейс пользователя, реляционная база данных, использование языка четвертого поколения и новейших компьютерных программных средств конструирования, архитектура клиент/сервер и мобильность открытой системы.

Система планирования, составления программ и бюджетирования (Planning, Programming, and Budgeting System, PPBS)

Всеобъемлющая система управления, разработанная в следующих целях: (а) улучшить выработку тактики и распределение ресурсов, особенно в общественном секторе и (б) планировать программы, которые не будут противоречить конкретным задачам, анализировать затраты и эффективность этих программ, а также постоянно проводить оценку результатов выполнения программ по сравнению с ожидаемыми показателями для определения необходимости внесения изменений в принятые программы и задачи.

Система "раннего предупреждения" (Early Warning System)

Система отчетности, предупреждающая руководство о потенциальных возможностях и проблемах до того, как они окажут серьезное влияние на деятельность предприятия. Цель такой системы - дать руководству максимальное время для подготовки на то, чтобы воспользоваться возможностями или избежать потенциальных проблем.

Система управления (Control System)

1. Система, способствующая ведению учета и контроля затрат.
2. Система, способствующая принятию решений на основе учета, анализа и контроля.

Система управления затратами (Cost System)

Система, действующая внутри хозяйственной единицы и обеспечивающая сбор и отнесение затрат на промежуточные и конечные объекты учета затрат.

Система учета затрат (Cost Accounting System)

Система управления, обеспечивающая сбор, учет, анализ, управление и распределение затрат по объектам учета затрат.

Система учета по нормативной себестоимости (Standard Cost System)

Метод определения себестоимости продукции на основе нормативных (а не фактических) затрат. Он может базироваться на принципах калькуляции себестоимости методом поглощения затрат или директ-костинга и применяться ко всем или только к некоторым элементам затрат.

Скрытая стоимость (Shadow Price)

Потенциальная стоимость некоторого избытка дефицитных ресурсов, имеющихся в составе производственного процесса; например, стоимость наличия дополнительного времени на механическом станке критично для производства двух видов продукции. Эта стоимость называется скрытой или двойственной стоимостью дефицитных ресурсов. Является объектом анализа методом линейного программирования.

Смета – простейшая форма финансового плана, в которой отражаются предстоящие доходы и расходы, а также использование средств на финансирование деятельности предприятия.

Соответствие (Matching)

Принцип признания затрат (расходов) в том же учетном периоде, в котором признаются и соответствующие доходы.

Сопоставимость (Comparability)

Степень качества информации, позволяющая выявлять сходные и различные моменты в двух наборах экономических событий.

Сплошная идентификация (Specific Identification)

1. Метод оценки стоимости запасов на конец отчетного периода и себестоимости реализации, при котором определяется фактическое количество реализованных единиц и единиц в запасах, а затем суммируются фактические стоимости этих единиц. Обычно этот метод применяется к изделиям высокой ценности, таким как драгоценности, автомобили и меховые изделия.

2. Оценка материально-производственных запасов по себестоимости каждой единицы. Применяется при использовании организацией запасов в особом порядке (драгоценные металлы, драгоценные камни и т.п.) или запасов, которые не могут обычным образом заменять друг друга (п. 17 ПБУ 5/01).

Средневзвешенная стоимость (Weighted Average Cost)

Метод оценки стоимости запасов, согласно которому средняя стоимость единицы запасов пересчитывается путем деления стоимости запасов на начало периода плюс стоимость поступлений за период на общее количество единиц.

Существует вариация этого метода, когда пересчет средневзвешенной стоимости производится после выполнения каждой операции. Такой метод называется Скользящей средневзвешенной стоимостью (Moving Weighted Average Cost).

Средняя стоимость (Average Cost)

Отношение общей стоимости к общему количеству находящихся в использовании или обращении позиций.

Ставка дисконтирования (Discount Rate)

Процентная ставка, используемая для приведения будущих потоков денежных средств к их текущей стоимости.

Стандартная нормативная себестоимость (Normal Standard Cost)

Себестоимость в сумме затрат, ожидаемых при условии работы с нормальной производительностью, и с учетом нормативных объемов переработки, брака и тому подобного.

Стандартная себестоимость (Standard Costs)

Плановая себестоимость операции, процесса или продукта, с учетом прямых расходов на материалы, прямых трудозатрат и накладных расходов, рассчитанных по установленным нормативам.

Стоимостной метод оценки и анализа проекта (PERT Cost)

Система PERT, содержащая оценочную стоимость и время работы по каждой группе работ. См. Метод оценки и анализа проекта (Program Evaluation and Review Technique).

Стоимость (Cost, Value)

1. В управленческом учете (Cost) - оценка в стоимостном выражении количества ресурсов, использованного в определенных целях. Это понятие само по себе не имеет определенного смысла. Оно приобретает смысл при использовании совместно с термином, отражающим его суть: например, стоимость приобретения, инкрементная стоимость или постоянные затраты.

2. В финансовом учете - оплаченная или подлежащая оплате цена с целью приобретения товаров или услуг. Понятие "стоимость" часто используется при упоминании о цене приобретенных товаров или услуг. Когда "стоимость" используется в этом смысле, она рассматривается как актив. Когда ценность приобретения (товаров или услуг) теряет силу, стоимость превращается в расходы или убытки. См. также Стоимость приобретения (Acquisition Cost).

3. Value - присвоенная ценность в денежном выражении по отношению к отдельно взятому активу, например, стоимость автомобиля; также по отношению к оказанным услугам, например, стоимость труда работника; по отношению к группе активов, например, стоимость патентов компании; либо по отношению ко всему предприятию, например, стоимость основных средств или предприятия.

Стоимость или рыночная цена (Cost or Market)

См. Наименьшая между стоимостью и рыночной ценой (Lower-Of-Cost-Or-Market, LCM).

Стоимость капитала (Cost of Capital, Capital Cost)

1. Средневзвешенное значение процентной стоимости привлеченного капитала и скрытых издержек собственного капитала. Это минимальная норма прибыли, которую необходимо получить от новых капиталовложений, при которой не будет понижаться стоимость акций.

2. Вмененная стоимость, определяемая умножением ставки процента на капитал компании.

Стоимость приобретения (Acquisition Cost)

1. Денежная или эквивалентная на дату приобретения стоимость приобретения услуг и товаров и их подготовки к эксплуатации. Называется также Исторической стоимостью (Historical Cost) или Первоначальной стоимостью (Original Cost).

2. Стоимость приобретения или первоначальная стоимость товаров (как любого приобретенного имущества) складывается из фактических затрат на приобретение (или исходя из оценочной стоимости при неденежных расчетах) и приведение их в состояние, пригодное для использования (ПБУ 5/01, 6/01).

Стратегический план (Strategic Plan)

Стратегия действия по достижению глобальных целей и задач организации. Ср. с Tактический план (Tactical Plan).

Стратегическое планирование (Strategic Planning)

Процесс определения, оценки и выбора управленческим звеном стратегии, которой должно следовать предприятие. Стратегические планы обычно не привязаны к временным рамкам и представляют собой обширные формулировки. См. Tактический план (Tactical Plan).

Структура капитала (Capital Structure)

Соотношение краткосрочных и долгосрочных обязательств и собственного капитала (включая долю меньшинства) предприятия.

Субвенция (Subvenire)

Бюджетные средства, предоставляемые на безвозмездной и безвозвратной основе бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации или юридическому лицу на осуществление определенных целевых расходов. Подлежат возврату в случае неиспользования их по целевому назначению в установленный срок.

Существенность (Materiality)

Концепция, базирующаяся на положении о том, что в бухгалтерском учете должны отражаться только факты, относительно значимые для интерпретации отчетности предприятия.

Информация является существенной для учета, если ее отсутствие или неправильное представление может повлиять на принятие решений или изменить их.

В соответствии с российским законодательством, существенными признаются способы ведения бухгалтерского учета существенно влияющие на оценку и принятие решений заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности, без знания о применении которых заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности невозможна достоверная оценка финансового положения, движения денежных средств или финансовых результатов деятельности организации (п. 11 ПБУ 1/98).

Существенные затраты (Relevant Cost)

Затраты, которые необходимо учитывать при выборе альтернативного решения. Для принятия решений существенную роль играют только те затраты, которые еще не понесены (являются будущими) и отличаются от альтернативных (дифференциальных).

Тактический план (Tactical Plan)

План действий по достижению задач предприятия, составляемый на относительно короткий период - обычно на год. *Ср. со* Стратегический план (Strategic Plan).

Текущие затраты

В соответствии с российским законодательством, затраты, осуществляемые главным образом за счет себестоимости продукции (работ, услуг), включают в себя затраты на оплату труда работников, занятых разработкой и внедрением технологических инноваций, отчисления на социальные нужды, а также другие расходы, не относящиеся к капитальным затратам, такие как затраты на приобретение сырья, материалов, оборудования и пр., необходимых для обеспечения инновационной деятельности, выполняемой организацией в течение года (Постановление Госкомстата РФ от 05.02.2001 N 9 "Об утверждении статистического инструментария за инновационной деятельностью предприятий (организаций) на 2001 г.").

"Теория ожидания" (Expectancy Theory)

Теория, предполагающая, что мотивацией для принятия той или иной линии поведения являются (а) уверенность или "ожидание" действующим лицом того, что данное поведение приведет к определенным результатам, и (б) привлекательность этих результатов для действующего лица в виду того, что они могут удовлетворить его потребности.

Точка заказа (Order Point)

Уровень складских запасов, при достижении которого следует принимать меры по пополнению запасов (если общее количество наличных запасов вместе с уже подтвержденными заказами оказывается ниже этого уровня). Точка заказа обычно рассчитывается как спрогнозированный объем, при достижении которого требуется пополнение, плюс страховой запас. В качестве синонимов используются: "точка повторного заказа", "статистическая точка заказа", "триггерный уровень".

"Точно-в-срок", Экономичное производство (Just-In-Time, JIT)

JIT - это метод оптимизации производства, предусматривающий снижение остатков на складах и, соответственно, затрат, связанных с их обладанием и хранением. Снижение остатков может достигаться путем оптимизации графиков поставки и производства, снижения объемов закупок сырья и материалов, состыковок процессов.

Трансфертная цена (Transfer Price)

Цена, по которой товары и услуги передаются между подразделениями компании. Ее следует отличать от стоимости, по которой такое перемещение отражается в бухгалтерском учете, поскольку трансфертная цена обычно включает в себя компонент прибыли, которого стоимость перемещения не содержит.

В российской практике понятие трансфертных цен применяется, как правило, при бюджетном финансировании в следующем значении: трансфертные платежи - безвозмездные и невозвратные платежи, не предполагающие компенсации в виде специально оговоренных выплат или товаров и услуг в обмен на производимый платеж (Приказ Минфина РФ от 18.07.2001 N 53н).

Трансфертная цена трактуется как цена, устанавливаемая при передаче ресурсов внутри подразделений фирмы исходя из внутрифирменных цен. Внутрифирменные цены могут устанавливаться такими

способами, как на основе себестоимости (Cost-Based Transfer Price), рыночной цены (Market-Based Transfer Price), двойной трансфертной цены (Dual Transfer Price).

Трансфертная цена двойная (Dual Transfer Price)

Метод внутрифирменного ценообразования, при котором цена для покупающего подразделения отличается от цены, отражаемой в учете продающего подразделения. Такой метод используется, например, в случаях, когда продающее подразделение имеет избыточную мощность и его руководство принимает решение не брать полную стоимость с закупающего подразделения.

Тренд (Trend)

Долгосрочная динамика временных рядов данных, характеризующаяся отсутствием или наличием минимальных изменений.

Труд (Labor)

1. Услуги, оказываемые сотрудниками предприятия. Следует отличать от услуг, предоставляемых сторонними организациями.
2. Под трудовыми и приравненными к ним обязанностями понимается: выполнение гражданином работ по конкретной специальности, квалификации, должности на основании заключенного им с предприятием, учреждением, организацией трудового договора (контракта) либо выполнение трудовой функции в связи с членством в кооперативе, колхозе, крестьянском (фермерском) хозяйстве, общественной или религиозной организации, адвокатуре, а также в связи со службой или учебой. (Письмо ГНС РФ от 15 декабря 1992 г. N ИЛ-6-03/435 Методическое пособие по заполнению декларации о совокупном годовом доходе).

"Узкое" место (Bottleneck)

В общем смысле - неустойчивый рабочий процесс, нестабильность которого вызвана эксплуатационными ограничениями или неэффективной загрузкой имеющихся ресурсов. В более узком смысле - медленные по сравнению с другими участки производственного процесса, наличие которых приводит к образованию запасов в незавершенном производстве и/или к возникновению простоев.

Управление задачами (Task Control)

Система тщательного управления отдельными работами и процедурами. Система управления задачами состоит из трех взаимосвязанных частей: (а) идентификация элементов и действий; (б) выбор приемов и методов управления для определенной области, элемента или действия в целях корректировки или предотвращения отклонений от планов; и (в) постоянный контроль и отслеживание того, что система отвечает требованиям управления, и сотрудники не нарушают ее.

Управление запасами (Inventory Control)

Методика обеспечения сохранности и эффективного приобретения и использования запасов. Система управления запасами обеспечивает систематическую выверку производственных и распределительных материальных операций по бухгалтерским документам.

Управление качеством (Quality Assurance)

Функция управления предприятием, отвечающая за обеспечение гарантии того, что качество товаров и услуг постоянно поддерживается на высоком уровне. Обеспечение ее подразумевает принятие мер по предотвращению дефектов в продукции (повышение квалификации, процедуры и регламент); проверка соответствия выпускаемой продукции спецификациям (выходной контроль, проверка); отслеживание внутренних проблем с качеством (переделка, снижение выработки) и внешних, связанных с жалобами заказчиков и гарантийным обслуживанием. Эта функция представляется несколько более обширной, нежели традиционный контроль качества, реализующий внедрение нормативов и проверку соответствия им.

Управление по исключительным отклонениям (Management by Exception)

Принцип управления, согласно которому основное внимание необходимо концентрировать на тех аспектах реальных бизнес-процессов, показатели которых существенно отклоняются от ожидаемых.

Управление производственными мощностями (Capacity Management)

Функция установления, измерения, контроля и коррекции ограничений или уровней мощности для выполнения всех видов производственных планов. Обычно осуществляется на четырех уровнях: планирование ресурсов, "черновое" планирование производственных мощностей (RCCP), планирование потребности в производственных мощностях (CRP) и управление потоками ресурсов.

Управленческий аудит (Management Audit)

Независимое исследование и оценка управленческой деятельности в соответствии с разнообразными стандартами оптимальной эффективности функционирования.

Управленческий учет (Management Accounting)

Идентификация, измерение, накопление, проведение анализа, подготовка, интерпретация и предоставление финансовой и иной информации, необходимой управленческому звену предприятия для осуществления планирования, оценки и контроля хозяйственной деятельности и принятия управленческих решений. Эта информация позволяет также организовать оптимальное использование ресурсов предприятия и контроль за полнотой их учета.

Управленческий учет включает в себя также подготовку финансовой отчетности для внешних заинтересованных групп пользователей информации, таких как акционеры, кредиторы, органы государственного и налогового регулирования.

Уровень страхового (резервного) запаса (Safety Stock)

Величина страхового (резервного) запаса для конкретного продукта (материала, товара и т.п.)

Ускоренная амортизация (Accelerated Depreciation)

1. Любой метод амортизации, при котором сумма начисляемой амортизации в первые отчетные периоды выше, чем в последующие.
2. Начисление амортизации с применением коэффициента ускорения, а также списание дополнительных сумм амортизации, предусмотренных законом (Федеральный закон от 14 июня 1995 г. N 88-ФЗ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации").

Условно-переменные затраты (Semivariable Cost)

См. Условно-постоянные затраты (Semifixed Cost).

Условно-постоянные затраты, Полупостоянные затраты (Semifixed Cost)

Затраты, в которых могут быть выделены постоянные и переменных элементы. Например, затраты на производственную электроэнергию включают постоянную компоненту на запуск, обслуживание и подготовку оборудования, так и чисто переменную компоненту связанную непосредственно с производством продукции. При нормальном уровне производства постоянная компонента в этом случае незначительна, однако при снижении выработки она может стать очень существенной. В краткосрочной перспективе условно-постоянные затраты ведут себя как постоянные, а в долгосрочной - как переменные. Называются также Условно-переменными затратами (Semivariable Cost).

Условный объем производства, Условные единицы (Equivalent Production, Equivalent Units)

Количество единиц готовой продукции, на выпуск которого требуется произвести затраты в том же объеме, в каком они были фактически понесены в процессе производства законченных или частично законченных единиц готовой продукции в течение периода. В основном применяется в попроцессной калькуляции себестоимости для определения объема выпуска из непрерывного процесса в единых терминах.

Устранимые затраты (Avoidable Cost, Escapable Cost)

1. Постоянно возникающие затраты предприятия, которые можно устранить, прекратив выпуск определенной продукции или выполнение некоторых операций, либо повысив их эффективность. *Ср.* Неотвратимые затраты (Unavoidable Cost).
2. Затраты, которых можно избежать, выбрав альтернативные действия.

Учет затрат (Cost Accounting)

Классификация, регистрация, распределение, обобщение и представление в виде отчетов текущих и предстоящих затрат. Учет затрат включает в себя также разработку и введение в действие системы и

процедур учета затрат; методы формирования затрат по подразделениям, функциям, обязанностям, видам деятельности, видам продукции, территориям, отчетным периодам и другим категориям; методы прогнозирования будущих, ожидаемых или нормативных, а также прошлых затрат; сравнение затрат за различные периоды, а также фактических с оценочными, бюджетуемыми или нормативными затратами; сравнение альтернативных затрат; и, наконец, представление и расшифровку данных по затратам руководству, что позволяет им управлять текущими и будущими операциями.

Учет по текущей стоимости (Current Value Accounting)

Метод учета, согласно которому основой оценки всех активов служит текущая стоимость замещения, текущая возможная цена продажи или чистая возможная цена продажи. Основой оценки всех обязательств является текущая стоимость.

Учет по центрам ответственности (Responsibility Accounting)

Система, при которой доходы, расходы и капитал учитываются в разрезе центров ответственности.

Учет социальных последствий экономической деятельности (Social Accounting)

Идентификация, измерение и учет затрат и выгод от экономической деятельности в социальном разрезе. Он отражает позитивное и негативное влияние (социальные выгоды или затраты) деятельности предприятия на финансовое, физическое и эмоциональное состояние всех тех, кто непосредственно имеет дело с предприятием (то есть инвесторов, работников, поставщиков, заказчиков или клиентов), а также всех, чье состояние зависит от деятельности предприятия в силу его географической близости и других аналогичных причин.

Фактическая стоимость (база) (Actual Cost (Basis))

1. Стоимость приобретения или историческая стоимость.
2. Сумма, определяемая на основе понесенных затрат, в отличие от прогнозируемой стоимости. Включает нормативную стоимость, скорректированную в соответствии с приемлемым отклонением. В Российской Федерации нормативное определение данного понятия отсутствует, но имущество учитывается по фактическим затратам на приобретение, при этом в ряде случаев предусмотрена определенная корректировка, приводящая к уровню существующих цен (переоценка).

Финансовый год (Fiscal Year)

Любой учетный период из 12 последовательных календарных месяцев (или из 52 недель, или из 365 дней), используемый предприятием для формирования финансовой отчетности.

В российской практике понятие "отчетный год" - это период с 1 января по 31 декабря календарного года включительно (ст. 14 Закона "О бухгалтерском учете").

Финансовый левередж, Финансовый рычаг, Финансовая зависимость (Financial Leverage)

Соотношение заемных и собственных средств предприятия.

В Российской Федерации нормативного определения данного понятия не существует. Финансовый левередж как соотношение собственного и заемного капиталов означает потенциальную возможность влиять на прибыль предприятия путем изменения объема и структуры долгосрочных пассивов. Его уровень измеряется отношением темпа прироста чистой прибыли к темпу прироста валового дохода (дохода до выплаты процентов и налогов).

Финансовый учет (Financial Accounting)

Учет активов, обязательств, акций, доходов и расходов хозяйственной единицы, на основе которого внешним сторонам предоставляются отчеты, отражающие динамику финансового состояния компании, результаты ее деятельности и движение денежных средств.

В Российской Федерации чаще используется понятие бухгалтерского учета, который представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций. Основными задачами бухгалтерского учета являются (ст. 1 Закона о бухгалтерском учете):

- формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности

- руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним - инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности;
- обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;
- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости.

ФИФО (First-In-First-Out, FIFO)

Метод оценки запасов при их списании на реализацию. Метод ФИФО предполагает, что запасы, первыми поступающие в производство (продажу), должны быть оценены по себестоимости первых по времени приобретений с учетом запасов, числящихся на начало месяца. Оценка запасов, числящихся в запасе (на складе) на конец месяца, производится по фактической себестоимости последних по времени приобретений, а в себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг учитывается себестоимость ранних по времени приобретений (п. 16 ПБУ 5/01).

Функционально-стоимостной анализ (Activity-Based Costing)

Процесс определения и распределения затрат с использованием первичных носителей стоимости, ориентированных на производственную и/или логистическую структуру предприятия с конечным распределением затрат по основным носителям (продуктам и услугам). Данный подход позволяет установить достаточно определенную связь между элементами себестоимости продукции и функциями производства и обработки продукции (бизнес-процессами).

Функциональный учет (Functional Accounting)

Система бухгалтерского учета, в которой затраты и активы накапливаются по каждой осуществляемой предприятием функции (бизнес-функции или производственной функции).

Хеджирование (Hedge)

1. Метод снижения валютного, кредитного или процентного рисков за счет занятия противоположной по отношению к определенному фактору риска позиции. Обычно для хеджирования от потерь по основной сделке в результате влияния риска заключается дополнительная сделка с третьей стороной.

2. Хедж - уменьшение риска. Под операциями хеджирования понимаются операции с финансовыми инструментами срочных сделок, совершаемые в целях компенсации возможных убытков, возникающих в результате неблагоприятного изменения цены или иного показателя объекта хеджирования, при этом под объектами хеджирования признаются активы и (или) обязательства, а также потоки денежных средств, связанные с указанными активами и (или) обязательствами или с ожидаемыми сделками (5 ст. 301 НК РФ).

Хозяйственная единица (Entity)

Лицо, партнер, корпорация или другая организационная единица, такая как подразделение или дочерняя компания. Объект учета, для которого формируются бухгалтерские отчеты, может отличаться от юридической хозяйственной единицы.

Целевое управление (Management by Objectives, MBO)

Разработка и формулирование персональных целей в соответствии с глобальными целями организации. Эффективность работы менеджера оценивается согласно ранее определенным с непосредственным начальником задачам. Основная цель такого управления - избежать конфликт интересов организации и менеджера.

Целевое управление себестоимостью (Target Costing)

Способ управления себестоимостью, направленный на достижение заданных показателей себестоимости, определяемых через "приемлемую" рыночную цену и затраты жизненного цикла продукции. Конечной задачей является достижение необходимого уровня нормативной (целевой) себестоимости, в результате чего для заказчика будет обеспечена приемлемая цена, а для предприятия - приемлемая прибыль.

Цель (Goal)

Задача, поставленная группе лиц для координации их усилий ради достижения требуемых результатов.

Цена приобретения (Cost to Buy)

Прямые и косвенные затраты в денежном или эквивалентном ему выражении, необходимые для приобретения продукции. Этот термин часто используется при принятии решений "производить или закупать" и "закупать или арендовать".

Ценообразование на основе маржинальной прибыли (Contribution Pricing)

Метод образования цены продукции на основе расчета прибыли, которая ожидается при покрытии постоянных затрат маржинальной прибылью. Определяемая как разность между выручкой и переменными затратами - маржинальная прибыль используется для покрытия постоянных затрат и генерации прибыли. При этом переменные затраты включают в себя переменные производственные затраты, а также издержки на сбыт и общехозяйственные расходы. *Ср. с* Ценообразование на основе полной себестоимости (Full Cost Pricing).

Ценообразование на основе полной себестоимости (Full Cost Pricing)

Метод образования цены продукции на основе определения полных затрат (включая переменные и постоянные производственные затраты). *Ср. с* Ценообразование на основе маржинальной прибыли (Contribution Pricing).

Ценообразование по принципу "себестоимость плюс" (Cost-Plus Pricing)

Метод ценообразования, по которому цена реализации определяется путем прибавления процента или суммовой наценки к стоимости продукции, как бы она не определялась.

Центр затрат, Центр стоимости (Cost Center)

Центр затрат - это объект отнесения затрат, где аккумулируются затраты, связанные с одной или несколькими взаимосвязанными функциями или видами деятельности. В системе отнесения затрат на изделие элементы затрат вначале собираются по центрам затрат и уже потом относятся на изделие. По этой причине центры затрат часто называют промежуточным объектом отнесения затрат, в отличие от конечного - изделия. (Р.Энтони, Дж.Рис. Учет: ситуации и примеры)

Центр ответственности (Responsibility Center)

Организационная единица, возглавляемая менеджером, ответственным за его деятельность. Центры ответственности могут функционировать в виде центров доходов, центров расходов, центров прибыли или центров инвестиций. *Ср. с* Центр затрат (Cost Center).

Чистая прибыль (Net Income, Net Earnings)

Прибыль за период, полученная после вычета из прибыли всех расходов за этот период.

Чистая реализация (Net Sales)

Валовая реализация за вычетом возвратов и стоимости товаров, а также предоставленных скидок за срочность оплаты. В последнее время наметилась тенденция отражать чистую реализацию как чистую сумму, полученную (либо подлежащую получению) от заказчика.

Чистая текущая/дисконтированная стоимость (Net Present Value, NPV)

Разность между текущей стоимостью денежных поступлений по проекту или инвестиций и текущей стоимостью денежных выплат на получение инвестиций, либо на финансирование проекта, рассчитанная по фиксированной ставке дисконта.

(Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденные Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999).

Чистые активы (Net Assets)

1. Общая сумма активов за вычетом обязательств. Это значение также равно сумме акционерного капитала.

2. Величина, определяемая путем вычитания из суммы активов организации, принимаемых к расчету, суммы ее обязательств, принимаемых к расчету (п. 3.3 Приказа Минфина России от 28 июля 1995 г. N 81 "О порядке отражения в бухгалтерском учете отдельных операций, связанных с введением в действие первой части ГК РФ").

Чистый доход (Net Value, NV)

Накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период.

Элемент затрат (Cost Element, Natural Elements)

Составная часть затрат, классифицируемая в соответствии с факторами, которые вызвали их возникновение (такими как труд и материалы).

Эффективность, Производительность (Effectiveness)

Мера (процентное соотношение) фактически произведенного объема к нормативному/запланированному. *Ср.* Продуктивность (Efficiency).

Юридическое лицо (Legal Entity)

Организация в форме товарищества, корпорации или траста, предусмотренной правовым законодательством. *Ср.* с Объект учета (Accounting Entity).

Данное понятие соответствует принятому в российской практике понятию "организация" как юридическое лицо, создаваемое в виде коммерческой или некоммерческой организации.

Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий (п. 2 ст. 50 ГК РФ).

Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), финансируемых собственником учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом (п. 3 ст. 50 ГК РФ).

Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности.

Предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью. В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором (ст. 132 ГК РФ).