

В.Н. СЕРДЮК



**УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ
УЧЕТ**

УЧЕБНИК



ФГБОУ ВО «ДОНЕЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
КАФЕДРА «УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

В.Н. СЕРДЮК

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ

УЧЕБНИК

Донецк
2024

УДК 657 (07)
ББК У 261.7+У 261.8
С32

Рецензенты:

Петренко С.Н., доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет» (ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского»)

Петрушевский Ю.Л., доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Учет и аудит» (ФГБОУ ВО «Донецкая академия управления и государственной службы»)

*Рекомендовано к печати ученым советом
ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет»*

Сердюк В.Н. Управленческий учет: учебник. – Донецк : ДонГУ, 2024. - 353 с.
С32
ISBN 978-5-9275-2009-1

В учебнике изложены теоретические положения курса «Управленческий учет». В отдельном разделе представлены ситуационные задачи и тесты, позволяющие закрепить полученные теоретические знания.

Учебник предназначен для студентов экономических специальностей. Он представляет интерес и для практических работников, слушателей бизнес-школ, колледжей, лицеев.

ISBN 978-5-9275-2009-1
УДК 657 (07)
ББК У 261.7+У 261.8

© Сердюк В.Н., 2024
© Донецкий государственный университет, 2024

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	6
РАЗДЕЛ 1. ЛЕКЦИОННЫЙ МАТЕРИАЛ КУРСА «УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ»	8
СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	8
1.1. Понятие управленческого учета, основные этапы его развития	8
1.2. Признание и классификация расходов предприятия	16
1.3. Организация управленческого учета на предприятии	28
Вопросы для самоконтроля	33
Тесты	33
Ответы на тесты	36
СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ МОДУЛЬ 2. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	37
2.1. Бюджетирование доходов и расходов	37
2.2. Объекты и методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг)	40
2.3. Учет издержек комплексного производства	46
2.4. Обобщение затрат на производство и калькулирование себестоимости про- дукции (работ, услуг)	48
2.5. Учет издержек производства при методе «затраты-выпуск»	58
2.6. Система «директ-костинг»: отправные идеи, их генезис, современное содержание	71
2.7. Предпосылки возникновения и экономическая сущность системы «стандарт-костинг»	80
2.8. Учет по центрам ответственности	97
Вопросы для самоконтроля	108
Тесты	109
Ответы на тесты	126
СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ МОДУЛЬ 3. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ	135
3.1. Понятие управленческих решений, их виды и этапы принятия	135
3.2. Методы прогнозирования управленческих решений	140
3.3. Принятие оперативных управленческих решений	144
3.3.1. Решение о расширении или сокращении сегмента	144
3.3.2. Принятие решений об объемах выпуска продукции	148
3.3.3. Решение вопроса о способе выполнения работ	149
3.3.4. Подтверждение целесообразности принятия дополнительного (специального) заказа	153
3.3.5. Принятие решений в области ценообразования	156
3.4. Принятие стратегических управленческих решений	174

3.4.1. Принцип временной стоимости денег как основа принятия стратегических управленческих решений	174
3.4.2. Решения о капитальных инвестициях	178
3.4.3. Управление финансовыми инвестициями	194
3.4.4. Принятие решений об обновлении продукции	216
3.4.5. Управленческие решения о реструктуризации бизнеса	232
Вопросы для самоконтроля	234
Тесты	235
Ответы на тесты	238

РАЗДЕЛ 2. МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ ПО КУРСУ «УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ».....	240
4.1. Ситуационные задачи	240
4.2. Комплексные практические примеры	251
4.3. Решение комплексных практических примеров	256

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	260
---------------------------------------	------------

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ	264
-------------------------------	------------

ПРЕДИСЛОВИЕ

В настоящее время немногие субъекты предпринимательской деятельности в нашей стране имеют таким образом поставленный бухгалтерский учет, чтобы содержащаяся в нем информация была пригодна для оперативного управления и анализа. Предприятия со сложной производственной структурой остро нуждаются в оперативной экономической и финансовой информации, помогающей оптимизировать затраты и финансовые результаты, принимать обоснованные управленческие решения.

Информация, необходимая для оперативного управления предприятием, содержится в системе управленческого учета, который считают одним из перспективных направлений бухгалтерской практики, так как на определенном этапе экономического развития традиционный бухгалтерский учет перестает удовлетворять усложненные потребности руководящего звена.

Поскольку каждое предприятие самостоятельно выбирает направление развития, виды выпускаемой продукции, объемы производства и сбыта продукции, социальную и инвестиционную политику и т.п., то возникает потребность по этим параметрам накапливать информацию, получать необходимые учетные данные.

Основными факторами, которые должны будут в дальнейшем определять тенденции развития управленческого учета в нашей стране, является углубление рыночных процессов и их законодательное закрепление. Только законодательное обеспечение предоставляемой предприятиям экономической свободы в рамках принятого налогового законодательства станет фактором, стимулирующим объективно назревающие тенденции совершенствования систем управления предприятиями в условиях рыночной экономики, создание системы отечественного управленческого учета.

Современный управленческий учет, используя внешнюю и внутреннюю информацию, обеспечивает потребности не только производства, но и маркетинга, управления исследованиями и других функций бизнеса. Он осуществляет анализ деятельности с учетом как текущих, так и долгосрочных целей, разрабатывает методы получения информации о решающих факторах успеха: качество и конкурентоспособность продукции, эффективность инновационной деятельности и др.

Целью изучения дисциплины «Управленческий учет» является подготовка специалистов, способных внедрить современный управленческий учет в практику отечественных предприятий.

С одной стороны, требуется анализ реальности страны: потребностей и задач, стоящих перед учетом в условиях становления рыночных отношений; тенденций развития экономики государства, предприятия как основного субъекта рыночных отношений. С другой стороны, необходимо изучение западного управленческого учета: факторов и причин возникновения, исторических и национальных особенностей, динамики, сущности, структуры и основных элементов, тенденций и перспектив развития, нерешенных проблем.

В результате такого сравнительного анализа можно сделать выводы о наметившихся тенденциях, обозначить круг нерешенных проблем и очередность по степени важности их решения.

В условиях нормативного регулирования бухгалтерского учета, его стандартизации, которые происходят в рыночных реалиях, особенно важно и актуально осознать суть управленческого учета и его применимость в действительности. Поэтому наиболее важными задачами дисциплины «Управленческий учет» являются:

- раскрытие сущности и значения управленческого учета в рыночной экономике и обоснование необходимости создания внутренней системы управления себестоимостью;

- изучение таких методов управленческого учета, как «директ-костинг», «стандарт-костинг» и учет по центрам ответственности, применяемых в экономически развитых странах;

- разработка механизма применения методов управленческого учета для получения оперативной информации и принятия на ее основе руководством предприятия управленческих решений.

Необходимость решения указанных выше задач обусловила следующую структуру учебного пособия:

Раздел 1. Лекционный материал курса «Управленческий учет»

Содержательный модуль 1. Теоретические основы управленческого учета

Содержательный модуль 2. Управленческий учет предпринимательской деятельности

Содержательный модуль 3. Управленческий учет и принятие решений

Раздел 2. Методическое обеспечение практических занятий и самостоятельной работы студентов по курсу «Управленческий учет».

В учебнике использовались инструктивные материалы, нормативные акты, труды отечественных и зарубежных авторов и публикации в периодической печати по проблемам управления, финансового и управленческого учета, автоматизированной обработки информации.

РАЗДЕЛ 1
ЛЕКЦИОННЫЙ МАТЕРИАЛ КУРСА
«УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ»

СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ МОДУЛЬ 1
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

1.1. Понятие управленческого учета, основные этапы его развития

Название «управленческий учет» получило широкое распространение в англоязычной литературе, международных стандартах по учету и аудиту, в практике многих зарубежных государств с развитой экономикой. Однако ни в США, ни в Великобритании, ни во Франции нет единой трактовки понятий «управленческий учет», «производственный учет». В Германии вообще отсутствует понятие «управленческий учет», а применяется понятие «контроллинг». Судя по переводной литературе, большинство специалистов считают управленческий учет самостоятельным видом учета, без которого не может обойтись современное предприятие.

Многовековая история учетного дела была историей именно финансового, или бухгалтерского учета. Она началась с гениального итальянца Пачоли, оформившего в XV веке систему двойной записи - основу бухгалтерского учета. Без этого учета немислимо хозяйствование в настоящее время и в будущем. Однако в 30-е, а особенно в 50-е годы XX столетия на Западе стал развиваться специальный учет для управления.

Процесс формирования и развития управленческого учета можно разделить на **три этапа**. **На первом этапе** бухгалтерский учет был лишь средством регистрации хозяйственных операций методом двойной записи и составления финансовой отчетности. Учет затрат (производственный учет), как часть бухгалтерского учета, осуществлял исключительно обобщение затрат для калькулирования себестоимости продукции. Однако уже в начале XX ст. стало понятно, что традиционный учет не в полной мере удовлетворяет потребности управления в условиях обострения конкуренции, усложнения технологии и организации производства.

Первые высказывания о необходимости формирования самостоятельной информационной системы об издержках производства и о том, какой ей быть, появились еще в начале XX века в книге Г. Эмерсона «Производительность труда как основа оперативной работы и заработной платы». В данном издании впервые была предпринята попытка выделить учет издержек производства в самостоятельное направление учетной работы.

Другим важным обстоятельством, способствовавшим созданию управленческого учета как самостоятельной области бухгалтерского дела, было учреждение в США национальной ассоциации бухгалтеров-производственников, возникшей в октябре 1919 г. по инициативе Дж. Ли Никольсона - деятеля в области фабрично-заводского счетоводства. Эта ассоциация сыграла большую роль в развитии управленческого учета и переквалификации бухгалтеров США.

Второй этап развития управленческого учета начался в середине 30-х годов и связан, прежде всего, с разработкой систем калькулирования переменных затрат (первоначально ее называли директ-костинг) и учета по центрам ответственности.

Вследствие внедрения этих систем сформировалась отдельная подсистема бухгалтерского учета, которая применяла не только денежный измеритель и была ориентирована не на нужды калькулирования продукции для составления официальной отчетности, а на принятие текущих управленческих решений.

Таким образом, можно считать, что управленческий учет как самостоятельная система сформировался в середине 50-х годов XX ст.

Прежде всего, бухгалтерский учет стал не только средством обработки и группировки экономической информации, содержащейся в первичных документах, но превратился в «участника» и «исполнителя» управленческой политики предприятия. Появились дополнительные функции по сбору и обобщению информации для группы лиц, принимающих хозяйственные решения, по формированию и сохранению справочной информации разного назначения – в целях планирования, прогноза, принятия решения, контроля.

В условиях концентрации капитала, внешней и внутренней конкуренции, инфляции, значительного роста объемов производственных издержек, создания и функционирования транснациональных корпораций традиционные методы учета не соответствовали требованиям управления.

Принцип эффективности управления предопределил необходимость появления управленческого учета. Постепенно в разных странах термин «производственный учет» был заменен на «управленческий учет». Однако это не просто изменение терминологии, но и большая организационная методологическая перестройка системы бухгалтерского учета, в результате которой он разделился на две отрасли: финансовый и управленческий учет.

Практическим шагом на пути становления и развития бухгалтерского управленческого учета было выделение из общей бухгалтерской службы предприятия калькуляционной (управленческой) бухгалтерии. Создание двух самостоятельных бухгалтерий (финансовой и калькуляционной) было связано, прежде всего, с расширением производства, ростом его концентрации, с централизацией капитала, с образованием крупных компаний, а также с необходимостью сохранения их коммерческой тайны. Данное обстоятельство определенным образом повлияло на формирование единых национальных счетов. Так, до второй мировой войны в странах континентальной Европы (Франции, Германии и др.) национальные счета были представлены счетами финансового и управленческого учета в единой форме.

Калькуляционный учет заключался в составлении предварительных смет; определении затрат на определенную дату; разработке механизма контроля издержек и их изменений; выявлении положительных и отрицательных отклонений от ранее составленных смет; проведении оперативного анализа выявленных отклонений и организации регулирования издержек производства.

Новым производственным отношениям должен соответствовать и новый подход к организации бухгалтерского учета и его составных частей. Прежде

всего, видоизменились цели управления, а затем – и требования к калькуляционному учету. Требовались калькуляции разных видов для различных целей управления:

по центрам ответственности – для контроля соблюдения технологических процессов и деятельности подразделений, в которых они происходят;

по наименованиям изделий – для исчисления полных издержек и цен на изделия;

по видам продукции – для расчета частичных издержек и контроля инвестиций.

Все это привело к созданию внутренней производственной бухгалтерии, которая была организована по децентрализованному принципу. Под **децентрализацией управленческого учета** понимают создание информационной системы предприятия с детально проработанными формами и методами коммуникационной связи между подразделениями; обеспечение оперативности сбора и обработки информации; текущее планирование деятельности структурных подразделений; оперативный контроль уровня расходования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Третий этап развития управленческого учета начался в середине 70-х годов в связи с усилением роли стратегического управления в условиях глобальных изменений в технологии и в системах управления.

Если до этого управленческий учет был ориентирован лишь на управление производством, то теперь он все больше превращается в стратегический управленческий учет.

Современный управленческий учет, используя внешнюю и внутреннюю информацию, обеспечивает потребности не только управления производством, но и маркетинга, инновационной деятельности и других функций бизнеса. Он осуществляет анализ деятельности с учетом как текущих, так и долгосрочных целей, разрабатывает методы получения информации о решающих факторах успеха: качество, инновации, время и др.

Именно там, где финансовое управление бизнесом рассматривается как отдельное его направление, приносящее владельцам предприятия прибыль наравне с другими направлениями, управленческий учёт приносит наибольшую отдачу.

Западная бухгалтерия издавна имеет так называемый двухкруговой характер (такая система существовала и в отечественном учете до начала 30-х годов). Первый круг - это учет финансовых потоков (поступлений от реализации товаров и услуг, привлеченных финансовых средств, расчетов с контрагентами, прибыли). Результатом его является финансовая отчетность предприятия. Эта информация о финансовом и имущественном состоянии предприятия предназначена для инвесторов, кредиторов, государства, потенциальных и реальных собственников.

Второй круг учета связан с преобразованием факторов бизнеса в продукты и услуги в результате производственной деятельности. Это учет материальных потоков, а также затрат и себестоимости производимой продукции. Но поскольку основным пользователем этой информации в рыночной экономике яв-

ляется не государство и не какие-то иные внешние контрагенты, а исключительно менеджеры компании, то в отличие от первого круга в регламентацию второго никто не вмешивается.

В результате такого разделения достигается более точный учет результатов деятельности предприятия - ведь финансовые и материальные потоки живут по разному времени: скажем, в момент, когда приходят деньги за реализованную продукцию, в процессе производства учитываются уже совершенно другие ресурсы. Все это способствовало появлению в недрах бухгалтерии ростков управленческого учета, организованного исключительно в угоду менеджерам, в том числе и в области финансов. Главный же отличительный признак управленческого учета - его интегрированность. Причем интеграция происходит как по горизонтали, так и по вертикали.

Горизонтальная интеграция по компонентам менеджмента связана с тем, что по-настоящему эффективной система учета может быть только при условии, что данные учетных блоков сопоставимы между собой. Иными словами, руководитель волен регламентировать управленческий учет, но должен жестко следовать принципу сопряженности форм и регламентов в разных элементах системы.

Вертикальная интеграция охватывает цикл принятия управленческих решений (план – организация – учет – контроль – анализ - регулирование). Именно с вертикальной интеграцией, то есть переходом от традиционных методов учета, планирования, анализа и контроля к единой системе получения, обработки информации и принятия на ее основе управленческих решений, часто связывают такое понятие, как **контроллинг**. В интерпретации некоторых специалистов, это - наиболее продвинутый управленческий учет, ориентированный не столько на решение текущих задач, сколько на глобальные стратегические цели. Естественно, он базируется на специальных компьютерных системах.

Таким образом, **управленческий учет** – это составная часть информационной системы предприятия; процесс, который обеспечивает управленческий аппарат предприятия информацией, используемой для планирования, собственно управления и контроля деятельности предприятия. Этот процесс включает выявление, измерение, сбор, анализ, подготовку, интерпретацию, передачу и приём информации, необходимой управленческому аппарату предприятия для выполнения его функций.

Основными задачами управленческого учета являются:

- расчет себестоимости произведенной продукции и определение размера полученной прибыли;
- принятие управленческих решений и планирование;
- контроль и регулирование производственной деятельности центров ответственности.

Сущность управленческого учета – интегрированная система учета затрат и доходов, нормирования, планирования, контроля и анализа, систематизирующая информацию для оперативных управленческих решений и координации проблем будущего развития предприятия. Характеризуя сущность управ-

ленческого учета, следует отметить его важнейшую особенность: управленческий учет связывает процесс управления с учетным процессом.

Понимание сущности управленческого учета позволяет выявить зависимость функций, выполняемых этим видом учета, от функций управления. Функции управления обычно состоят из: планирования, контроля, оценки, непосредственно организационной работы, внутренних информационных связей и стимулирования.

Функции управления и информация, обеспечивающая их действенность, позволяют обобщить **функции управленческого учета**:

- информационная, обеспечивающая руководителей всех уровней управления информацией, необходимой для текущего планирования, контроля и принятия оперативных управленческих решений;

- коммуникационная – обеспечивает формулирование информации, которая служит средством внутренней коммуникационной связи между уровнями управления и различными структурными подразделениями одного уровня;

- контрольная - оперативный контроль и оценка результатов деятельности внутренних подразделений и предприятия в достижении цели;

- прогнозная – обеспечивает перспективное планирование и координацию развития предприятия в будущем на основе анализа и оценки фактических результатов деятельности.

Управление воздействует на предмет управления с помощью планирования, организации, координирования, стимулирования и контроля. Именно эти функции выполняет управленческий учет, образуя свою систему, которая отвечает целям и задачам управления.

Наука об управлении формирует концепцию и о предмете управленческого учета.

Предметом управленческого учета в общем виде выступает совокупность объектов в процессе всего цикла управления производством. Содержание предмета раскрывают его многочисленные **объекты**, которые можно объединить в две группы:

1. Производственные ресурсы, обеспечивающие целесообразный труд людей в процессе хозяйственной деятельности предприятия;

2. Хозяйственные процессы и их результаты, составляющие в совокупности производственную деятельность предприятия.

В системе управленческого учета его объекты имеют определенное специфическое отражение. Прежде всего, производственные ресурсы отражаются по состоянию, в движении, целесообразности использования в процессе хозяйственной деятельности предприятия.

Совокупность различных приемов и способов, посредством которых отражаются объекты управленческого учета в информационной системе предприятия, называется **методом управленческого учета**, который состоит из следующих **составляющих**:

- элементы метода бухгалтерского учета;

- индексный метод;

- приемы экономического анализа;

- экономико-математические методы.

Управление хозяйственной деятельностью является сложным и комплексным процессом. Система учета, отвечающая требованиям управления, также сложна и состоит из множества процедур. К тому же состав элементов системы управленческого учета может меняться в зависимости от целей управления.

Между тем любая система учета, организованная на конкретном предприятии, должна отвечать общепринятым принципам.

К принципам управленческого учета относятся:

- непрерывность деятельности предприятия;
- использование единых для планирования и учета единиц измерения;
- оценка результатов деятельности подразделений предприятия;
- преемственность и многократное использование первичной и промежуточной информации в целях управления;
- формирование показателей внутренней отчетности как основы коммуникационных связей между уровнями управления;
- применение бюджетного (сметного) метода управления затратами, финансами, коммерческой деятельностью;
- полнота и аналитичность, которые обеспечивают исчерпывающую информацию об объектах учета;
- периодичность, отражающая производственный и коммерческий циклы предприятия, установленные учетной политикой.

Совокупность перечисленных принципов обеспечивает действенность системы управленческого учета, но не унифицирует учетный процесс.

Многообразие предприятий, определяемое формами собственности, экономическими, юридическими, технико-технологическими и другими факторами, а также компетентность руководителей и их потребность в той или иной управленческой информации обуславливают разнообразие конкретных форм организации управленческого учета.

С целью выявления различий между управленческим и финансовым учетом целесообразно материал, представленный в данном параграфе, обобщить в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Сравнительная характеристика финансового и управленческого учета

Признак	Финансовый учет	Управленческий учет
Определение вида учета	Процесс выявления, измерения, регистрации, накопления, обобщения, хранения и передачи информации о деятельности предприятия внешним и внутренним пользователям для принятия решений	Процесс, который обеспечивает управленческий аппарат предприятия информацией, используемой для планирования, собственно управления и контроля деятельности предприятия
Цель	Предоставление пользователям для принятия решений полной,	Подготовка и анализ информации для принятия ре-

	правдивой и непредвзятой информации о финансовом состоянии, результатах деятельности и движении денежных средств предприятия	шений и контроля их выполнения на различных уровнях управления внутри предприятия
Основные задачи	<ol style="list-style-type: none"> 1) Учет и контроль производства и реализации продукции (услуг, работ) 2) Контроль сохранности собственности 3) Контроль меры труда и меры потребления 4) Содействие усилению режима экономии 5) Содействие внедрению и укреплению рыночных отношений 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Техничко-экономическое обоснование планов производства и реализации продукции (работ, услуг) 2) Выявление фактических затрат на производство как в целом, так и на отдельных его участках и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) 3) Оптимизация использования овеществленного (средств и предметов труда) и живого труда 4) Измерение эффективности выработанных стратегии и тактики управления текущей деятельностью предприятия и его структурных подразделений
Предмет	Состояние и использование ресурсов предприятий в процессе расширенного воспроизводства	Производственная деятельность предприятия и его структурных подразделений
Объекты	<ol style="list-style-type: none"> 1) Ресурсы предприятия по составу (необоротные активы; оборотные активы; расходы будущих периодов) 2) Ресурсы по источникам образования (собственный капитал; обеспечение будущих расходов и платежей; долгосрочные обязательства; текущие обязательства; доходы будущих периодов) 3) Хозяйственные процессы (образование предприятия, снабжение, производство, реализация, ликвидация предприятия) 	Текущие и капитальные расходы, доходы, результаты деятельности предприятия и его структурных подразделений-центров ответственности.

Метод	Совокупность способов и приемов, при помощи которых объекты учета непрерывно отражаются и обобщаются в денежной оценке по качественно однородным признакам	Совокупность способов и приемов, посредством которых объекты управленческого учета отражаются в информационной системе предприятия
Элементы метода	<ol style="list-style-type: none"> 1) Документация 2) Инвентаризация 3) Оценка 4) Калькуляция 5) Счета 6) Двойная запись 7) Балансовое обобщение 8) Отчетность 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Элементы метода бухгалтерского учета; 2) Приемы экономического анализа; 3) Индексный метод; 4) Экономико-математические методы (корреляции, наименьших квадратов, линейного программирования и др.)
Принципы	<ol style="list-style-type: none"> 1) Автономность предприятия 2) Непрерывность деятельности 3) Периодичность 4) Историческая (фактическая) себестоимость 5) Принцип начисления и соответствия доходов и расходов 6) Полное освещение 7) Последовательность 8) Осмотрительность 9) Превалирование содержания над формой 10) Принцип единого денежного измерителя 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Непрерывность деятельности предприятия 2) Использование единых для планирования и учета единиц измерения 3) Оценка результатов деятельности подразделений предприятия 4) Преемственность и многократное использование первичной и промежуточной информации в целях управления 5) Формирование показателей внутренней отчетности 6) Применение бюджетного (сметного) метода управления затратами, финансами, коммерческой деятельностью 7) Полнота и аналитичность 8) Периодичность
Функции	<ol style="list-style-type: none"> 1) Документирование операций (текущее наблюдение, измерение и регистрация хозяйственных операций) 2) Систематизация и группировка учетной информации, содержащейся в первичных учет- 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Учет затрат и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) 2) Бюджетирование, анализ и контроль расходов и доходов 3) Использование учетной

	ных документах 3) Составление установленных форм финансовой отчетности	информации о затратах и доходах для принятия управленческих решений
Субъект регламентации	Министерство финансов Украины, Комитет по стандартам финансового учета Федерации профессиональных бухгалтеров и аудиторов Украины	Руководство предприятия
Формы отчетности	Баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств, отчет о собственном капитале, примечания к финансовой отчетности, финансовая отчетность по сегментам Финансовый отчет субъекта малого предпринимательства Сводная финансовая отчетность Консолидированная отчетность	Отчеты об исполнении смет, отчеты об отдельных видах деятельности
Периодичность составления отчетов	Регулярно (как правило, годовой и квартальный интервал)	Сменный интервал (оперативная информация)
Главные пользователи	Менеджеры и внешние пользователи	Менеджеры разных уровней управления
Ограничения	Международные стандарты учета, положения (стандарты) бухгалтерского учета Украины и нормативные акты	Ограничений нет
Измерители	Единый денежный измеритель	Различные измерители
Объект анализа	Хозяйственная единица в целом	Структурные подразделения
Нацеленность	Оценка прошлого	Прогнозирование (нацеленность на будущее)
Открытость данных	Большинство данных доступно всем	Коммерческая тайна

1.2. Признание и классификация расходов предприятия

Одним из основных объектов как финансового, так и управленческого учета являются расходы предприятия.

Затраты живого и овеществленного труда на производство и реализацию продукции (работ, услуг) называют издержками производства. В отечественной

практике для характеристики всех издержек производства за определенный период применяют термин «затраты на производство».

Часто в экономической литературе термин «затраты» отождествляется с понятием «расходы». Однако более внимательное изучение этих категорий свидетельствует об их серьезном различии. В соответствии с Международными стандартами бухгалтерского учета расходы включают в себя убытки и затраты, которые возникают в ходе основной деятельности предприятия. Они, как правило, принимают форму оттока или уменьшения актива.

Расходы признаются в отчете о финансовых результатах на основании непосредственной связи между понесенными затратами и поступлениями по определенным статьям дохода. Такой подход называется соответствием расходов и доходов. Таким образом, в бухгалтерском учете все доходы должны соотноситься с затратами на их получение, называемыми расходами (принцип соответствия доходов). Расходы – это часть затрат, понесенных предприятием в связи с получением дохода.

В терминологии национальных стандартов на смену понятию «себестоимость» пришло более широкое понятие «расходы», которое означает «уменьшение экономических выгод в виде выбытия активов или увеличения обязательств, которые приводят к уменьшению собственного капитала (за исключением уменьшения капитала за счет его изъятия или распределения собственниками)».

Расходы отражаются в бухгалтерском учете одновременно с уменьшением активов или увеличением обязательств, поскольку **расходами организации признается** уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих **условий**:

- расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- сумма расхода может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация передала актив либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива.

Если в отношении любых расходов, осуществленных организацией, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается дебиторская задолженность.

Если актив обеспечивает получение экономических выгод в течение нескольких отчетных периодов, то расходы признаются путем систематического распределения стоимости актива между соответствующими отчетными периодами. Например, амортизация признается в качестве расхода исходя из величины амортизационных отчислений, определяемой на основе стоимости аморти-

зируемых активов, срока полезного использования и принятых организацией способов начисления амортизации.

Не признаются расходами выбытие активов:

- в связи с приобретением (созданием) внеоборотных активов (основных средств, незавершенного строительства, нематериальных активов и т.п.);
- вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, приобретение акций акционерных обществ и иных ценных бумаг не с целью перепродажи (продажи);
- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- в порядке предварительной оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;
- в виде авансов, задатка в счет оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;
- в погашение кредита, займа, полученных организацией.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

В организациях, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других организаций, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

Расходы, осуществление которых связано с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, и от участия в уставных капиталах других организаций, когда это не является предметом деятельности организации, относятся к прочим расходам.

Расходами по обычным видам деятельности считается также возмещение стоимости основных средств, нематериальных активов и иных амортизируемых активов, осуществляемых в виде амортизационных отчислений.

Расходы по обычным видам деятельности формируют:

- расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов;

- расходы, возникающие непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.).

Производственная себестоимость состоит из прямых материальных затрат; прямых затрат на оплату труда; прочих прямых затрат; общепроизводственных расходов.

Для целей формирования организацией финансового результата деятельности от обычных видов деятельности определяется себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, которая формируется на базе расходов по обычным видам деятельности, признанных как в отчетном году, так и в предыдущие отчетные периоды, и переходящих расходов, имеющих отношение к получению доходов в последующие отчетные периоды, с учетом корректировок, зависящих от особенностей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров.

Прочими расходами являются:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;

- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);

- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;

- отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности;

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

- возмещение причиненных организацией убытков;

- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;

- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;

- отрицательные курсовые разницы;

- сумма уценки активов;

- перечисление средств (взносов, выплат и т.д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий;

- прочие расходы.

Прочими расходами также являются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т.п.).

Организовать четко налаженную систему учета затрат немыслимо без их научно обоснованной **классификации**. В обобщенном виде группировка расходов предприятия по разным признакам приведена в таблице 1.2.

Таблица 1.2

Классификация расходов предприятия

Признак классификации	Группировка затрат
1. По экономическому содержанию	1. Затраты живого труда 2. Затраты овеществленного труда (материальные затраты), то есть затраты, связанные с использованием средств труда (в виде амортизации) и предметов труда
2. По стадиям кругооборота	1. Затраты в сфере производства 2. Затраты в сфере обращения
3. По видам деятельности	1. Расходы операционной деятельности 2. Финансовые расходы 3. Прочие расходы
4. С целью формирования стоимости запасов и определения финансового результата	1. Затраты на продукцию (запасоемкие затраты) – расходы, связанные с производством продукции, работ, услуг или с приобретением товаров для продажи. <u>Состав затрат на продукцию собственного производства:</u> 1) прямые материальные расходы – стоимость сырья и основных материалов, которые создают основу производимой продукции, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, вспомогательных и прочих материалов, которые могут быть непосредственно отнесены к конкретному объекту расходов; 2) прямые расходы на оплату труда – заработная плата и прочие выплаты работникам, занятым в производстве продукции, выполнении работ или представлении услуг, которые могут быть непосредственно отнесены к конкретному объекту расходов; 3) прочие прямые расходы – все прочие производственные расходы, которые могут быть непосредственно отнесены к конкретному объекту расходов (отчисления на социальные мероприятия, плата за аренду земельных и имущественных паев, амортизация, потери от брака); 4) общепроизводственные расходы. <u>Состав затрат на продукцию, приобретенную с целью дальнейшей реализации:</u>

	<ul style="list-style-type: none"> - суммы, уплачиваемые согласно договору поставщику (продавцу); - суммы ввозной пошлины; - суммы непрямых налогов в связи с приобретением товаров, не возмещаемые предприятию; - затраты на заготовку, погрузочно-разгрузочные работы, транспортировку товаров, включая расходы на страхование; - другие расходы, непосредственно связанные с приобретением товаров и подготовкой их к реализации (расходы на доработку и повышение качества технических характеристик товаров). <p>Затраты на продукцию «оседают» в балансе в остатках незавершенного производства, готовой продукции и товаров.</p> <p>Реализованные изделия (товары, работы, услуги) списываются с баланса по фактической производственной себестоимости и отражаются согласно принципу соответствия доходов и расходов в форме 2 «Отчет о финансовых результатах» как затраты того отчетного периода, в котором получен доход от реализации.</p> <p>2. Затраты периода – рассматриваются как затраты того периода, в котором они были совершены:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) общехозяйственные расходы; б) расходы на продажу; в) прочие операционные расходы; г) финансовые расходы; д) прочие расходы; е) налог на прибыль организаций
<p>5. Экономические элементы</p>	<p>Однородные виды затрат, которые в пределах предприятия больше нельзя разложить на составные части. Характеризуют экономическое содержание затрат (Что? Сколько?). Используются для составления сметы затрат, а на предприятиях или производствах, вырабатывающих однородные изделия, работы, услуги, - и для учета расходов на производство.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Материальные затраты (стоимость израсходованных в производстве (кроме продукта собственного производства) сырья и основных материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, топлива и энергии, строительных материалов, запасных частей, тары и тарных материалов, вспомогательных и других материалов); 2. Затраты на оплату труда (заработная плата по окладам и тарифам, премии и поощрения, материальная помощь,

	<p>компенсационные выплаты, оплата отпусков и другого неотработанного времени, прочие расходы на оплату труда);</p> <p>3. Отчисления на социальные нужды (отчисления на пенсионное обеспечение, отчисления на социальное страхование по временной потере трудоспособности, страховые взносы на случай безработицы, отчисления на индивидуальное страхование персонала предприятия, отчисления на другие социальные мероприятия);</p> <p>4. Амортизация (сумма начисленной амортизации основных средств, прочих необоротных материальных активов и нематериальных активов);</p> <p>5. Прочие расходы (расходы операционной деятельности, которые не вошли в состав указанных выше элементов, в частности, расходы на командировки, на услуги связи, плата за расчетно-кассовое обслуживание банка и т.п.).</p>
<p>6. Калькуляционные статьи (перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно)</p>	<p>Определенные виды затрат, образующих себестоимость как отдельных изделий, так и товарной продукции предприятия в целом. Раскрывают целевое назначение затрат (Что? Сколько? Для каких целей?) и их связь с технологическим процессом.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сырье и материалы 2. Покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты, работы и услуги производственного характера 3. Топливо и энергия на технологические цели 4. Возвратные отходы (вычитаются) 5. Основная заработная плата производственных рабочих 6. Дополнительная заработная плата производственных рабочих 7. Отчисления на социальные мероприятия 8. Затраты, связанные с подготовкой и освоением производства продукции 9. Общепроизводственные расходы 10. Потери от технически неизбежного брака <p>Итого: Производственная себестоимость продукции (работ, услуг)</p> <ol style="list-style-type: none"> 11. Общехозяйственные расходы 12. Расходы на продажу 13. Прочие расходы операционной деятельности 14. Финансовые расходы 15. Прочие расходы <p>Всего: полная себестоимость (понятие управленческого учета)</p>
<p>7. В зависимости от технико-</p>	<p>1. Основные – затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом (статьи 1-8, 10)</p>

экономического назначения	2. Накладные – расходы по организации, обслуживанию, управлению производством (статья 9) и предприятием (статьи 11-15)
8. По отношению к объему производства	1. Переменные – затраты, абсолютная величина которых возрастает с увеличением объема выпуска продукции и уменьшается с его снижением (статьи 1-8, 10, часть статей 9, 12) 2. Постоянные – расходы, абсолютная величина которых с увеличением (уменьшением) объема выпуска продукции существенным образом не изменяется (часть статей 9, 12, статьи 11, 13-15)
9. В зависимости от способа включения в производственную себестоимость продукции (работ, услуг). В финансовом учете данный признак классификации не распространяется на затраты периода, поскольку последние ни прямо, ни косвенно не включаются в себестоимость продукции	1. Прямые – затраты, связанные с изготовлением конкретных видов продукции (работ, услуг), а потому относящиеся экономически целесообразным путем в себестоимость данного изделия (работы, услуги), например заработная плата станочника; стоимость материала, из которого изготавливаются изделия и т.п. (статьи 1-8, 10) 2. Непрямые (косвенные, распределяемые, расчетные) – затраты, которые не могут быть отнесены к определенному виду продукции экономически целесообразным путем, вследствие чего возникает необходимость в расчетах по их распределению между отдельными видами продукции (работ, услуг) (статья 9). В управленческом учете при формировании полной себестоимости изделий (услуг) к непрямым расходам относятся и затраты периода
10. По экономической структуре	1. Простые (одноэлементные) – затраты, состоящие из одного экономического элемента (статьи 1-7) 2. Сложные (комплексные) – состоят из нескольких экономических элементов (статьи 8-15)
11. По целесообразности расходования	1. Производительные (продуктивные) – оправданные или целесообразные для данного предприятия затраты, то есть предусмотренные технологией и организацией производства (статьи 1-8, 12-15, часть статей 9, 11) 2. Непроизводительные (непродуктивные) – расходы, понесенные вследствие недостатков в технологии и организации производства и труда (часть статей 9, 11, статья 10)
12. По месту возникновения	1. Затраты производства 2. Затраты цеха 3. Расходы участка 4. Затраты отдела
13. По видам продукции (работ, ус-	1. Затраты на изделия 2. Затраты на типовые представители изделий

луг)	3. Затраты на группы однородных изделий 4. Затраты на единоразовые заказы 5. Затраты на валовую продукцию 6. Затраты на товарную продукцию 7. Затраты на реализованную продукцию
14. По календарным периодам	1. Текущие – постоянные, обычные затраты или затраты с периодичностью меньше месяца 2. Долгосрочные расходы - это расходы, связанные с выполнением долгосрочного договора (контракта), то есть контракта, который не планируется завершить ранее, чем через 9 месяцев с момента осуществления первых расходов или получения аванса (предоплаты) 3. Единоразовые – однократные расходы или расходы, которые осуществляются один раз (с периодичностью более месяца) и направляются на обеспечение процесса производства в течение продолжительного времени

В управленческом учете классификация затрат весьма разнообразна и зависит от того, какую управленческую задачу необходимо решить (таблица 1.3).

Таблица 1.3

Классификация затрат в зависимости от задач управленческого учета

Задачи управленческого учета	Классификация затрат
Расчет себестоимости произведенной продукции, оценка стоимости запасов и полученной прибыли	Входящие и истекшие Прямые и косвенные Основные и накладные Входящие в себестоимость (производственные) и затраты отчетного периода (периодические) Одноэлементные и комплексные Текущие и единовременные
Принятие решения и планирование	Условно-постоянные и условно-переменные Принимаемые и не принимаемые в расчет при оценках Безвозвратные затраты Вмененные (упущенная выгода) Предельные и приростные Планируемые и непланируемые
Контроль и регулирование	Регулируемые (контролируемые) Нерегулируемые (неконтролируемые)

Входящие затраты — это те ресурсы, которые были приобретены, имеются в наличии и, как ожидается, должны принести доходы в будущем. В балансе они отражаются как активы. Если эти ресурсы в течение отчетного пе-

риода были израсходованы для получения доходов и потеряли способность приносить доход в дальнейшем, то они переходят в разряд **истекших**. Правильное деление затрат на входящие и истекшие имеет особое значение для оценки прибылей и убытков.

Для принятия управленческих решений необходимо также различать релевантные и нерелевантные затраты. **Релевантные затраты** - это затраты, которые могут быть изменены вследствие принятия решения, а **нерелевантные затраты** - это затраты, которые не зависят от принятия решений.

Затраты, которые составляют разницу между альтернативными решениями, называют **дифференциальными затратами**.

Рассматривая разные альтернативные варианты решений, следует учитывать не только действительные (реальные), но и возможные затраты (потери). **Действительные затраты** - это затраты, которые требуют выплаты денег или расходования других активов. Эти затраты отражаются в бухгалтерских регистрах по мере их возникновения. **Возможные затраты (потери)** - это выгода, которая утрачивается, когда выбор одного направления действия требует отказаться от альтернативного решения.

Вмененные (воображаемые) затраты присутствуют лишь в управленческом учете, так как иногда возникает необходимость начислить или приписать затраты, которые могут реально и не состояться в будущем. Такие затраты называют вмененными. По существу это упущенная выгода предприятия. Это возможность, которая потеряна или которой жертвуют ради выбора альтернативного управленческого решения.

Рассмотренные выше классификации затрат не пригодны для осуществления функций контроля за ними. Как правило, продукция в процессе своего изготовления проходит ряд последовательных стадий в различных подразделениях предприятия. Располагая сведениями о себестоимости продукции, невозможно точно определить, как распределяются затраты между отдельными производственными участками (центрами ответственности). Эту задачу можно решить, если установить связь затрат и доходов с действиями лиц, ответственных за расходование ресурсов. Такой подход в управленческом учете назван учетом затрат по центрам ответственности, он может реализовываться на практике при делении затрат на регулируемые и нерегулируемые (или контролируемые и неконтролируемые).

Регулируемые затраты подвержены влиянию менеджера центра ответственности, на **нерегулируемые** он воздействовать не может. Примером традиционно регулируемых затрат с позиции начальника цеха являются основные материальные затраты и основная заработная плата, а нерегулируемых – амортизация станков. Работа менеджера оценивается по способности управлять регулируемыми затратами.

Более подробная характеристика расходов в управленческом учете приведена в таблице 1.4.

Классификация затрат в управленческом учете

Оценка запасов и определение финансового результата	Принятие решений	Контроль выполнения
<p>Истекшие (потребленные) затраты – это увеличение обязательств или уменьшение активов в процессе текущей деятельности для получения дохода отчетного периода (например, себестоимость реализованных товаров, амортизационные отчисления, начисленная заработная плата и т.п.). Отражаются в отчете о финансовых результатах.</p> <p>Неистекшие (еще не потребленные) - это увеличение обязательств или уменьшение активов в процессе текущей деятельности для получения дохода или другой выгоды в будущих периодах (например, денежные средства, затраченные на приобретение товаров, основных средств и др.). Отражаются в активе баланса.</p>	<p>Релевантные затраты - это затраты, которые могут быть изменены вследствие принятия решения.</p> <p>Нерелевантные затраты – это затраты, которые не зависят от принятия решений.</p> <p>Например, решается вопрос: приобрести или арендовать компьютер для ведения бухгалтерского учета. Стоимость компьютера и арендная плата являются релевантными затратами, а стоимость программного обеспечения – нерелевантные затраты, поскольку они будут иметь место в обоих случаях. Разница между стоимостью компьютера и суммой арендной платы за период его эксплуатации – <u>дифференциальные затраты</u> (затраты, которые составляют разницу между затратами по разным вариантам).</p>	<p>Контролируемые затраты – это затраты, которые менеджер может непосредственно контролировать или может оказывать на них значительное влияние (например, контролируемые начальником цеха являются расход основных материалов, основная заработная плата производственных рабочих).</p>
<p>Затраты на продукцию – это затраты, связанные с производством (расход материалов, заработная плата, амортизация станков и т.д.) или с приобретением товаров для реализации (чистая стоимость оприходованных товаров).</p> <p>Затраты периода - это затраты, которые не включаются в себестоимость запасов и рассматриваются как затраты того периода, в котором они были осуществлены.</p>	<p>Переменные затраты изменяются в общей сумме прямо пропорционально изменениям объема производства.</p> <p>Постоянные затраты – затраты, которые остаются без изменения.</p>	<p>Неконтролируемые затраты это затраты, которые менеджер не может контролировать или не может оказывать на них значительное влияние (например, неконт-</p>

		тролируемой начальником цеха является амортизация необоротных активов).
<p>Прямые затраты - это затраты, которые могут быть отнесены непосредственно к определенному объекту затрат экономически целесообразным путем согласно принципа соотношения затрат и выгод. Так, если затраты на отнесение стоимости гвоздей в себестоимость каждого стула превышает стоимость этих гвоздей, то целесообразнее распределить стоимость этих материалов между изделиями косвенным путем.</p> <p>Косвенные затраты – это затраты, которые не могут быть отнесены к определенному объекту затрат экономически целесообразным путем.</p>	<p>Маржинальные затраты – это затраты на производство (или реализацию) одной дополнительной единицы продукции (товара).</p> <p>Средние затраты представляют собой среднюю себестоимость изделия.</p>	
<p>Основные затраты – это совокупность прямых затрат на производство продукции (прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда и прочие прямые затраты).</p> <p>Накладные расходы – расходы по организации, обслуживанию, управлению предприятием. <u>Производственные накладные расходы</u> – это затраты, связанные с процессом производства, которые не могут быть отнесены к определенным изделиям экономически целесообразным путем. Прямые затраты на оплату труда и производственные накладные затраты в сумме составляют <u>конверсионные затраты</u> (затраты на обработку сырья для преобразования его в готовый продукт).</p>	<p>Действительные затраты – это затраты, которые требуют расходования денег или других активов. Эти затраты отражаются в бухгалтерских регистрах по мере возникновения.</p> <p>Возможные затраты (потери) - это выгода, которая утрачивается, когда выбор одного направления действия требует отказаться от альтернативного решения. Возможные затраты не отражают в учетных регистрах и принимают к сведению только в случае использования ограниченных ресурсов.</p>	

<p><u>Непроизводственные накладные затраты</u> - это расходы на управление, сбыт продукции и другие функции бизнеса (административные расходы, затраты на сбыт, прочие операционные расходы, финансовые и прочие расходы).</p>		
--	--	--

1.3. Организация управленческого учета на предприятии

Промышленные предприятия накопили богатый опыт внутривозводского планирования себестоимости продукции по экономическим элементам, статьям и технико-экономическим факторам, составлению плановых калькуляций, смет (бюджетов), распределению накладных расходов. Эти ценные наработки следует с большой пользой использовать в современных условиях для организации внутрихозяйственного управления.

Развитие рыночных отношений, децентрализация управления экономикой обусловили рост потребности руководства предприятия в своевременной информации для принятия краткосрочных и стратегических управленческих решений. Такую информацию невозможно получить в системе традиционного бухгалтерского учета, ориентированного на отражение операций, которые уже состоялись в прошлом. Поэтому необходимость развития управленческого учета в РФ уже не вызывает сомнений.

Создание на предприятии системы управленческого учета практически невозможно без правильной классификации процессов и технологий в соответствии с систематикой управленческого учета, что позволит выработать правильную методологию учета затрат, определения результатов деятельности подразделения, да и наконец, просто определения системы управленческой отчетности подразделения. В общем виде схему генерации управленческого учета можно представить следующим рисунком (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Генерация управленческого учета

Из него видно, что в основе управленческого учета лежат три источника:
- технология бизнеса в целом и конкретного вида деятельности в частности;

- учетная политика предприятия и правила бухгалтерского учета конкретного вида деятельности;

- нормативная база конкретного вида бизнеса.

На их основе формируется собственно управленческий учет, который представляет собой систему организации, сбора и агрегирования данных с учетом конкретной управленческой задачи. После завершения процесса формирования управленческого учета формируется «внешний интерфейс» управленческого учета, состоящий из трех тесно взаимосвязанных систем (трех составных частей):

- учета затрат (интерфейс с финансами);

- показателей деятельности (интерфейс с регулярным менеджментом);

- управленческих отчетов (интерфейс с системой принятия решений).

Важнейшим фактором при создании системы управленческого учета является ее экономическая эффективность. Это те выгоды, которые предприятие получает от наличия системы учета за счет улучшения качества принимаемых решений. Экономическая эффективность в значительной степени диктует как масштаб системы управленческого учета, так и степень ее компьютеризации, т.е. определяет, какие функции целесообразно реализовать с помощью компьютеров и программного обеспечения, а какие - введением организационных процедур в подразделениях и на предприятии в целом. Необходимо подчеркнуть, что именно организационные мероприятия являются ключевым компонентом, определяющим в целом успех или неудачу построения эффективной системы управленческого учета.

Система управленческого учёта состоит из следующих компонентов:

1. Материальные компоненты: отдел или специалист, занимающийся данной работой; оргтехника; программное обеспечение.

2. Нематериальные компоненты: параметры управленческого учёта (направления, центры дохода, центры затрат); план счетов для управленческого учета; система кодов для кодировки движения денежных средств; форматы отчетов о затратах (с группировкой по центрам затрат и видам затрат), отчёта о прибылях и убытках, отчётов анализа полученных системой управленческого учёта финансовых результатов, др.; учётная политика.

3. Процедурные компоненты: система отношений по поводу сбора информации для нужд управленческого учёта; наличие различных уровней системы управленческого учёта.

Параметры управленческого учёта являются основным нематериальным компонентом системы. Они выявляются специалистом, ставящим систему управленческого учёта, согласовываются с высшим руководителем предприятия, который является основным пользователем информации, и утверждаются им на более или менее длительный период. Параметры управленческого учёта - это направления, центры дохода и центры затрат.

Управленческий учет не регламентируется и не регулируется государственными органами. Он организовывается руководством предприятия на основе общих принципов исходя из внутренних проблем руководства.

Создание целостной системы учета на предприятии предусматривает активное применение специфического элемента регулирования – учетной политики. Учётная политика представляет собой набор правил, в совокупности отвечающих на вопрос, что и как отражается в системе управленческого учёта. Она является основным документом, обеспечивающим непрерывность и преемственность управленческого учёта.

Учётная политика – понятие достаточно широкое, охватывающее все разделы учетного процесса. Именно поэтому целесообразно в приказе об учетной политике фиксировать только наиболее общие вопросы, а частные оформлять в виде приложений к приказу.

Приказ обязывает планово-экономическую службу предприятия планировать состав и сумму расходов в соответствии с принятой учетной политикой, бухгалтерию — вести регистры бухгалтерского учета и учитывать расходы, все остальные службы предприятия — оформлять первичные документы и производить их шифровку исходя из характеристики и содержания статей расходов.

Сейчас появилась возможность принятия решений по управлению, формированию финансовой информации в системе бухгалтерского учета через вариантность. Кроме того, в системе нормативных актов, регулирующих учет, появился третий уровень - внутренние рабочие документы предприятия. Эти-то документы в совокупности и представляют собой учетную политику предприятия в широком смысле слова.

Руководство должно быть убеждено, что получаемая им информация, на которой основываются его решения, точна. Для этого необходима разработка пакета внутренних документов предприятия, которые будут эффективно смягчать существенные факторы делового риска. При этом должно особым условием являться то, чтобы внутренние рабочие документы предприятия не противоречили бы нормативным и законодательным актам более высокого порядка.

Следующим шагом является настройка Плана счетов для управленческого учета. Данные (особенно по затратам и выручке) могут передаваться из системы финансового учета в систему управленческого. Просто в финансовом учете мы показываем общий результат, а в управленческом – его детализируем.

Разработчики Плана счетов, учитывая необходимость внедрения интегрированной системы учета на предприятиях, предусмотрели возможность применения его в целях организации управленческого учета. В частности, в Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденной приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н, указано, что аналитический учет по счету 20 «Основное производство» ведется по видам выпускаемой продукции (работ, услуг) и по подразделениям организации. При помощи построения финансового учета можно на базе Плана счетов бухгалтерского учета открыть дополнительные субсчета и аналитические статьи для ведения управленческого учета в организации. В первую очередь это будет эффективно для малых и средних предпри-

ятий, не имеющих условий для создания отдельной службы ведения управленческого учета. При такой трансформации финансового учета предприятия могут применять систему калькулирования, используемую в управленческом учете, а именно: систему калькулирования переменных расходов (директ-костинг).

При организации управленческого учета важным является определение методов учета расходов на производство и калькулирования себестоимости продукции, которые обуславливаются характером произведенной продукции и особенностями технологического процесса. В зависимости от этого на предприятиях могут использоваться простой, позаказный, попередельный методы учета затрат и такие методы калькулирования, как метод прямого счета, метод исключения затрат, коэффициентный, индексный, комбинированный, нормативный методы. Подробная характеристика этих методов будет дана во втором разделе учебного пособия.

В результате калькулирования определяется **себестоимость** продукции – выраженные в денежной форме текущие затраты на ее производство. Термин «себестоимость» появился в 1912 году в трудах А. П. Рудановского, М. П. Тер-Давидова и М.Ф. фон Дитмара. До этого писали: «своя стоимость», «общая стоимость», «собственная стоимость», «стоимость производства», «фабричная стоимость», «стоимость», «действительная стоимость», «продуктивная стоимость», «стоимость себя», «заводская стоимость», «фактическая стоимость», «полная цена», «истинная цена». Приведенный перечень из 13 синонимов показывает, как долго и как тяжело искали бухгалтеры нужное слово. Себестоимость победила не из-за своей точности, а из-за своей благозвучности.

Принцип себестоимости и сегодня определяется при таких условиях:

он объективен, поскольку оценка во всех случаях базируется на документах, и, что самое главное, за предмет оценки была уплачена соответствующая сумма денег;

выплывает из принципа двойственности, потому что факты хозяйственной жизни регистрируются в учете в той оценке, в которой они происходили;

имущество приходится по цене приобретения;

реально отражаются финансовые результаты, так как на них не влияют последствия изменения цен.

Исходя из вышесказанного калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) должно базироваться на следующих принципах (рис. 1.2).

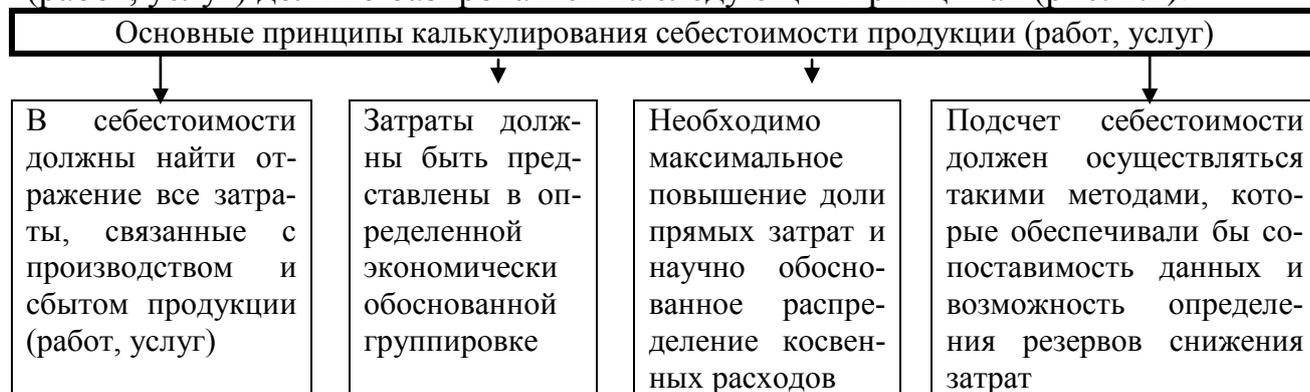


Рис. 1.2. Основные принципы калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг)

Следующее звено цепочки – бизнес-план. Это - наиболее важный источник аккумуляции стратегической информации и способ прямого управленческого воздействия на будущее положение предприятия, описывающий пути достижения прибыльности.

Апофеозом постановки интегрированного учета на предприятии должно стать появление внутренних отчетов. На Западе они являются базовыми при построении учетной системы. В финансовой отчетности предприятие рассматривается как единое целое. В связи с этим детальная оценка отдельных узких вопросов очень затруднительна и требует предварительной подготовки необходимой для этого информации путем создания второго уровня отчетности, который, помимо общих результатов в целом по предприятию, мог бы давать информацию о результатах деятельности его составных частей, подразделенных на отдельные звенья учета.

Отсюда вытекает цель составления внутривозвращаемой отчетности, охватывающей все предприятие снизу доверху. Она направлена на удовлетворение информационных потребностей внутрифирменного управления путем представления стоимостных и натуральных данных (показателей), позволяющих оценивать и контролировать, прогнозировать и планировать деятельность структурных подразделений предприятия или отдельные направления его деятельности, а также отдельных менеджеров. Цель составления внутренней отчетности обуславливает ее периодичность и формы, а также набор показателей. Точность и объем приводимых данных могут варьироваться в зависимости от организационно-технологических и экономических особенностей конкретного предприятия, цели управления применительно к данному объекту учета, содержанию полномочий и ответственности, делегированных конкретному структурному подразделению или его менеджеру. В связи с этим разработка внутренней отчетности является прерогативой предприятия. Ее содержание, формы, сроки и обязанности представления, пользователи различаются в зависимости от условий хозяйствования на конкретном предприятии.

Соблюдение условий постепенности и интеграции необходимо и в ходе автоматизации учета – заключительного и неизбежного этапа в создании современной учетной системы.

Управленческий учет призван обслуживать систему управления, которая включает функции планирования, учета, анализа, контроля, нормирования и др. Поэтому благодаря привлечению перечисленных видов информации управленческий учет формируется как целостная система с принципиально новыми качествами, не характерными для ее составляющих. Таким образом, система управленческого учета — не конгломерат, а целостная интегрированная система, при изъятии из которой хотя бы одного из компонентов (видов информации) она частично или полностью утратит свою жизнеспособность, превратившись в очередной источник неоправданных расходов.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Предпосылки управленческого учета, генезис его отправных идей.
2. Сущность управленческого учета, его место в системе менеджмента.
3. Концептуальные принципы управленческого учета.
4. Цели и функции управленческого учета.
5. Предмет управленческого учета.
6. Объекты и субъекты управленческого учета.
7. Основные общеметодологические конструкции управленческого учета.
8. Методические приемы управленческого учета.
9. Требования к информации, формируемой в среде управленческого учета.
10. Организационные формы в управленческом учете: сущность, признаки-основания, их определяющие.
11. Однокруговой принцип построения счетов и системы учета, из него вытекающие.
12. Двухкруговой принцип построения счетов и системы учета, из него вытекающие.
13. Сравнительная характеристика управленческого и финансового учета.
14. Какие классификационные признаки затрат на производство имеют учетное значение и в чем оно проявляется?
15. Направления классификации затрат для принятия управленческих решений.
16. Направления классификации затрат для оценки запасов и определения финансовых результатов.
17. Направления классификации затрат для их контроля и регулирования.
18. Современные модели учета, сформировавшиеся на основе учета полных затрат.
19. Современные модели учета, сформировавшиеся на основе учета частичных затрат.
20. Концепции поглощения затрат и соответствующие им системы: традиционный и рыночный подходы.

ТЕСТЫ

1. Управленческий учет является составляющей:
 - а) менеджмента
 - б) планирования
 - в) внутреннего аудита
 - г) корпоративной культуры
2. Управленческий учет как система сформировался:
 - а) в середине XIX столетия
 - б) в начале XX столетия
 - в) в середине XX столетия

- г) ни один ответ не является правильным
- 3.** Управленческий учет отличается от финансового учета:
- а) детализацией информации
 - б) открытостью данных
 - в) направленностью во времени
 - г) всеми приведенными характеристиками
- 4.** Финансовый и управленческий учет:
- а) используют информацию исключительно о прошлых событиях
 - б) имеют одинаковую цель
 - в) используют одну информационную систему
 - г) должны вестись всеми бухгалтерами
- 5.** Порядок ведения управленческого учета:
- а) регламентируется Министерством финансов
 - б) определяется Международной федерацией бухгалтеров
 - в) описан в налоговом законодательстве
 - г) устанавливается руководством предприятия
- 6.** В англосаксонских странах ведение управленческого учета по обыкновению является обязанностью:
- а) подраздела казначея
 - б) подраздела контролера
 - в) отдела внутреннего аудита
 - г) отдела персонала
- 7.** Переплетенная система учета предусматривает:
- а) внебалансовый учет затрат по центрам ответственности
 - б) корреспонденцию счетов финансового и производственного учета
 - в) отдельное ведение финансового и производственного учета в системе счетов
 - г) отсутствие счетов производственного учета
- 8.** Самой крупной профессиональной организацией специалистов по управленческому учету является:
- а) Привилегированный институт управленческих бухгалтеров Великобритании
 - б) Институт управленческих бухгалтеров США
 - в) Федерация профессиональных бухгалтеров и аудиторов
 - г) Американский институт сертифицированных общественных бухгалтеров
- 9.** Нормы этического поведения специалистов по управленческому учету не предусматривают:
- а) конфиденциальности
 - б) независимости
 - в) компетентности
 - г) объективности
- 10.** Курс по управленческому учету является составляющей профессиональной сертификации, которую осуществляет:
- а) Аудиторская палата

- б) Общество финансовых аналитиков
- в) Федерация профессиональных бухгалтеров и аудиторов
- г) ни один ответ не является правильным

11. Какие из указанных расходов относятся к непроизводительным:

- а) охрана труда
- б) потери от брака
- в) содержание аппарата управления цеха
- г) амортизация зданий, сооружений, инвентаря.

12. Какие из указанных расходов относятся к непроизводительным:

- а) износ малоценных необратимых активов
- б) содержание аппарата управления цеха
- в) внутризаводское перемещение грузов
- г) пособие по нетрудоспособности, возникшей вследствие производственной травмы

13. Какие из перечисленных расходов включаются в себестоимость продукции:

- а) расходы, связанные с управлением производством
- б) проценты за банковский кредит
- в) потери от уценки производственных запасов и готовой продукции
- г) расходы по реализации основных средств

14. Какие из перечисленных расходов являются финансовыми:

- а) потери от участия в капитале
- б) отчисления в фонд социальной защиты инвалидов
- в) расходы на воспроизводство основных производственных фондов
- г) расходы, связанные с набором рабочей силы

15. Конверсионные расходы - это:

- а) сумма прямых материальных и прямых трудовых расходов
- б) сумма прямых трудовых расходов и производственных накладных расходов
- в) все производственные расходы
- г) все периодические расходы

16. Предприятие создает изделия по конкретным заказам клиентов. К какой категории расходов нужно отнести зарплату рабочих, изготавливающих эту продукцию:

	Прямые расходы	Добавленные (конверсионные) расходы
а)	Да	Да
б)	Да	Нет
в)	Нет	Да
г)	Нет	Нет

17. Обосновано определены заведомо прямые материальные расходы, прямые трудовые расходы и общепроизводственные расходы на единицу продукции известны как:

- а) периодические расходы
- б) сменные расходы
- в) определенные расходы

г) стандартные расходы

18. Дифференциальные расходы - это:

а) расходы, которые могут измениться вследствие принятия решения

б) прямые расходы на производство, которые зависят от объема производства

в) расходы, которые составляют разность между расходами при альтернативных решениях

г) расходы, которые не зависят от принятого решения

19. Постоянные расходы - это:

а) расходы, которые остаются неизменными независимо от объемов производства в расчете на единицу продукции

б) расходы, которые остаются неизменными в случае изменения объема деятельности или другого фактора расходов

в) расходы, которые изменяются постепенно при изменении объема производства

г) расходы, которые изменяются, но не прямо пропорционально по отношению к объему производства

20. Каково поведение переменных и постоянных расходов на единицу продукции при уменьшении объема производства в релевантном диапазоне:

	Переменные расходы	Постоянные расходы
а)	Увеличиваются	Уменьшаются
б)	Не изменяются	Увеличиваются
в)	Уменьшаются	Не изменяются
г)	Уменьшаются	Увеличиваются

ОТВЕТЫ НА ТЕСТЫ

1 – а	6 – в	11 – б	16 – а
2 – в	7 – б	12 – г	17 – г
3 – а	8 – б	13 – а	18 – в
4 – в	9 – б	14 – а	19 – б
5 – г	10 – г	15 – б	20 – б

СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ МОДУЛЬ 2 УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Бюджетирование доходов и расходов

Любая предпринимательская деятельность начинается с определения ее цели и постановки задач, решение которых приведет к достижению этой цели. В связи с этим одной из важнейших функций управленческого учета является планирование будущей деятельности предприятия.

Бюджетирование – процесс планирования будущих операций и оформление его результатов в виде системы бюджетов. **Бюджет** – план будущих операций, выраженный в определенных единицах измерения (преимущественно в денежных).

Бюджетирование осуществляется в двух **направлениях**:

- 1) подготовка функциональных бюджетов (бюджетов подразделений);
- 2) разработка стандартов (норм) затрат на производство отдельных изделий (работ, услуг).

Взаимосвязь этих направлений состоит в том, что на основе бюджетов отдельных подразделений определяется ставка распределения их накладных расходов между отдельными видами продукции. Это дает возможность составить нормативную калькуляцию производственной себестоимости единицы продукции.

Функциональные бюджеты являются информационной базой сводного бюджета, представляющего собой совокупность бюджетов, обобщающих будущие операции всех подразделений предприятия. Сводный бюджет включает две группы бюджетов: операционные и финансовые. Операционные бюджеты – это совокупность бюджетов расходов и доходов, обеспечивающих составление бюджета прибыли. К операционным относятся: бюджет продаж, запасов, прямых материальных затрат, прямых расходов на оплату труда, производственных накладных расходов, себестоимости готовой продукции, себестоимости реализованной продукции, расходов на управление, расходов на сбыт, а обобщающим является бюджет прибыли.

Финансовые бюджеты - совокупность бюджетов, отражающих запланированные денежные потоки и финансовое состояние предприятия (бюджет капитальных инвестиций, бюджет денежных средств, бюджетный баланс).

В зависимости от механизма использования бюджеты подразделяются на статические, гибкие и специальные.

Статический (твердый) бюджет – бюджет, рассчитанный на конкретный уровень деловой активности предприятия, когда доходы и расходы прогнозируются исходя из определенного планируемого объема реализации. С помощью сопоставления статического бюджета с фактическими результатами определяется реальный уровень деятельности, достигнутый предприятием.

Гибкий бюджет – это бюджет, составляемый не для конкретного уровня деловой активности, а для определенного его диапазона (области релевантности). Он составляется таким образом, чтобы учитывать возможные изменения

затрат в зависимости от изменения уровня производства и реализации, то есть представляет собой динамическую базу для сравнения достоверных результатов с запланированными показателями. При составлении гибкого бюджета для переменных затрат определяются нормы на единицу продукции, в то время как постоянные затраты планируются в твердой сумме.

Гибкая смета используется с целью полного распределения косвенных расходов при недогрузке мощностей. При ее исчислении за какой-нибудь месяц постоянные расходы относятся на производство в полном размере (1/12 часть от годовой величины), а переменные - в размере, прямо пропорциональном степени загрузки предприятия. В таблице 2.1 приведен пример распределения косвенных расходов в месяце недогрузки производственных мощностей с помощью твердых и гибких сметных ставок.

Таблица 2.1

**Распределение косвенных расходов главных секций
с помощью твердых и гибких смет**

Исходные данные: постоянные расходы планируются на год в сумме 24000 руб., переменные – 36000 руб. Предполагаемая деловая активность – 12000 чел-час. Фактическая деловая активность в отчетном месяце составляет 70%.	
ТВЕРДАЯ СМЕТА	ГИБКАЯ СМЕТА
<p>Твердая сметная ставка = $(24000+36000) : 12000 = 5$ руб./чел-час.</p> <p>В твердую сметную ставку входят 2 руб. постоянных расходов $(24000 : 12000)$ и 3 руб. переменных расходов $(36000 : 12000)$, приходящихся на 1 чел-час деятельности.</p> <p>Если фактическая деловая активность соответствует плановой, ежемесячно косвенные затраты будут списываться в сумме 5000 руб. $[(24000 + 36000) \text{ руб.} : 12 \text{ мес.}]$.</p> <p>Переменные расходы зависят от объема деятельности, поэтому в случае снижения последнего они уменьшатся, что будет соответствовать сумме их списания.</p> <p>Каждый месяц в Дт счета косвенных расходов будет отнесено 2000 руб. постоянных расходов $(24000 \text{ руб.} : 12 \text{ месяцев})$ независимо от объема производства. А с Кта этого счета в Дт счета производства в случае снижения деловой активности будет списана меньшая сумма: в данном примере – 1400 руб. $(2000 \times 0,7)$.</p> <p>Остальные 600 руб. остаются в качестве нераспределенного остатка в Дте счета косвенных расходов.</p>	<p>Расходы, относящиеся к отчетному месяцу при 70 %-ной загрузке производственных мощностей:</p> <p>Постоянные расходы - 2000 руб. Переменные расходы – 2100 руб. $(36000 \text{ руб.} : 12 \text{ мес.} \times 0,7)$.</p> <p>ИТОГО 4100 руб.</p> <p>Количество чел-час, отработанных в данном месяце, составляет 700 $(12000 \text{ чел-час} : 12 \times 0,7)$.</p> <p>Гибкая сметная ставка = $4100 \text{ руб.} : 700 \text{ чел-час} = 5,86$ руб./чел-час.</p> <p>С Кта счета косвенных расходов в Дт счета производства будет списано 4100 руб., а не 3500 руб. $(5000 \text{ руб.} \times 0,7)$, как это следовало бы при использовании твердой сметной ставки, равной 5 руб./чел-час.</p> <p>Следовательно, при использовании гибкой сметы на счете косвенных расходов не останется 600 руб. $(4100 - 3500)$.</p>

Гибкая смета используется и при ретроспективном анализе отклонений от установленных норм расхода ресурсов (см. вопрос 2.6).

Специальные бюджеты составляются по мере необходимости с учетом конкретных задач, стоящих перед управленческим аппаратом. К специальным бюджетам относятся:

- простейший бюджет – бюджет, составленный на основе предыдущего с помощью простой индексации;
- дополнительный бюджет – составляется для расчета необходимых средств в целях финансирования мероприятий и операций, не включенных в обычный бюджет;
- модифицированный бюджет – бюджет, составляемый при планировании объема продаж на необычно высоком уровне;
- стратегический бюджет – разрабатывается на длительный период времени, совмещая в себе элементы стратегического планирования и традиционного бюджетирования и другие.

Цель разработки плана по себестоимости продукции - определение плановых минимальных, но обеспечивающих нормальный ход процесса производства, экономически обоснованных общих затрат на производство. Для достижения поставленной цели бюджетирования необходимо решить следующие задачи:

- 1) расчет стоимости ресурсов, необходимых для производства продукции, и изыскание возможности для выполнения производственной программы с наименьшими затратами;
- 2) определение общей величины затрат на производство;
- 3) исчисление себестоимости производства каждого вида продукции, являющейся критерием нижнего уровня цен, а также рентабельности изделий как условий формирования производственной программы;
- 4) создание основы для определения внутрипроизводственных экономических отношений: организации аренды, подряда, иных форм оплаты и стимулирования труда.

К плану предъявляются следующие **требования**:

- 1) оптимизация структуры и условий производства (качественные показатели, сменность и т.д.);
- 2) оптимизация процесса производства, усовершенствование его организации и управления, повышение технического уровня;
- 3) рациональный выбор используемых материальных ресурсов;
- 4) взаимосвязь затрат с выпускаемой продукцией;
- 5) вычитание затрат, которые не включаются в расчет себестоимости продукции и возмещаются за счет других источников;
- 6) распределение по периодам единоразово понесенных затрат, обеспечивающих производство в течение длительного времени.

Исходными данными для планирования являются:

- плановые объемы производства продукции в натуральном и стоимостном выражении;
- нормы расхода производственных ресурсов, затрат труда;

- договоры на поставку материалов и выпускаемой продукции, обслуживание производства и установление хозяйственных связей;
- экономические нормативы (нормы амортизации, отчислений на социальные мероприятия, налогов и т.д.);
- планы организационно-технических мероприятий по техническому переоснащению и усовершенствованию организации производства, экономии материалов, улучшению использования труда.

Планирование себестоимости производится в несколько **этапов**:

- 1) составление сметы затрат и калькулирование себестоимости продукции и услуг вспомогательных цехов;
- 2) составление баланса распределения продукции и услуг вспомогательного производства по калькуляционным направлениям и по внутризаводским подразделениям-потребителям;
- 3) составление сметы затрат, связанных с подготовкой и освоением производства продукции, пусковых затрат, возмещения износа специальных инструментов, устройств и других специальных затрат, общепроизводственных расходов по цехам основного производства с дальнейшим обобщением их по предприятию, административных расходов и расходов на сбыт;
- 4) калькулирование себестоимости единицы продукции по видам, расчет себестоимости товарной и реализуемой продукции;
- 5) составление сводной сметы затрат на производство.

Бюджетирование может быть приростным или «с нуля». Приростное бюджетирование – составление бюджетов на основе фактических результатов, достигнутых в предыдущем периоде. Бюджетирование «с нуля» - планирование доходов и расходов так, будто деятельность осуществляется впервые. Исходя из этого, выделяют **два метода расчета плановой себестоимости**:

- 1) Укрупненные расчеты изменения базисного уровня затрат производятся на стадии составления проекта годовых планов с целью определения и изучения динамики затрат и прибыли, эффективности производства, проверки согласованности натуральных показателей плана. Основным методом укрупненного планирования себестоимости – расчет изменения уровня затрат по факторам;
- 2) Сметно-нормативные расчеты величины необходимых затрат нужны для наиболее полного учета конкретных условий деятельности предприятий и более точного определения величины необходимых затрат на производство для рациональной организации внутривыпускных экономических отношений и контроля затрат.

2.2. Объекты и методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг)

Система производственного учета включает **две стадии**: накопление затрат и отнесение затрат. На первой стадии затраты группируются по однородным элементам: материальные расходы, расходы на оплату труда, отчисления на социальные мероприятия, амортизация, прочие расходы. На втором этапе

они относятся к объектам затрат. При этом прямые расходы могут быть отнесены к соответствующим объектам на основе первичных документов, а косвенные – распределяются между объектами пропорционально величине определенного фактора (человеко-часы, машино-часы, основная заработная плата производственных рабочих и т.п.).

Порядок отнесения затрат зависит от количества и взаимосвязи объектов. На промышленных предприятиях затраты обычно относятся к соответствующим подразделениям, а затем – к видам продукции (услуг, работ), которые вырабатываются этими подразделениями.

Объекты учета затрат – это первичные учетные единицы, по которым ведется аналитический учет затрат (операция, стадия, технологический процесс, производство в целом, с одной стороны; деталь, узел, отдельный вид продукции, группа изделий, заказ, с другой).

Объекты калькулирования – продукты труда предприятий (вся вырабатываемая товарная продукция без внутривозвратного оборота, незавершенное производство) и их структурных подразделений (заказ, изделие, продукт (полуфабрикат), передел (стадия, фаза).

Калькуляционные единицы – измерители объектов калькулирования, средство измерения потребительной стоимости продукта труда (1т угля, 1 т чугуна, 1 кг сахара, 1 м ткани и т.д.).

Метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции – совокупность приемов документирования и отражения расходов на изготовление продукции, обеспечивающих определение ее фактической себестоимости.

Методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции можно сгруппировать по трем признакам:

- 1) по объектам учета затрат;
- 2) по полноте учитываемых затрат;
- 3) по оперативности учета и контроля затрат (рис. 2.1).

Методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг)			
<i>По объектам учета затрат</i>		<i>По полноте учитываемых затрат</i>	<i>По оперативности учета и контроля затрат</i>
традиционные	нетрадиционные		
1) позаказный 2) простой (одно-процессный, одно-передельный) 3) попередельный (многопроцессный) 4) нормативный	1) система «точно в срок» (JIT) 2) ABC-костинг 3) бенчмаркинг 4) LCC 5) таргет-костинг 6) кайзен-костинг 7) кост-киллинг	1) калькулирование полной себестоимости (абзорпшен-костинг) 2) калькулирование неполной («усеченной») себестоимости (директ-костинг)	1) учет и калькулирование фактической (исторической) себестоимости 2) учет и калькулирование нормативных расходов (стандарт-кост)

Рис. 2.1. Методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг)

По объектам учета затрат в отечественной практике выделяют три метода:

- позаказный;
- простой (однопроцессный, однопеределный);
- попеределный (многопроцессный).

Позаказный метод родоначальник всех других методов учета затрат. Применяется в индивидуальном и мелкосерийном производстве при изготовлении единичных неповторяющихся изделий, а также в ремонтно-механических цехах при осуществлении ремонтных и строительных работ. Объектом учета и калькулирования является отдельный заказ. Себестоимость заказа определяется не периодически, а лишь по его окончании.

Можно выделить следующие шаги для отнесения затрат на конкретный заказ:

- 1) определение заказа как объекта учета затрат и калькулирования;
- 2) учет прямых затрат, связанных с заказом;
- 3) выбор и расчет базы распределения накладных расходов;
- 4) отнесение накладных расходов на заказ с использованием соответствующей базы распределения;
- 5) определение общих затрат по заказу.

Разновидностью позаказного метода является поиздельный метод, при котором в рамках отдельного заказа изготавливаются одинаковые изделия. При этом себестоимость определяется не по заказу в целом, а по отдельному изделию, то есть объектом учета выступает заказ, а объектом калькулирования - изделие.

Простой (однопроцессный, однопеределный) метод применяется на предприятиях и подразделениях, вырабатывающих в массовых масштабах однородную продукцию, практически не имеющих незавершенного производства (предприятия добывающих отраслей промышленности, электростанции, вспомогательные цеха первой группы).

Все затраты, собранные по счету 20 «Основное производство», относятся на себестоимость однородной продукции, и себестоимость ее единицы определяется методом прямого счета, при котором все затраты делятся на количество (объем) выработанной продукции.

Попеределный (многопроцессный) метод применяется там, где производится массовая, однородная повторяющаяся продукция, процесс изготовления которой состоит из ряда переделов (металлургическая, химическая, текстильная и др. отрасли промышленности). Затраты учитываются по отдельным переделам, а внутри их - по группам или видам продукции и далее - по отдельным калькуляционным статьям.

Часто однопроцессный метод рассматривается как упрощенная разновидность попеределного метода, а термин «попроцессное калькулирование» используют как синоним попеределного метода. Действительно, между ними весьма условная грань, ведь калькулирование по процессам – система калькулирования продукции на основе группировки затрат в пределах отдельных про-

цессов производства. А таких процессов может быть один (и тогда речь будет идти о простом методе) или несколько (попередельный метод).

По полноте учитываемых затрат возможно калькулирование полной и неполной («усеченной») себестоимости.

Для составления финансовой отчетности предприятия применяется система калькулирования полных затрат, при которой в себестоимость продукции включаются все (переменные и постоянные) производственные затраты.

Неполная («усеченная») себестоимость рассчитывается только по переменным производственным расходам, то есть постоянные общепроизводственные расходы не участвуют в расчетах себестоимости конкретных видов продукции.

В зависимости от оперативности учета и контроля затрат различают метод учета фактической (исторической) себестоимости и учет нормативных затрат.

Метод учета фактической (исторической) себестоимости предполагает оценку изготавливаемых изделий (работ, услуг) исходя из фактических расходов на их производство.

Суть **нормативного метода** состоит в разработке научно обоснованных норм расхода ресурсов и их корректировке с учетом изменений; в составлении нормативной, плановой и отчетной калькуляций себестоимости продукции; документальном учете затрат на производство продукции в пределах норм и отклонений от них, в установлении причин и виновников этих отклонений. При нормативном методе фактическая себестоимость определяется как алгебраическая сумма нормативной себестоимости, отклонений от норм и изменений норм.

В таблице 2.2 выделены достоинства и недостатки рассмотренных выше традиционных методов учета расходов.

Таблица 2.2

Преимущества и недостатки традиционных методов учета расходов

Методы	Преимущества	Недостатки
Позаказный	1) позволяет достаточно точно определить расходы на конкретный заказ 2) даёт возможность оценить эффективность отдельных заказов, выявить наиболее прибыльные заказы 3) формирует базу для планирования производственных расходов и отпускных цен по будущим заказам	1) при длительном выполнении заказов текущий контроль уровня расходов практически не осуществляется 2) отсутствие обособленных норм приводит к выявлению незначительных сумм отклонений 3) калькулирование по мере окончательного выполнения заказов затрудняет контроль себестоимости
Попроцессный	1) относительная простота расчётов по сравнению с	1) сложность расчёта усреднённой себестоимости продук-

	<p>другими методами калькулирования себестоимости</p> <p>2) менее трудоёмкий метод учёта по сравнению с позаказным</p> <p>3) направления расходов легко прослеживаются на бухгалтерских счетах, существуют более чёткие границы между разделением ответственности</p> <p>4) не сложен для применения и обеспечивает достоверные данные для калькулирования</p>	<p>ции на определённой стадии процесса производства</p> <p>2) эффективен только при незначительных размерах незавершённого производства</p> <p>3) ограниченная область применения в связи с требованиями запасов полуфабрикатов и готовой продукции</p>
Попередельный	<p>1) учёт материальных расходов организуется таким образом, чтобы обеспечить контроль использования материалов в производстве</p> <p>2) позволяет организовать учёт по местам возникновения расходов и центрам ответственности за расход ресурсов</p>	<p>Фактическую себестоимость продукции определяют по окончании отчетного периода, что лишает руководство предприятия возможности проследить в течение отчетного периода соответствие фактических расходов на производство установленным нормам</p>
Нормативный	<p>1) возможность составления детальных бюджетов</p> <p>2) своевременное устранение негативных явлений в производстве за счет оперативного вмешательства со стороны руководства</p> <p>3) стимулирование руководства и рядовых сотрудников к поиску более эффективных методов работы</p> <p>4) нормативное калькулирование может служить базой для определения себестоимости продукции и цены ее реализации</p>	<p>1) слишком жесткие нормативы негативно отражаются на производственных отношениях, поскольку могут рассматриваться рабочими как невыполнимые</p> <p>2) невозможность применять в случае неоднородности выпускаемой продукции</p> <p>3) зависимость от внешних условий в периоды экономической нестабильности и высокой инфляции</p>

В таблице 2.3 представлены преимущества и недостатки рыночно-ориентированных методов управленческого учета.

Преимущества и недостатки современных систем учета затрат и калькулирования себестоимости продукции

Преимущества системы	Недостатки системы
1	2
Система «точно в срок» (JIT)	
Уменьшение уровня запасов Рост надежности выполнения заказов Снижение риска морального устаревания заказов Совершенствование качества производства	Снабжение осуществляется настолько малыми партиями, что превращается в штучное
ABC-костинг	
Обоснованное отнесение накладных расходов на конкретную продукцию Рост точности калькулирования себестоимости Взаимосвязь получаемой информации с процессом формирования затрат	Необходимы значительные изменения в учетной системе и в системе информационной поддержки Увеличение затрат, связанных с управлением
Бенчмаркинг	
Комплексная оценка управления затратами в организации, по сравнению с организацией-эталонном Оптимизация управления затратами с учетом опыта и технологий других предприятий	При неверном выборе предприятия-эталона снижается эффективность Системность и целенаправленность в применении опыта других организаций
LCC	
Оценки в долгосрочном аспекте понесенных затрат и их покрытия соответствующими доходами Точный прогноз затрат, соотнесение дохода и затрат применительно к производству изделия в целом Сопоставление структуры затрат и структуры доходов	Нет периодизации финансовых результатов Отсутствие определенности в учете накладных затрат: если их не учитывать страдает комплексность используемой информации; если учитывать – информация становится вероятностной Появляются затраты, связанные с получением дополнительной информации
Таргет-костинг	
Производство имеет маркетинговую направленность Установление целевых затрат на новые виды продукции Контроль затрат на стадии разработки продукции.	Потребность в дополнительном времени, серьезных инвестициях при целевом снижении затрат Ограниченность снижения себестоимости до заданного уровня техническими возможностями предприятия
Кайзен-костинг	
Бесперывное снижение затрат и удержание их на заданном уровне	Потребность в мотивации работников и корпоративной концепции
Кост-киллинг	
Способствует быстрому сокращению затрат, возникающих как во внутренней, так и во внешней среде предприятия	Сокращение персонала и затрат на оплату труда Системное применение Подходит к отдельным видам затрат или только для определенных подразделений организаций

2.3. Учет издержек комплексного производства

К затратам комплексных производств относятся затраты, связанные с единым технологическим процессом, в ходе которого изготавливаются два или более продуктов труда. Например, на молочном заводе может производиться молоко, сливки, масло, творог, йогурт и т.п. В комплексных производствах нельзя произвести один продукт без другого. Так, мясокомбинат при убое скота не может выпустить только один вид продукции, так как при разделке получают мясо, жир, кости, шкуру.

Продукты могут быть совместными и побочными. **Совместные продукты** – это два или более продуктов, которые имеют значительную рыночную ценность и не существуют как отдельные продукты до точки раздела. **Побочные** – это продукты, которые имеют незначительную рыночную стоимость и неразделимы с основными продуктами до точки раздела. **Точка раздела** – это точка в технологическом процессе, где совместные и побочные продукты становятся индивидуально идентифицированными.

До точки раздела будут осуществлены комплексные затраты, а любые расходы после этой точки будут делимыми (раздельными), то есть прямыми. Естественно, комплексные затраты должны быть распределены между совместными и побочными продуктами с целью оценки запасов и определения себестоимости произведенной и реализованной продукции для финансовой (внешней), внутренней и налоговой отчетности. Чаще всего используются следующие **методы распределения затрат комплексных производств**:

- 1) метод стоимости продаж в точке раздела;
- 2) метод натуральных показателей;
- 3) метод чистой стоимости реализации.

Рассмотрим сущность каждого метода, используя следующие исходные данные. Предприятие, перерабатывая материал, получает четыре продукта в точке раздела: А, Б, В, Г. Продукт В полностью продается в точке раздела. Остальные продукты можно подвергнуть дальнейшей переработке и получить продукты «супер А», «супер Б» и «супер Г». В отчетном месяце выход продукции в точке раздела составил:

- Продукт А – 300 000 ед.
- Продукт Б – 100 000 ед.
- Продукт В – 50 000 ед.
- Продукт Г – 50 000 ед.

Комплексные затраты на закупку и переработку сырья составили 100 000 руб. Запасов на начало и конец периода не было. Продукта В было реализовано на 50 000 руб. Продукты А, Б и Г подверглись дальнейшей переработке, после чего они были проданы (табл. 2.3).

Таблица 2.3

Информация о переработке и продаже продуктов А, Б и Г (руб.)

Виды продукции	Делимые затраты на переработку	Доход от реализации
Супер А	200 000	300 000
Супер Б	80 000	100 000
Супер Г	90 000	120 000

У предприятия была возможность продать продукты А, Б и Г в точке раздела с получением следующего дохода от реализации (руб.): продукт А – 50 000; продукт Б – 30 000; продукт Г – 70 000.

Распределим комплексные затраты с помощью указанных выше методов (табл. 2.4, 2.5, 2.6) с целью определения валовой прибыли и принятия решений об ассортименте продукции.

Таблица 2.4

Метод стоимости продаж в точке раздела

Показатели	Продукт А	Продукт Б	Продукт В	Продукт Г	Итого
1. Стоимость продажи в точке раздела, руб.	50 000	30 000	50 000	70 000	200 000
2. Доля (п.1 : итого п.1)	0,25	0,15	0,25	0,35	1,00
3. Распределение комплексных затрат, руб. (100000 руб. × п.2)	25 000	15 000	25 000	35 000	100 000
4. Доход от реализации, руб.	300 000	100 000	50 000	120 000	570 000
5. Делимые затраты на переработку, руб.	200 000	80 000	-	90 000	370 000
6. Валовая прибыль, руб. (п.4 – п.3 – п.5)	75 000	5 000	25 000	(5 000)	100 000
7. Рентабельность, % (п.6:п.4×100%)	25,0	5,0	50,0	(4,2)	17,5

Таблица 2.5

Метод натуральных показателей

Показатели	Продукт А	Продукт Б	Продукт В	Продукт Г	Итого
1. Выход продукции, ед.	300 000	100 000	50 000	50 000	500 000
2. Доля (п.1 : итого п.1)	0,6	0,2	0,1	0,1	1,00
3. Распределение комплексных затрат, руб. (100000 руб. × п.2)	60 000	20 000	10 000	10 000	100 000
4. Доход от реализации, руб.	300 000	100 000	50 000	120 000	570 000
5. Делимые затраты на переработку,	200 000	80 000	-	90 000	370 000

руб.					
6. Валовая прибыль, руб. (п.4 – п.3 – п.5)	40 000	0	40 000	20 000	100 000
7. Рентабельность, % (п.6:п.4×100%)	13,3	0	80,0	16,7	17,5

Таблица 2.6

Метод ожидаемой стоимости реализации

Показатели	Продукт А	Продукт Б	Продукт В	Продукт Г	Итого
1. Ожидаемый объем продаж, руб.	300 000	100 000	50 000	120 000	570 000
2. Ожидаемые затраты на дополнительную переработку, руб.	200 000	80 000	-	90 000	370 000
3. Чистая стоимость реализации в точке раздела, руб. (п.1 – п.2)	100 000	20 000	50 000	30 000	200 000
4. Доля (п.3 : итого п.3)	0,5	0,1	0,25	0,15	1,0
5. Распределение комплексных затрат, руб. (100000 руб. × п.4)	50 000	10 000	25 000	15 000	100 000
6. Валовая прибыль, руб. (п.3 – п.5)	50 000	10 000	25 000	15 000	100 000
7. Рентабельность, % (п.6:п.1×100%)	16,7	10,0	50,0	12,5	17,5

2.4. Обобщение затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг)

Организация **сводного учета затрат** зависит от многих факторов: специфики технологического процесса изготовления продукции, выполнения работ, оказания услуг; принятого на предприятии варианта сводного учета; формы счетоводства и др.

Предприятие может выбрать один из двух **вариантов сводного учета затрат** на производство продукции (работ, услуг):

- полуфабрикатный;
- бесполуфабрикатный.

Полуфабрикатный - такой сводный учет затрат, при котором исчисляется себестоимость не только готовой продукции, но и полуфабрикатов собствен-

ного производства. Полуфабрикат - это продукт труда, законченный обработкой в одном или нескольких цехах, предназначенный для передачи в другое подразделение предприятия с целью доведения до полной готовности или отпуску на сторону.

В незавершенном производстве каждого цеха остаются не только его затраты, но и расходы других цехов на полуфабрикаты, находящиеся в данном цехе.

Себестоимость продукции каждого последующего цеха представляет собой сумму его собственных затрат и себестоимости полуфабрикатов предшествующих цехов:

Стоимость исходного сырья + расходы по первому переделу = себестоимость полуфабриката А;

Себестоимость полуфабриката А + расходы по второму переделу = себестоимость полуфабриката Б и т.д. в зависимости от количества переделов = себестоимость готовой продукции.

Для реализации приведенного выше расчета вводятся дополнительная статья калькуляции "Полуфабрикаты".

Недостатками полуфабрикатного варианта являются:

- 1) дополнительные расчеты в связи с необходимостью разложения комплексной статьи "Полуфабрикаты" на составные элементы;
- 2) отражение движения полуфабрикатов в системе бухгалтерских счетов ведет к удорожанию учетных работ.

Преимущества заключаются в следующем:

- 1) для определения остатков незавершенного производства достаточно провести инвентаризацию в том цехе, где находятся полуфабрикаты в данный момент;
- 2) бухгалтерский учет движения полуфабрикатов обеспечивает более жесткий контроль их сохранности.

Бесполуфабрикатный - такой сводный учет, при котором в затратах каждого цеха отражаются лишь собственные расходы, а себестоимость товарной продукции определяется путем суммирования затрат на производство во всех цехах в разрезе калькуляционных статей расходов. Он применяется либо при отсутствии полуфабрикатов (добывающие и энергосиловые отрасли, транспортные хозяйства), либо согласно учетной политике (текстильная промышленность).

При наличии полуфабрикатов их передача из цеха в цех в системе счетов бухгалтерского учета не отражается, а движение контролируется с помощью оперативного учета.

Затраты на незавершенное производство в каждом цехе не соответствуют их фактическому наличию (продукты труда, переданные из других цехов, числятся как их незавершенное производство).

Недостатки этого варианта состоят в следующем:

- 1) для проверки правильности затрат необходимо провести инвентаризацию одновременно во всех цехах, что приводит к значительному удорожанию работ по инвентаризации;

2) оперативный учет движения полуфабрикатов, как правило, не обеспечивает жесткий контроль их сохранности.

Положительным моментом этого варианта является удешевление учетных работ.

Калькулирование производственной себестоимости продукции (работ, услуг) в нашей стране осуществляется по традиционной системе, при которой сначала группируют накладные расходы по производственным подразделениям, а потом распределяют их между видами продукции, исходя из базы распределения, установленной для данного подразделения.

В экономически развитых странах наблюдается отход от традиционных методов учета затрат и калькулирования себестоимости. Это связано со значительными изменениями в сфере техники, технологии и организации производства продукции и необходимостью сокращения продолжительности процесса ее изготовления на основе усиления контроля затрат на всех стадиях жизненного цикла. Дело в том, что технологическое время составляет, как правило, не более 15% процесса производства, а остальное – занимают операции, которые увеличивают затраты, но не себестоимость изделия (транспортировка, хранение, контроль и др.), и требуют к себе особого внимания. Такой подход в конце 80-х годов прошлого столетия был обоснован профессорами Гарвардского университета Р. Купером и Р. Капланом как **калькулирование на основе деятельности**. Это - метод калькулирования, который предусматривает сначала группировку накладных расходов по основным видам деятельности, а потом их распределение между видами продукции исходя из того, какие виды деятельности необходимы для производства этой продукции.

Рассматриваемый метод получил название **системы пооперационного калькулирования себестоимости** (ABC-система, АВ-костинг), поскольку рассматривает отдельную операцию как основной объект калькулирования.

Операция – это событие, задача или единица работы с определенной целью, например проектирование продукта, установка оборудования, его обслуживание, сбыт продукции. ABC-система подсчитывает затраты по отдельным операциям и распределяет их по объектам калькулирования на основе операций, предпринятых для выпуска каждого продукта или услуги (рис. 2.2).

Основные объекты
калькулирования

Распределение на другие
объекты калькулирования



Рис. 2.2. Система пооперационного калькулирования себестоимости (ABC-система, АВ-костинг)

Накладные расходы, которые имеют общий фактор затрат, объединяются в однородные совокупности. При этом накладные расходы, которые традиционно считались постоянными, рассматриваются как долгосрочные постоянные расходы, переменная величина которых связана с изменением соответствующих факторов. Поэтому накладные расходы распределяются между изделиями дифференцированно в разрезе каждой совокупности затрат исходя из величины этих затрат на единицу фактора.

Таким образом, система калькулирования на основе деятельности состоит из двух стадий:

- 1) группировка накладных расходов, имеющих общий фактор затрат, в однородные совокупности затрат;
- 2) включение накладных расходов в себестоимость изделий с использованием ставки на единицу фактора затрат.

Основное внимание в АВ-костинге акцентируется на косвенных затратах, поскольку прямые расходы могут быть относительно легко отслезены по работам или изделиям. Исходя из этого, выделяют три направления совершенствования системы калькулирования:

- 1) использование всех экономически возможных способов прямого отнесения затрат, что позволит снизить сумму косвенных расходов;
- 2) расширение количества групп косвенных затрат до тех пор, пока составляющие в них не станут однородными относительно одной причинно-следственной связи с базой распределения затрат;
- 3) выделение предпочтительной базы распределения для каждой группы косвенных расходов.

В отличие от традиционной системы калькулирования, построенной по принципу «продукция потребляет ресурсы», калькуляция на основе деятельности предусматривает, что продукция потребляет производственные процессы, а они потребляют ресурсы. При этом все операции делятся на 4 группы:

- 1) операции на уровне одного изделия (раскрой, сварка, сверление и т.п.);
- 2) операции на уровне партии изделий (хранение материалов, составление графиков производств, настройка оборудования и др.);
- 3) операции на уровне определенного вида продукции или услуг (проектирование производства, контроль качества и т.д.);
- 4) операции на уровне предприятия (управление, содержание офиса, обучение персонала и др.).

Такая четырехуровневая иерархия в АВС-системе позволяет в рамках указанных выше групп изучить взаимосвязь между определенными видами затрат и их факторами, то есть выделение этих уровней позволяет установить базы распределения определенных групп затрат.

Затраты на единицу выпуска – это ресурсы, на осуществление операций для производства каждой единицы продукции или услуги. Поскольку расходы по этим операциям увеличиваются с каждой дополнительной единицей выпуска, в качестве базы их распределения выступает технологически и организационно обусловленный фактор затрат, например, на раскрой - человеко-часы, на сверление – машино-часы.

Затраты на партию – это ресурсы на осуществление операций применительно к партиям единиц продукции или услуг. Например, на предприятиях, где закупается много различных видов основных материалов, могут быть значительными затраты на поставку, включающие расходы на размещение заказов, получение, хранение материалов и выплаты поставщикам. Эти затраты являются затратами на партию, потому что они соотносятся с количеством размещенных заказов более, чем с количеством или объемом закупленных материалов.

Затраты на определенный вид продукции или услуг – это ресурсы на операции, предпринимаемые для совершенствования и поддержки отдельных продуктов или услуг. Они не зависят от количества единиц или партий выпущенных изделий, а имеют отношение ко всему их виду. Например, затраты на проектирование определенного вида продукции обусловлены сложностью их формы, дизайном и т.п., но не объемами предстоящего выпуска.

Затраты на уровне предприятия – это ресурсы на осуществление операций, которые не связаны с отдельными изделиями или услугами, а обусловлены управлением деятельностью предприятия в целом. Обычно довольно трудно найти четкую причинно-следственную связь между затратами на управление и обслуживание предприятия и базой распределения. Поэтому в финансовой бухгалтерии эти затраты признаются расходами периода. Но распределение указанных затрат между отдельными видами продукции или услуг становится важным в процессе формирования цены на них на базе полной себестоимости. В этом случае, как правило, в качестве базы распределения выступают прямые трудозатраты производственных рабочих.

Поскольку ABC-система позволяет более точно рассчитать себестоимости отдельных видов продукции и услуг, предприятиям целесообразно использовать ее для принятия решений в области ценообразования, продуктовой стратегии и управления затратами.

AB-костинг помогает менеджерам лучше понять структуру затрат, а, следовательно, принять обоснованные управленческие решения, связанные с ценой на конкретные изделия и формированием продуктового портфеля.

Проведение анализа затрат по наиболее важным и дорогостоящим операциям предоставляет множество возможностей для повышения производительности труда, снижения себестоимости и совершенствования производственного процесса.

Характеристика традиционной системы калькулирования и системы калькулирования на основе деятельности представлена на рис. 2.3.

При калькулировании для определения затрат на единицу продукции необходимо все понесенные производственные затраты разделить на количество изготовленных единиц. Расчеты несложны в случае отсутствия незавершенного производства, а именно:

- 1) если технологический цикл состоит из одного этапа (простой метод учета затрат);
- 2) если весь материал, введенный в процесс производства, был переработан за отчетный период.

СИСТЕМЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Традиционная система калькулирования – это метод калькулирования, который предусматривает сначала группировку накладных расходов по производственным подразделениям, а потом распределение их между видами продукции, исходя из базы распределения, установленной для данного подразделения

<i>Стадия 1</i>	<i>Стадия 2</i>	<i>Стадия 3</i>
Отражение прямых расходов, связанных с производством продукции	Отнесение накладных расходов к производственным подразделениям	Распределение накладных расходов между подразделениями пропорционально ставке распределения, установленной для данного подразделения

Система калькулирования на основе деятельности – это метод калькулирования, который предусматривает сначала группировку накладных расходов по основным видам деятельности, а потом распределение их между видами продукции, исходя из того, какие виды деятельности необходимы для производства данной продукции

<i>Стадия 1</i>	<i>Стадия 2</i>	<i>Стадия 3</i>
Отражение прямых расходов, связанных с производством продукции	Группировка накладных расходов в совокупности однородных затрат (например, по операциям обработки, сборки, наладки и т.п.)	Включение накладных расходов в себестоимость изделий с использованием ставки на единицу фактора затрат в разрезе однородных совокупностей расходов (например, по количеству часов, необходимых для сборки изделия)

Рис. 2.3. Характеристика традиционной системы калькулирования и системы калькулирования на основе деятельности

Но, как правило, на начало (конец) периода имеются частично завершенные обработкой единицы продукции. Поэтому понесенные затраты должны быть отнесены как на завершенные производством продукты труда, так и на незавершенные единицы. Калькулирование себестоимости каждого вида продукции в этом случае осуществляется с учетом остатков незавершенного производства:

фактическая себестоимость изготовленной продукции = незавершенное производство на начало месяца + затраты за месяц - незавершенное производство на конец месяца.

Незавершенное производство – это продукция, не прошедшая всех стадий (фаз, переделов) обработки, предусмотренных технологическим процессом (детали, узлы и т.п.), а также изделия неукomплектованные или не прошедшие испытаний и технической приемки.

Остаток незавершенного производства определяется по данным инвентаризации или оперативного учета и оценивается с учетом технологических особенностей того или иного производства (рис. 2.4).

Оценка остатков (излишков, недостач) незавершенного производства	
→	По плановой производственной себестоимости - на предприятиях химической промышленности
→	По фактическим затратам сырья и основных материалов – на предприятиях, производящих лаки и краски, красители и органические продукты, на предприятиях с кратким технологическим циклом
→	По плановым затратам сырья и материалов, покупных полуфабрикатов, топлива и энергии на технологические цели, основной и дополнительной заработной платы, отчислений на социальные мероприятия - на добывающих производствах
→	По фактическим затратам сырья и материалов, загруженных в аппараты, - на предприятиях с непрерывным технологическим процессом
→	По действующей нормативной себестоимости - в цехах с многосерийным и массовым характером производства

Рис. 2.4. Оценка незавершенного производства

В международной практике **при попроцессном калькулировании** расчеты осуществляются посредством использования **эквивалентных единиц** – количество единиц, которое было бы изготовлено, если бы все производство привело только к завершенным единицам. Например, если 500 единиц находятся в незавершенном производстве на конец месяца и степень их готовности 60%, то эквивалентное производство составит 300 единиц ($500 \times 60\%$).

Эквивалентное производство рассчитывается отдельно по материалам и добавленным затратам, при этом количество эквивалентных единиц и их себестоимость зависят от метода оценки запасов, который использует предприятие.

Проиллюстрируем вышесказанное на конкретном примере (таблицы 2.7 - 2.13).

Таблица 2.7

Таблица исходных данных

Показатели	Продукт труда, в натуральных единицах	Основные материалы, руб.	Добавленные затраты, руб.
Незавершенное производство на начало месяца*	8	4 933 600	910 400
Запустили в производство в течение месяца	50		
Завершили производство	46		
Незавершенное производство на конец месяца**	12		
Затраты, понесенные в течение месяца		32 200 000	13 920 000

*Степень завершенности: по основным материалам – 90%, по добавленным затратам – 40%.

**Степень завершенности: по основным материалам – 60%, по добавленным затратам – 30%.

Метод средневзвешенной стоимости

Таблица 2.8

Расчет эквивалентных единиц

Показатели	Физические единицы	Эквивалентные единицы	
		Основные материалы	Добавленные затраты
1. Завершено производством	46	46	46
2. Незавершенное производство на конец месяца	12	7,2 (12 × 60%)	3,6 (12 × 30%)
3. Условно-готовая продукция (п.1 + п.2)	X	53,2	49,6

Таблица 2.9

Расчет себестоимости продуктов труда

№ п/п	Показатели	Основные материалы	Добавленные затраты	Всего
1	Незавершенное производство на начало месяца, руб.	4 933 600	910 400	5 844 000
2	Затраты текущего месяца, руб.	32 200 000	13 920 000	46 120 000
3	Всего затрат, руб. (п.1 + п.2)	37 133 600	14 830 400	51 964 000
4	Эквивалентные единицы по готовой продукции	46	46	X
5	Эквивалентные единицы по незавершенному производству на конец месяца	7,2	3,6	X
6	Условно-готовая продукция, ед. (п.4 + п.5)	53,2	49,6	X
7	Себестоимость единицы продукции, руб. (п.3 : п.6)	698 000	299 000	997 000
8	Себестоимость произведенной продукции, руб. (п.7 × п.4)	32 108 000	13 754 000	45 862 000
9	Незавершенное производство на конец месяца, руб. (п.7 × п.5)	5 025 600	1 076 400	6 102 000

Метод ФИФО

Таблица 2.10

Расчет эквивалентных единиц

Показатели	Физические единицы	Эквивалентные единицы	
		Основные материалы	Добавленные затраты
1. Незавершенное производство на начало месяца	8	7,2 (8 × 90%)	3,2 (8 × 40%)
2. Завершено производством	46	38,8 (46 – 7,2)	42,8 (46 – 3,2)
3. Незавершенное производство на конец месяца	12	7,2 (12 × 60%)	3,6 (12 × 30%)
4. Условно-готовая продукция (п.2 + п.3)	X	46,0	46,4

Таблица 2.11

Расчет себестоимости продуктов труда

№ п/п	Показатели	Основные материалы	Добавленные затраты	Всего
1	Незавершенное производство на начало месяца, руб.	4 933 600	910 400	5 844 000
2	Затраты текущего месяца, руб.	32 200 000	13 920 000	46 120 000
3	Готовая продукция, начатая и законченная в текущем месяце, ед.	38,8	42,8	X
4	Эквивалентные единицы по незавершенному производству на конец месяца	7,2	3,6	X
5	Всего условно-готовой продукции, начатой и произведенной в текущем месяце, ед. (п.3 + п.4)	46,0	46,4	X
6	Себестоимость единицы продукции, начатой и произведенной в текущем месяце, руб. (п.2 : п.5)	700 000	300 000	1 000 000
7	Себестоимость продукции, начатой и произведенной в текущем месяце, руб. (п.6 × п.3)	27 160 000	12 840 000	40 000 000
8	Себестоимость произведенной продукции, руб. (п.1 + п.7)	32 093 600	13 750 400	45 844 000
9	Незавершенное производство на конец месяца, руб. (п.6 × п.4)	5 040 000	1 080 000	6 120 000

Метод нормативных затрат

Таблица 2.12

Расчет эквивалентных единиц

Показатели	Физические единицы	Эквивалентные единицы	
		Основные материалы	Добавленные затраты
1. Завершено производством	46	46	46
2. Незавершенное производство на конец месяца	12	7,2 (12 × 60%)	3,6 (12 × 30%)
3. Условно-готовая продукция (п.1 + п.2)	X	53,2	49,6

Таблица 2.13

Расчет себестоимости продуктов труда

№ п/п	Показатели	Основные материалы	Добавленные затраты	Всего
1	Незавершенное производство на начало месяца, руб.	4 933 600	910 400	5 844 000
2	Затраты текущего месяца, руб.	32 200 000	13 920 000	46 120 000
3	Всего затрат, руб. (п.1 + п.2)	37 133 600	14 830 400	51 964 000
4	Эквивалентные единицы по готовой продукции	46	46	X
5	Эквивалентные единицы по незавершенному производству на конец месяца	7,2	3,6	X
6	Условно-готовая продукция, ед. (п.4 + п.5)	53,2	49,6	X
7	Себестоимость единицы продукции по стандартным затратам, руб.	695 000	295 000	990 000
8	Стандартная себестоимость готовой продукции, руб. (п.7 × п.4)	31 970 000	13 570 000	45 540 000
9	Незавершенное производство на конец месяца по стандартным затратам, руб. (п.7 × п.5)	5 004 000	1 062 000	6 066 000
10	Всего распределено затрат, руб. (п.8 + п.9)	36 974 000	14 632 000	51 606 000
11	Отклонение по общим затратам, руб. (п.3 – п.10)	159 600 (неблагоприятное)	198 400 (неблагоприятное)	358 000 (неблагоприятное)

В таблице 2.14 приведена сравнительная характеристика попроцесных калькуляций, составленных с помощью методов средневзвешенной стоимости и ФИФО.

Сравнение попроцессных калькуляций, составленных с помощью методов средневзвешенной стоимости и ФИФО

№	Метод средневзвешенной стоимости	Метод ФИФО
1	Для расчета себестоимости единицы продукции незавершенное производство на начало периода суммируется с затратами текущего периода	Для расчета себестоимости единицы продукции принимаются только затраты текущего периода
2	Единицы в незавершенном производстве на начало периода учитываются так, будто они были начаты и завершены обработкой в течение периода	Только работа, необходимая для завершения начального остатка, включается в расчет эквивалентных единиц. Запасы, начатые и завершенные обработкой в течение периода, показаны отдельно
3	Все единицы, завершенные обработкой (переданные в другой процесс), учитываются одинаково	Единицы, завершенные обработкой (переданные в другой процесс), делятся на: 1) единицы из незавершенного производства на начало периода; 2) единицы, начатые и завершенные в течение периода
4	Себестоимость единицы продукции включает не только затраты текущего, но и прошлого периода	Себестоимость единицы продукции включает только затраты текущего периода
5	Единицы в незавершенном производстве оцениваются по усредненным затратам	Единицы в незавершенном производстве оцениваются по последним затратам

2.5. Учет издержек производства при методе «затраты-выпуск»

Международная система учета и отчетности базируется на использовании метода «затраты-выпуск», рекомендуемого к использованию нормами международного комитета по бухгалтерским стандартам и Четвертой директивой Европейского экономического сообщества в 1978 г. Создание этого метода начали советские экономисты еще в 1924-1928 годах, а мировое признание он получил в экономике благодаря работам Василия Леонтьева, который за реализацию идей получил Нобелевскую премию в 1973 г.

Основой этого метода является определение финансового результата соизмерением затрат с выпуском в финансовом учете, при этом затраты учитываются лишь по установленным элементам затрат, а выпуск (реализация) определяется в соответствии с торговым правом по моменту передачи товаров или услуг покупателю или перевозчику и не зависит от момента оплаты. В резуль-

тате в финансовой бухгалтерии основой учета затрат является сметная система бухгалтерского учета затрат, то есть система элементов затрат.

Французский закон «О торговых обществах» от 24.07.66 г. предписывает определять финансовый результат отчетного периода как разницу между выручкой, увеличенной на прибыль, и затратами, увеличенными на убытки. Рекомендации торгового законодательства основаны на использовании метода «затраты-выпуск» и используются в акционерных обществах с привлечением или без привлечения общественных сбережений, в обществах с ограниченной ответственностью, в коммандитных простых и акционерных обществах, в обществах с переменным капиталом или кооперативах, в обществах с недвижимостью для промышленности или торговли.

Общий налоговый кодекс Франции определяет финансовый результат как разницу между стоимостью актива на конец и начало периода, за исключением взносов капиталов и отвлечений.

Указанные два метода являются дополняющими друг друга, так как чистый результат за год должен быть одинаков при определении методом «затраты-выпуск» и исходя из изменения чистых активов за период.

Определение финансового результата предприятия производится в финансовой бухгалтерии двумя способами:

1) линейным способом: соизмерением выпуска товаров с прошлыми затратами и отражением вновь созданной стоимости общей суммой с последующей ее детализацией;

2) в виде бухгалтерского счета: с отражением по дебету потребления предприятием прошлого труда и затрат со стороны и вновь созданной стоимости по ее элементам в соответствии с рекомендациями ООН: заработная плата и отчисления на социальное страхование; налоги, включаемые в затраты предприятия в соответствии с действующим законодательством; амортизационные отчисления; отчисления на создание резервов по обесценению оборотных средств, рискам и затратам; другие эксплуатационные затраты.

Соизмерение затрат с выпуском проводилось до начала XX века на счете «Расчеты с покупателями», затем - на специальном счете «Эксплуатация», а с конца 70-х годов - на счете «Прибыли и убытки». Общий финансовый результат устанавливается при первом и втором методах двумя вариантами, обеспечивающими сохранение особенностей французской и англосаксонской систем бухгалтерского учета.

Во французском варианте общий результат работы предприятия определяется путем суммирования эксплуатационного, финансового и чрезвычайного результатов. Эксплуатационными считаются виды деятельности, определенные уставом предприятия: производственная, торговая, строительная, транспортная и др. Финансовой является деятельность, связанная с финансовым и банковским обслуживанием предприятия, выпуском акций, финансовым участием в других предприятиях, предоставлением и получением кредитов. Чрезвычайной называется деятельность по операциям длительного характера, как правило, продолжительностью от 2 до 5 лет. По каждому из видов деятельности произ-

водится соизмерение затрат с выпуском продукции (реализацией) и определение финансового результата.

В англосаксонском варианте результат определяется по функциям предприятия: производство, реализация, администрирование. Канадские фирмы, например, для определения финансового результата используют такую классификацию: производство, транспорт, снабжение, реализация, финансы и бухгалтерия, персонал, администрирование.

Предприятия, использующие план счетов в соответствии с законодательством, определяют прибыль по данным финансовой бухгалтерии. Мелкие предприятия, не использующие план счетов, определяют финансовый результат по изменению чистых активов за период. Лица свободных профессий и осуществляющие индивидуальную трудовую деятельность, а также во многих странах - и мелкие предприятия (фермы) обязаны вести простую бухгалтерию и определять финансовый результат соизмерением затрат с выпуском по данным учета покупок, затрат, амортизационных отчислений и денежных средств.

Таким образом, финансовый результат определяется как минимум тремя разными, но дающими одинаковые результаты, методами:

- 1) соизмерением остатков по активным и пассивным счетам;
- 2) методом «затраты-выпуск» в финансовой бухгалтерии на основе элементов затрат;
- 3) методом «затраты-выпуск» в управленческой бухгалтерии на базе использования статей затрат. При этом финансовый результат определяется по центрам ответственности, сегментам деятельности путем соизмерения затрат с выпуском и корректировкой полученного результата на изменение затрат в незавершенном производстве за период.

Основная особенность определения финансового результата на базе метода «затраты-выпуск» заключается в том, что финансовый результат работы предприятия учитывается без определения фактической себестоимости произведенной, отгруженной и реализованной продукции. В результате достигается значительное снижение трудоемкости учета, повышается его оперативность и усиливается контроль финансовых органов за правильным определением прибыли, повышается уровень финансового анализа в финансовой бухгалтерии. Этот же результат определяется по данным управленческого учета по центрам ответственности, сегментам деятельности, видам реализованной продукции на основании статей затрат. В результате управленческая бухгалтерия преобразуется в маркетинговую и затем - в стратегическую.

Использование вышеуказанного метода приводит к необходимости перехода к двухрядной системе счетов. При однорядной системе построения плана счетов бухгалтерского учета практически все счета участвуют в составлении баланса. Двухрядная система, рекомендуемая Международным комитетом по бухгалтерским стандартам, предполагает четкое разделение счетов на два ряда: балансовые, участвующие в составлении баланса, и операционные, применяемые для определения финансового результата по методу «затраты-выпуск» и используемые в управленческой бухгалтерии.

Благодаря введению налогового учета на базе метода «затраты-выпуск» увеличился контроль государства за правильным исчислением налогооблагаемой прибыли и определением сумм налога на прибыль. Страны, где используется метод налогообложения по принципу соизмерения затрат с выпуском, достигли значительной эффективности функционирования налоговых инспекторов (США, Германия, Франция).

Как показывает мировой опыт, внедрение метода «затраты-выпуск» повышает эффективность финансового и экономического управления, по крайней мере, в два раза и позволяет государству ужесточить контроль за правильным определением финансового результата в целях использования в статистической практике показателя валового национального продукта в соответствии с международными принципами системы национальных счетов. При использовании метода «затраты-выпуск» в финансовом учете для определения финансового результата не нужно проводить калькулирование себестоимости продукции, что значительно упрощает и ускоряет процесс определения результата. Благодаря этому повышается эффективность учета, расширяются управленческие функции учета, поскольку большая часть счетных работников может быть занята в управленческом учете.

В управленческой бухгалтерии финансовый результат определяется по изделиям и на этой основе затем - по внешним и внутренним сегментам деятельности. **Сегмент деятельности** - это любая позиция, по которой определяется результат сопоставления затрат с доходом. Внутренними сегментами деятельности могут быть изделия, центры ответственности; внешними - новые потребности в продукте, зоны и каналы реализации, представительства и др.

Центры ответственности представляют собой производственные подразделения предприятия, руководители которых несут ответственность за их работу на протяжении определенного периода времени. Различают при этом центры затрат, центры прибылей, центры инвестиций. Различие их состоит в степени ответственности и полномочий, делегируемых руководством фирмы своим структурным подразделениям и их менеджерам, что зависит, в свою очередь, от децентрализованной и централизованной организации и управления фирмой. Более подробная информация о центрах ответственности представлена в отдельном параграфе.

Финансовый результат во французском варианте управленческого учета отражается на специальном счете «Аналитический финансовый результат», итог которого, как правило, равен эксплуатационному результату финансовой бухгалтерии. При этом в управленческой бухгалтерии результат устанавливается по статьям калькуляции при использовании полной себестоимости или только по переменным затратам при исчислении усеченной стоимости.

Одной из систем управленческого учета является система «директ-костинг», хорошо известная в Европе. Основной особенностью этой системы является то, что себестоимость продукции учитывается и планируется только в части переменных затрат. Постоянные расходы собираются на отдельном счете и периодически списываются на дебет счета финансовых результатов. При системе «директ-костинг» отчеты о доходах строятся по многоступенчатому прин-

ципу: отчеты имеют не менее двух разделов. Верхний показывает маржинальный доход - разницу между стоимостью и переменными затратами, а нижний – прибыль или убыток (таблица 2.15).

Таблица 2.15

**Определение финансового результата
по системе «директ-костинг»**

№ п/п	Показатели	Виды продукции			Итого
		А	Б	В	
1	Объем реализации, руб.	23000	24000	29000	76000
2	Переменные затраты, руб.	12000	14000	15000	41000
3	Маржа, руб. (п.1 - п.2)	11000	10000	14000	35000
4	Рентабельность, % (п.3 : п.1 × 100%)	47,8	41,7	48,3	46,1
5	Постоянные расходы, руб.	X	X	X	26000
6	Финансовый результат от реализации готовой продукции, руб. (п.3 - п.5)	X	X	X	9000

Исследуя изменение маржинального дохода по отдельным видам продукции, выявляются наиболее рентабельные из них, производство которых планируется в следующем периоде. Более подробная характеристика метода «директ-костинг» приведена в следующем параграфе.

Рассчитывая не только прибыль, но и маржинальный доход, предприятие имеет возможность изучать взаимосвязь между затратами (себестоимостью), объемом производства (выручкой), прибылью (маржинальным доходом) в рамках **анализа «затраты-объем-прибыль»**. Он представляет собой метод системного исследования затрат, объема деятельности и прибыли предприятия для определения:

- объема реализации, который обеспечивает возмещение всех затрат и получение желаемой прибыли;
- величины прибыли при определенном объеме реализации;
- влияния изменений величины затрат, объема и цен реализации на прибыль;
- оптимальной структуры затрат.

В основе анализа «затраты-объем-прибыль» лежит подразделение затрат на переменные и постоянные. Поэтому точность аналитических расчетов в большой степени обусловлена оценкой затрат, которая представляет собой процесс исчисления поведения затрат, то есть установление количественной взаимосвязи между затратами и различными факторами. Эта взаимосвязь выражается **функцией затрат** - математическим описанием взаимосвязи затрат и их факторов ($Y = A + VX$, где Y – совокупные затраты; A – общие постоянные затраты; V – переменные затраты на единицу деятельности; X – значение фактора затрат). Выделяют **шесть методов определения функции затрат**:

1) Технологический анализ – системный анализ деятельности для определения технологической взаимосвязи между затратами и результатом деятельности. Такой анализ требует детального изучения всех операций, их целесообразности, определения потребностей ресурсов и оценки адекватности их использования. Это своеобразный функционально-стоимостной анализ деятельности предприятия. Преимуществом такого анализа является нацеленность на будущие операции, а не на прошедшую деятельность. Но он требует значительных затрат времени и средств;

2) Анализ счетов – предусматривает разделение затрат на переменные и постоянные исходя из соответствующего фактора на основе данных счетов бухгалтерского учета. Этот метод достаточно широко используется на практике. Но следует учитывать, что он в значительной мере основан на опыте и интуиции менеджеров и анализе прошедших событий, вследствие чего его недостатком является определенная субъективность и возможность существенных различий между прошлыми и будущими условиями деятельности. В некоторой степени избежать указанных недостатков можно с помощью серии наблюдений и использования математических методов;

3) Метод высшей-низшей точки – метод определения функции затрат на основе допущения, что переменные затраты – это разница между совокупными затратами при высшем и низшем уровнях деятельности. Это допущение обусловлено тем, что переменные расходы на единицу продукции не изменяются, без изменений остается общая сумма постоянных расходов, значит, рост затрат произойдет за счет роста общей суммы переменных расходов. Поэтому переменные затраты на единицу деятельности рассчитываются как разница затрат в высшей и низшей точках, деленная на разницу уровней деятельности (например, маш.-час, чел.-час. и т.п.) в высшей и низшей точках. Тогда постоянные затраты = затраты в высшей (или низшей) точке – общая сумма переменных расходов, рассчитанная путем умножения фактора затрат (маш.-час. и т.п.) в высшей (или низшей) точке на переменные затраты на единицу деятельности.

Применяется данный метод для анализа смешанных затрат, то есть затрат, состоящих из постоянной и переменной частей (например, расходы на содержание оборудования и т.п.). Например, общие затраты отдела копирования включают как переменные, так и постоянные расходы (амортизацию и обслуживание копировальных машин, зарплату персонала, расход бумаги, тонера, содержание помещения и т.д.). Наибольшее количество копий было сделано в марте (156000 штук), наименьшее – в феврале (120000 штук). Общие расходы в эти месяцы составили соответственно 20 600 руб. и 19 600 руб.

Переменные затраты на 1 копию = $(20600 - 19600) : (156000 - 120000) = 1000 : 36000 = 0,027778$ руб. Постоянные затраты = $20600 - 0,027778 \times 156000 = 20600 - 4333 = 16267$ руб. или $19600 - 0,027778 \times 120000 = 19600 - 3333 = 16267$ руб. Отсюда функция затрат копировального отдела: $Y = 16267 + 0,027778 X$.

Недостатком метода высшей-низшей точки является то, что игнорируются все другие точки, и если они не имеют тесной взаимосвязи с высшей и низ-

шей точками, то функция затрат не будет отражать реальную зависимость между затратами и их факторами;

4) Метод визуального приспособливания – графический подход к определению функции затрат, при котором аналитик визуально проводит прямую линию, принимая во внимание все точки затрат. Этот метод позволяет избежать недостатка метода высшей-низшей точки, но не лишен субъективности, поскольку результаты расчетов существенно зависят от аналитика;

5) Регрессионный анализ – статистическая модель, которая используется для определения среднего значения зависимой переменной величины под влиянием изменения значения одной или нескольких независимых величин:

$$Y = A + B_1X_1 + B_2X_2 + \dots + B_nX_n.$$

В отличие от метода высшей-низшей точки, регрессионный анализ принимает во внимание все данные наблюдений для определения функции затрат. Вместе с тем, регрессионный анализ позволяет избежать недостатков визуального подхода, поскольку предусматривает применение метода наименьших квадратов. Это - статистический метод, позволяющий рассчитать элементы функции затрат таким образом, что квадрат расстояния всех точек изучаемой совокупности до линии регрессии является наименьшим:

$\Sigma Y = NA + B\Sigma X$; $\Sigma XY = A\Sigma X + B\Sigma X^2$, где X – независимая переменная величина (уровень деятельности, который наблюдается); Y – зависимая переменная величина (совокупные или смешанные затраты); A – совокупные постоянные затраты; B – ставка переменных затрат на единицу деятельности; N – количество наблюдений.

б) Упрощенный статистический анализ предусматривает распределение показателей на две группы исходя из возрастания значения X и расчет постоянных затрат на основе средних значений X и Y : $A = (Y_0X_1 - Y_1X_0) : (X_1 - X_0)$, где Y_0 и Y_1 – средние значения затрат; X_1 и X_0 – средние значения объемов деятельности.

Основные направления анализа взаимосвязи «затраты-объем-прибыль» показаны на рис. 2.5.

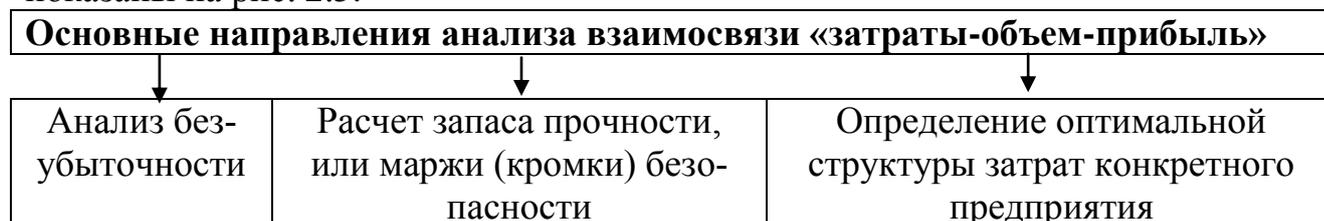


Рис. 2.5. Основные направления анализа взаимосвязи «затраты-объем-прибыль»

Взаимосвязь объема, затрат, прибыли можно изучать и графически, и аналитически. Строится так называемый график **точки критического объема производства (точки безубыточности)**, то есть такого его объема, при котором выручка от реализации продукции равна ее полной себестоимости, а прибыль, соответственно, равна нулю. Из этого определения точки критического объема производства выводится формула ее расчета:

$$K = Z_{\text{ПОСТ}} + Z_{\text{ПЕР}},$$

$$K_{\text{н.е.}} \times Ц = Z_{\text{ПОСТ}} + K_{\text{н.е.}} \times Z_{\text{ПЕР/ЕД}},$$

$$\begin{aligned}
& \text{Кн.е.} \times \text{Ц} - \text{Кн.е.} \times \text{З}_{\text{ПЕР/ЕД}} = \text{З}_{\text{ПОСТ}}, \\
& \text{Кн.е.} \times (\text{Ц} - \text{З}_{\text{ПЕР/ЕД}}) = \text{З}_{\text{ПОСТ}}, \\
& \text{Кн.е.} \times \text{МД}_{\text{ИЗД}} = \text{З}_{\text{ПОСТ}}, \\
& \text{Кн.е.} = \text{З}_{\text{ПОСТ}} : \text{МД}_{\text{ИЗД}},
\end{aligned}$$

где К – точка критического объема производства (точка безубыточности) в стоимостном измерении;

Кн.е. - точка критического объема производства (точка безубыточности) в натуральных единицах измерения (штуки, килограммы, тонны, метры и т.п.);

$\text{З}_{\text{ПОСТ}}$ - величина постоянных затрат в составе текущих издержек производства отчетного периода;

$\text{З}_{\text{ПЕР}}$ - величина переменных затрат отчетного периода;

Ц - цена реализации изделия;

$\text{З}_{\text{ПЕР/ЕД}}$ - величина переменных затрат отчетного периода на единицу изделия;

$\text{МД}_{\text{ИЗД}}$ - величина маржинального дохода на единицу продукции (разница между ценой реализации изделия и величиной его себестоимости, исчисленной по переменным расходам).

Для обеспечения этих аналитических расчетов необходимо вести раздельный учет переменных и постоянных расходов с подсчетом маржинального дохода по изделиям.

Таким образом, точка безубыточности может быть рассчитана тремя методами (рис. 2.6).

Методы расчета точки безубыточности		
Математический (алгебраический) метод	Метод маржинального дохода	Графический метод
<p>основан на применении формул расчета точки безубыточности в денежных и натуральных единицах:</p> <p>1) точка безубыточности в денежных единицах = переменные затраты + постоянные затраты</p> <p>2) точка безубыточности в натуральных единицах = точка безубыточности в денежных единицах : цена за единицу</p> <p>3) точка безубыточности в натуральных единицах = постоянные затраты : (цена за единицу – переменные затраты на единицу)</p>	<p>является модификацией предыдущего метода и базируется на использовании в расчетах маржинального дохода, поскольку маржинальный доход на единицу представляет собой цену за единицу минус переменные затраты на единицу:</p> <p>1) точка безубыточности в натуральных единицах = постоянные затраты : маржинальный доход на единицу</p> <p>2) точка безубыточности в денежных единицах = постоянные расходы : (маржинальный доход на единицу : цена за единицу)</p> <p>3) точка безубыточности в денежных единицах = постоянные расходы : коэффициент маржинального дохода</p>	<p>представляет собой построение графика безубыточности: по оси Х изображают объем деятельности (реализации) в денежных или натуральных единицах или в процентах использования производственной мощности. По оси У показывают затраты (с разделением их на постоянные и переменные) и доход от реализации. Точка пересечения линии общих затрат и линии дохода от реализации является точкой безубыточности. Ниже этой точки находится зона убытка, а выше - зона прибыли (рис. 2.7)</p>

Рис. 2.6. Методы расчета точки безубыточности

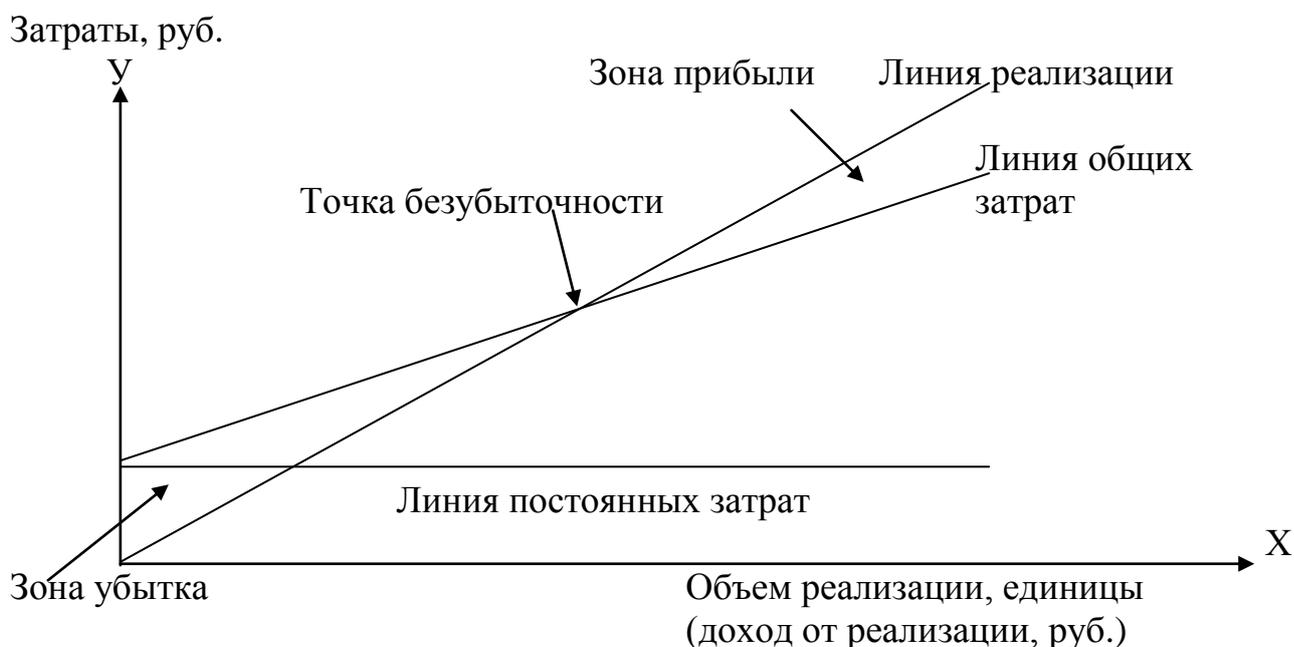


Рис. 2.7. График безубыточности

Важным направлением анализа взаимосвязи «затраты-объем-прибыль» является определение влияния на прибыль снижения объема продаж. С этой целью рассчитываются запас прочности, или маржа (кромка) безопасности.

Запас прочности – это величина, на которую фактический (или запланированный) объем реализации превышает точку безубыточности (критический объем реализации). Экономический смысл запаса прочности – это стоимостное выражение кромки безопасности, которая показывает, насколько предприятие может сократить объем реализации, прежде чем начнет нести убыток. Например, точка безубыточности находится на уровне 300 единиц, или 210 000 руб. Если объем реализации ожидается в количестве 350 единиц (или 245 000 руб.), то запас прочности (кромка безопасности) составляет 50 единиц (350 - 300), или 35 000 руб. (245 000 – 210 000).

Наряду с абсолютным значением показателя запаса прочности используется его коэффициент:

коэффициент запаса прочности = запас прочности : объем реализации.

В приведенном выше примере коэффициент запаса прочности составляет $50 : 350 = 0,14$, или 14%.

Коэффициент кромки безопасности должен стремиться к 1, и чем большее значение он будет иметь, тем меньше вероятность того, что предприятие будет иметь убытки в случае уменьшения объемов реализации.

В рамках анализа взаимосвязи «затраты-объем-прибыль» определяется оптимальная структура затрат конкретного предприятия. **Структура затрат** – это соотношение постоянных и переменных расходов. Мера использования постоянных затрат в структуре затрат предприятия называют операционным рычагом.

Операционный рычаг – это структура затрат, которая обеспечивает больший процент прироста прибыли, чем соответствующий процент роста объ-

ема реализации. Увеличение (уменьшение) прибыли по сравнению с доходом выражается посредством количественного показателя операционного рычага - его фактора (степени):

Фактор (степень) операционного рычага = маржинальный доход : прибыль.

Таким образом, степень операционного рычага измеряет процент изменения прибыли при определенном проценте изменения объема реализации. Следовательно, умножив процент изменения объема реализации на фактор операционного рычага, получим процент изменения величины прибыли. Например, доход от реализации составляет 200 000 руб., переменные расходы – 150 000 руб., постоянные – 40000 руб. Маржинальный доход = доход от реализации - переменные расходы = 200 000 – 150 000 = 50 000 руб. Прибыль = маржинальный доход – постоянные расходы = 50 000 – 40 000 = 10 000 руб.

Степень операционного рычага = маржинальный доход : прибыль = 50 000 : 10 000 = 5.

Допустим, компания предполагает увеличить объем продаж на 10%, значит, прибыль увеличится на 50% ($10\% \times 5$), или на 5 000 руб. ($10\,000 \times 50\%$).

Отчет о прибылях и убытках после 10%-ого увеличения продаж будет выглядеть следующим образом (руб.):

Доход	220 000 (200 000 × 110%)
Переменные расходы	<u>165 000</u> (150 000 × 110%)
Маржинальный доход	55 000 (220 000 – 165 000)
Постоянные расходы	40 000
Прибыль	15 000.

Анализ взаимосвязи «затраты-объем-прибыль» в условиях производства нескольких видов продукции проводится по описанной ранее схеме, но базируется на **комбинации продаж**. Это - соотношение отдельных видов продукции в общем объеме реализации (в процентах или в пропорциях выпускаемых изделий). С помощью комбинации продаж взвешивается маржинальный доход разных изделий, и таким образом определяется **средневзвешенный маржинальный доход**. Его также можно рассчитать как частное от деления общего маржинального дохода на общее количество продукции.

Зная средневзвешенный маржинальный доход и постоянные расходы, определяют точку безубыточности как частное от деления постоянных расходов на средневзвешенный маржинальный доход.

Механизм расчета рассмотрим на условном примере. Компания реализует два вида изделий А и Б в пропорции 2 к 3. Маржинальный доход на единицу: 500 руб. для А и 200 руб. для Б.

Постоянные расходы компании составляют 320 000 руб. С целью определения количества проданных изделий в точке безубыточности необходимо сделать следующий расчет.

Средневзвешенный маржинальный доход = взвешенный маржинальный доход изделия А + взвешенный маржинальный доход изделия Б = маржинальный доход на единицу изделия А × комбинация продаж изделия А + маржи-

нальный доход на единицу изделия Б × комбинация продаж изделия Б = 500 руб./ед. × 2/5 + 200 руб./ед. × 3/5 = 200 руб./ед. + 120 руб./ед. = 320 руб./ед.

Точка безубыточности в натуральных единицах = постоянные расходы : средневзвешенный маржинальный доход = 320 000 руб. : 320 руб./ед. = 1 000 ед., в том числе точка безубыточности для изделия А – 400 ед. (1 000 ед. × 2/5), для изделия Б – 600 ед. (1 000 ед. × 3/5).

Таким образом, чтобы компания была безубыточной, нужно продать 1 000 единиц продукции, в том числе изделия А – 400 ед., изделия Б – 600 ед.

На практике возникают определенные сложности в применении CVP-анализа в связи с наличием ограничений и допущений, на которых он базируется (рис. 2.8).

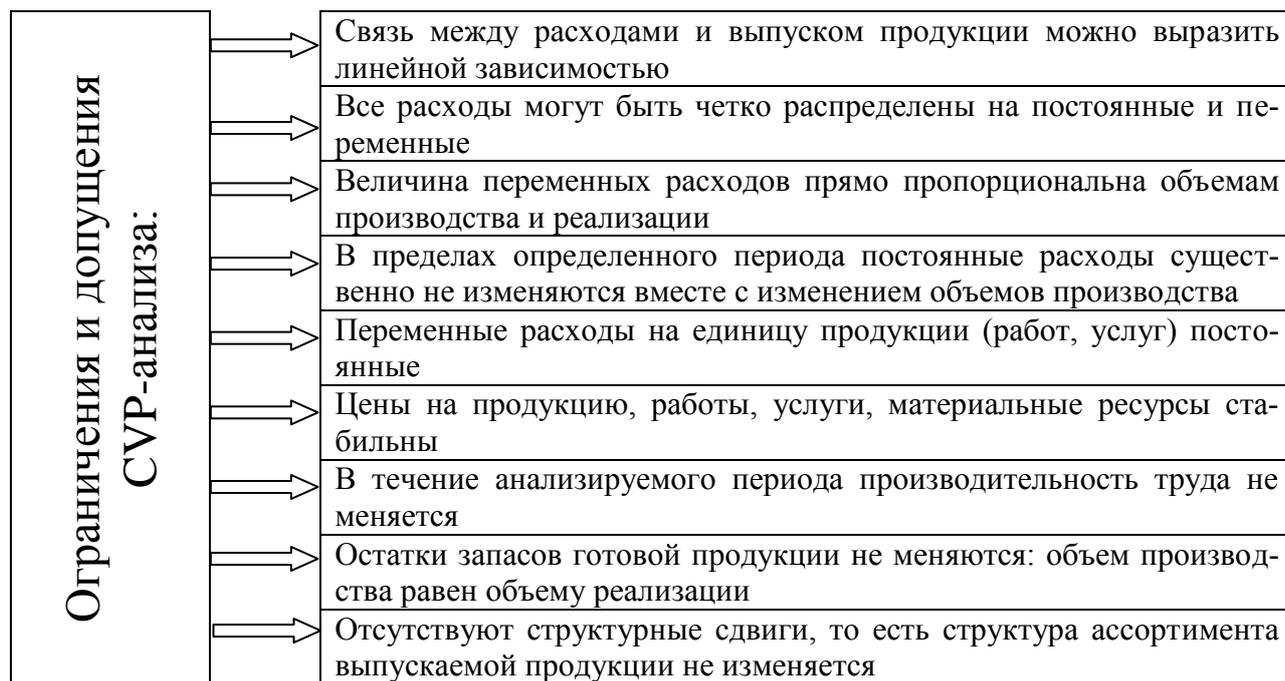


Рис. 2.8. Ограничения и допущения CVP-анализа

При наличии такого большого перечня ограничений для многих предприятий использование инструментария CVP-анализа становится невозможным. Наибольшие трудности возникают при распределении постоянных затрат в условиях выпуска нескольких продуктов труда. Как правило, постоянные расходы распределяются между видами продукции пропорционально объемам их реализации (предполагается, что товары, которые лучше реализуются, покрывают больше постоянных расходов). Довольно часто такой подход (условно называемый «традиционным») не дает возможность оценить вклад отдельных видов продукции в общий результат. Выход из этого положения предлагает альтернативный метод – **управленческий подход к распределению постоянных затрат**, который предусматривает два этапа распределения: определение части постоянных расходов, которые можно вычлениить из общей суммы и отнести на конкретный вид продукции (специфические постоянные расходы); остальная часть постоянных расходов распределяется традиционным методом – пропорционально объемам реализации конкретного вида продукции.

Проиллюстрируем вышесказанное на условном примере. В таблице 2.16 приведены исходные данные для расчета точки безубыточности по трем видам производимой продукции.

Таблица 2.16

Основные показатели производства и реализации продукции

(тыс. руб.)

Показатели	Виды продукции			Итого
	1	2	3	
1. Объем реализации	1730	2644	4240	8614
2. Переменные расходы	986	1666	2544	5196
3. Постоянные расходы	3273			3273
4. Прибыль	X	X	X	131

Традиционный подход к расчету точки безубыточности представлен в таблице 2.17.

Таблица 2.17

Расчет точки безубыточности (традиционный подход)

Показатели	Виды продукции		
	1	2	3
1. Фактический объем реализации, ед.	6603	360	5050
2. Цена единицы продукции, руб./ед.	262	7350	840
3. Объем реализации, тыс. руб. (п. 1 × п. 2)	1730	2644	4240
4. Переменные расходы, тыс. руб.	986	1666	2544
5. Маржинальный доход, тыс. руб. (п. 3 - п. 4)	744	978	1696
6. Маржинальный доход на единицу продукции, тыс. руб./ед. (п. 5 : п. 1)	0,113	2,717	0,336
7. Постоянные расходы, тыс. руб.	3273		
8. Удельный вес объема реализации каждого вида продукции в общей выручке, % (п. 3 × 100% : 8614 тыс. руб.)	20,084	30,694	49,222
9. Распределение постоянных расходов по видам продукции пропорционально объемам реализации, тыс. руб. (3273 тыс. руб. × п. 8 : 100%)	657,35	1004,61	1611,04
10. Точка безубыточности, ед. (п. 9 : п. 6)	5817	370	4795
11. Запас прочности, ед. (п. 1 - п. 10)	786	-10	255

Сравнение полученных данных минимально допустимых объемов реализации с фактическими показателями по каждому виду продукции показывает, что изделия 1 и 3 не только обеспечили покрытие всех затрат на их производство, но и принесли прибыль. Запас прочности по ним соответственно 786 и 255 единиц. Десять изделий 2 (профильные системы классические) были реализованы с убытком.

Анализ безубыточности с применением управленческого подхода, предусматривающего выделение специфических постоянных расходов (постоянных

расходов, имеющих отношение к конкретным видам продукции), позволяет получить более объективные данные (таблица 2.18).

Таблица 2.18

Расчет точки безубыточности (управленческий подход)

Показатели	Виды продукции		
	1	2	3
1. Фактический объем реализации, ед.	6603	360	5050
2. Цена единицы продукции, руб./ед.	262	7350	840
3. Объем реализации, тыс. руб. (п. 1 × п. 2)	1730	2644	4240
4. Переменные расходы, тыс. руб.	986	1666	2544
5. Специфические постоянные расходы (арендные платежи), тыс. руб.	-	720	-
6. Маржинальный доход с учетом специфических постоянных расходов, тыс. руб. (п. 3 - п. 4 - п. 5)	744	258	1696
7. Маржинальный доход на единицу продукции с учетом специфических постоянных расходов, тыс. руб./ед. (п. 6 : п. 1)	0,113	0,717	0,336
8. Постоянные расходы, относящиеся ко всем видам продукции, тыс. руб. (3273 - 720)	2553		
9. Удельный вес объема реализации каждого вида продукции в общей выручке, % (п. 3 × 100% : 8614 тыс. руб.)	20,084	30,694	49,222
10. Распределение постоянных расходов по видам продукции пропорционально объемам реализации, тыс. руб. (2553 тыс. руб. × п. 9 : 100%)	512,74	783,62	1256,64
11. Точка безубыточности, ед. (п. 10 : п. 7)	4538	1093	3740
12. Запас прочности, ед. (п. 1 - п. 11)	2065	-733	1310

Как свидетельствует информация, представленная в таблице 2.18, реальное положение в отношении классических профильных систем еще более плачевно, так как продажа 733 изделий является убыточной.

По результатам расчетов можно сделать вывод о том, что управленческий подход позволяет точнее распределить постоянные расходы в условиях выпуска нескольких видов продукции и установить реальную картину порога рентабельности каждого вида изделий (таблица 2.19).

Таблица 2.19

Расчет точки безубыточности с использованием разных подходов

Показатели	Виды продукции		
	1	2	3
1. Фактический объем реализации, ед.	6603	360	5050
2. Точка безубыточности, ед. (традиционный подход)	5817	370	4795
3. Запас прочности, ед. (традиционный подход)	786	-10	255
4. Точка безубыточности, ед. (управленческий подход)	4538	1093	3740
5. Запас прочности, ед. (управленческий подход)	2065	-733	1310

Учитывая вышесказанное, можно предложить использовать управленческий подход для расчета точки безубыточности в разрезе различных видов продукции за несколько отчетных периодов, то есть в динамике. Это позволит своевременно выявлять нерентабельные виды выпускаемых изделий, относительно которых руководству предприятия нужно принимать решения либо о прекращении их производства, либо о разработке мероприятий по обеспечению прибыльности.

Таким образом, применение CVP-анализа позволяет эффективно управлять расходами и прогнозировать прибыль, находя оптимальное соотношение между постоянными и переменными расходами, ценой и объемами производства продукции. Обязательным условием CVP-анализа является разделение расходов на постоянные и переменные. При этом более точным, достоверным и реально отражающим состояние хозяйственной деятельности предприятия является управленческий подход к исчислению точки безубыточности, что подтверждено проведенными расчетами.

2.6. Система «директ-костинг»: отправные идеи, их генезис, современное содержание

Основные идеи системы «директ-костинг» были сформулированы в 1936 году американским экономистом Д.Ч. Гаррисоном [14-16]. Начало ее практического применения в США связано с 1953 годом, когда Американская ассоциация бухгалтеров опубликовала описание этого метода. На первых этапах практического применения системы «директ-костинг» в себестоимость включались лишь прямые расходы, а все виды косвенных расходов списывались непосредственно на финансовые результаты. Отсюда и название системы - Direct-Costing-System (система учета прямых затрат).

Позднее «директ-костинг» трансформировался в такую учетную систему, когда себестоимость рассчитывается не только в части прямых переменных расходов, но и в части переменных косвенных затрат. Отсюда следует некоторая условность в названии.

На рис. 2.9 и 2.10 представлены варианты этой системы.

ВАРИАНТЫ СИСТЕМЫ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ»		
классический	система переменных затрат	система учета затрат в зависимости от загрузки производственных мощностей
Предполагает калькулирование по прямым (основным) затратам	Калькулирование осуществляется по переменным затратам, в которые входят прямые расходы и переменные косвенные расходы	В калькуляцию включаются все переменные расходы и часть постоянных, определяемых в соответствии с коэффициентом использования производственных мощностей
Общим является то, что калькулируется не полная, а частичная себестоимость		

Рис. 2.9. Варианты системы «директ-костинг»

ВАРИАНТЫ СИСТЕМЫ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ» ПО СТЕПЕНИ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ЗАТРАТ	
простой, одноступенчатый	дифференцированный, многоступенчатый
Основан на использовании в расчетах только операционных (накладных) затрат, учтенных единым блоком	Постоянные затраты подразделяются не по видам продукции, работ и услуг, а по местам формирования накладных расходов, то есть по уровням управления предприятием

Рис. 2.10. Варианты системы «директ-костинг» по степени дифференциации затрат

Однако в соответствии с Международными стандартами бухгалтерского учета метод «директ-костинг» не используется для составления внешней отчетности и расчета налогов. Он применяется во внутреннем учете для проведения технико-экономического анализа и для принятия оперативных управленческих решений (рис. 2.11).

НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДА «ДИРЕКТ-КОСТИНГ»			
↓	↓	↓	↓
Текущее управление только переменными затратами, что позволяет удешевить учетный процесс и ужесточить контроль расходов	Определение ассортимента, структуры и объема продукции, работ, услуг	Решение вопроса о способе выполнения работ (подрядный или хозяйственный)	Подтверждение целесообразности выполнения дополнительного заказа

Рис. 2.11. Направления использования метода «директ-костинг»

Профессор А. Яругова отмечает, что «формирование системы директ-костинг позволяет выделять такие категории, как нетто-доход (прибыль в традиционном понимании) и брутто-доход (прибыль плюс постоянные издержки). Появление этой системы привело к стиранию границы между планированием и учетом, позволило перейти к многовариантному планированию. Это имело огромное значение в условиях неполного использования производственных мощностей» [69, с. 231].

Система «директ-костинг» представляет собой метод срезанной (неполной) себестоимости. По этому методу учета и калькулирования производственные расходы делятся на переменные (зависят от объема производства) и постоянные (не зависят от объема производства). При этом постоянные расходы считаются расходами текущего периода, не относятся на себестоимость, не рас-

пределяются между изделиями (объектами калькулирования), а прямо относятся на результаты хозяйственной деятельности (убытки).

Учет расходов и определение себестоимости готовой продукции производятся только по переменным расходам. По переменным расходам оцениваются незавершенное производство и остатки готовой продукции.

Система «директ-костинг» применяется и при учете расходов по заказам, и при поперечном методе учета производственных расходов.

Система калькулирования переменных затрат позволяет определить маржинальный доход, который широко применяется для анализа рентабельности и принятия управленческих решений.

Маржинальный доход – это разница между доходом от реализации продукции и переменными затратами предприятия, то есть маржинальный доход = Продажи - Переменные затраты.

Маржинальный доход отражает вклад сегмента (продукта, подразделения и др.) в покрытие постоянных затрат и формирование прибыли. С учетом вышесказанного можно выразить этот показатель следующим образом:

Маржинальный доход = Постоянные затраты + Прибыль.

Суть системы «директ-костинг» (системы учета сумм покрытия или маржинального дохода) состоит в том, что себестоимость учитывается и планируется только в части переменных производственных затрат, то есть лишь переменные издержки распределяются по носителям затрат. Оставшуюся часть издержек (постоянные расходы) собирают на отдельном счете, в калькуляцию не включают и периодически списываются на финансовые результаты, то есть учитывают при расчете прибылей и убытков за отчетный период.

Таким образом, применение системы «директ-костинг» на практике предполагает дифференцированный учет общепроизводственных расходов. Их следует разделить на постоянную и переменную части.

Необходимо обратить внимание на то, что остатки незавершенного производства и готовой продукции, то есть запасы, оцениваются в этом случае по неполной (переменной) себестоимости.

Сегодня часто в теории и практике управления себестоимостью и прибылью на Западе декларируется и применяется следующий принцип: самая точная калькуляция изделия не та, которая наиболее полно после многочисленных расчетов и распределений включает в себя все виды расходов предприятия, а та, в которую включены только затраты, непосредственно связанные с выпуском данной продукции, выполнением работ и услуг.

Принципиальное отличие системы калькулирования переменных затрат от системы калькулирования полных затрат (абсорбшен-костинг) состоит в подходе к постоянным производственным затратам.

В системе калькулирования полных затрат в себестоимость продукции включаются все производственные затраты. Соответственно все производственные накладные расходы (как переменные, так и постоянные) распределяются между изделиями и включаются в себестоимость незавершенного производства и готовой продукции.

В условиях использования системы калькулирования переменных затрат не только операционные расходы (на управление, сбыт и др.), но и постоянные производственные затраты рассматриваются как затраты периода и списываются за счет прибыли. В результате в себестоимость незавершенного производства и готовой продукции включаются только переменные производственные затраты.

В отличие от традиционного отчета о прибылях и убытках, отчет, построенный на основе калькулирования переменных затрат, отражает маржинальный доход (разницу между доходом и всеми переменными издержками), и эти отчеты оказывают разное влияние на величину операционной прибыли (таблица 2.20).

Таблица 2.20

Влияние на величину операционной прибыли абсорпшен-костинг и директ-костинг

Соотношение производства и продаж	Абсорпшен-костинг	Директ-костинг
Объем производства равен продажам	Если вся произведенная продукция реализуется в каждом периоде, то операционная прибыль будет одинаковой при использовании обеих калькуляций	
Объем производства больше объема продаж (ведет к увеличению запасов)	Часть постоянных производственных накладных расходов включается в себестоимость единиц продукции, находящихся в запасах	Все постоянные производственные накладные расходы списывают на затраты периода
Объем продаж больше объема производства (ведет к уменьшению запасов)	Часть постоянных производственных накладных расходов, ранее включенных в себестоимость единиц в запасе, переходит в расходы периода как себестоимость реализованной продукции	Все постоянные производственные накладные расходы были списаны на затраты того периода, в котором они имели место
	Поэтому прибыль, полученная по абсорпшен-костинг, будет больше прибыли, рассчитанной по директ-костинг	
	Поэтому прибыль, полученная по абсорпшен-костинг, будет меньше прибыли, рассчитанной по директ-костинг	

Влияние абсорпшен-костинг и директ-костинг на величину операционной прибыли рассмотрим на условном примере.

Компания производит один продукт, сметные затраты на производство которого на первый и второй годы составляют (руб.):

Основные материалы и основной труд	264 000
Переменные производственные накладные расходы	48 000

Постоянные производственные накладные расходы	144 000
Переменные расходы по реализации	24 000
Постоянные административные расходы	96 000.

Постоянные производственные накладные расходы рассчитаны исходя из планового объема производства на первый и второй годы – 240 000 единиц в год. Фактически произведено соответственно 260 000 и 220 000 единиц, а реализовано – 230 000 и 280 000 единиц по цене 3 руб. за единицу.

На 1 января первого года остатки готовой продукции составляли 40 000 единиц, оцененных по сметной себестоимости, указанной выше. Запасы незавершенного производства отсутствовали.

Фактические затраты на единицу продукции в первом и втором годах соответствовали сметным.

Решение приведено в таблице 2.21.

Таблица 2.21

**Методы калькулирования себестоимости
с полным распределением затрат и по переменным затратам**

Абсорбшен-костинг			Директ-костинг		
Общая сумма сметных производственных затрат = 264000 + 48000 + 144000 = 456000 руб. Сметная себестоимость единицы = 456000 руб. : 240000 ед. = 1,90 руб./ед. Сметные переменные расходы на единицу = (264000 + 48000) руб. : 240000 ед. = 1,30 руб./ед.			Общая сумма сметных производственных затрат = 264000 + 48000 = 312000 руб. Сметная себестоимость единицы = 312000 руб. : 240000 ед. = 1,30 руб./ед. Сметные переменные расходы на единицу = (264000 + 48000) руб. : 240000 ед. = 1,30 руб./ед.		
Показатели	Год 1	Год 2	Показатели	Год 1	Год 2
1. Выручка от реализации	3 руб./ед. × 230000 ед. = 690000 руб.	3 руб./ед. × 280000 ед. = 840000 руб.	1. Выручка от реализации	690000 руб.	840000 руб.
2. Остаток готовой продукции на начало года	1,90 руб./ед. × 40000 ед. = 76000 руб.	133000 руб. (п.7 за год 1)	2. Остаток готовой продукции на начало года	1,30 руб./ед. * 40000 ед. = 52000 руб.	91000 руб. (п.4 за год 1)
3. Переменные производственные расходы	1,30 руб./ед. × 260000 ед. = 338000 руб.	1,30 руб./ед. × 220000 ед. = 286000 руб.	3. Переменные производственные расходы	1,30 руб./ед. × 260000 ед. = 338000 руб.	1,30 руб./ед. × 220000 ед. = 286000 руб.
4. Постоянные производственные расходы	144000 руб.	144000 руб.	4. Остаток готовой продукции на конец года по переменным затратам	70000 ед. × 1,30 руб./ед. = 91000 руб.	10000 ед. × 1,30 руб./ед. = 13000 руб.
5. Себестоимость	482000 руб.	430000	5. Себестоимость	299000	364000

произведенной продукции (п.3 + п.4)		руб.	реализованной продукции по производственным переменным расходам (п.2 + п.3 - п.4)	руб.	руб.
6. Себестоимость готовой продукции, подлежащей реализации (п.2 + п.5)	558000 руб.	563000 руб.	6. Переменные расходы по реализации	24000 руб.	24000 руб.
7. Остаток готовой продукции на конец года	(40000 + 260000 - 230000) ед. × 1,90 руб./ед. = 70000 ед. × 1,90 руб./ед. = 133000 руб.	(70000 + 220000 - 280000) ед. × 1,90 руб./ед. = 10000 ед. × 1,90 руб./ед. = 19000 руб.	7. Всего переменных расходов по реализованной продукции (п.5 + п.6)	323000 руб.	388000 руб.
8. Себестоимость реализованной продукции (п.6 – п.7)	425000 руб.	544000 руб.	8. Маржинальная прибыль (п.1 – п.7)	367000 руб.	452000 руб.
9. Валовая прибыль (маржа) (п.1 – п.8)	265000 руб.	296000 руб.	9. Постоянные производственные расходы	144000 руб.	144000 руб.
10. Переменные расходы по реализации	24000 руб.	24000 руб.	10. Постоянные административные расходы	96000 руб.	96000 руб.
11. Постоянные административные расходы	96000 руб.	96000 руб.	11. Операционная прибыль (п.8 – п.9 – п.10)	127000 руб.	212000 руб.
12. Операционная прибыль (п.9 – п.10 – п.11)	145000 руб.	176000 руб.			

Как видно из таблицы, различие между двумя методами обусловлено разными подходами к учету постоянных производственных накладных расходов. При абзорпшен-костинг они распределяются между запасами и реализованной продукцией, а при директ-костинг – сразу относятся на расходы периода, в связи с чем образуется временная разница. Например, по директ-костинг в первом году получено операционной прибыли на 18000 руб. меньше по сравнению с расчетом по абзорпшен-костинг (127000 руб. – 145000 руб.), но себестоимость остатка готовой продукции на конец года по абзорпшен-костинг больше на 42000 руб. (133000 руб. – 91000 руб.).

Обратная ситуация наблюдается при снижении величины запасов, когда продажи превышают объем производства (см. данные второго года). При использовании абзорпшен-костинг постоянные производственные накладные расходы, ранее включенные в себестоимость запасов, списываются на расходы периода в составе себестоимости реализованной продукции. А при директ-костинг все постоянные производственные накладные расходы уже были спи-

саны на затраты того периода, в котором они имели место. В результате по директ-костинг во втором году получено операционной прибыли на 36000 руб. больше по сравнению с расчетом по абзорпшен-костинг (212000 руб. – 176000 руб.).

В обобщенном виде сравнительная характеристика метода полных и метода переменных затрат представлена в таблице 2.22.

Таблица 2.22

**Сравнительная характеристика
метода полных и метода переменных затрат**

Метод полных затрат (абзорпшен-костинг)	Метод переменных затрат (директ или верибл-костинг)
Состав затрат	
Прямые затраты на материалы Прямые затраты на оплату труда Переменные производственные накладные затраты Другие прямые расходы Непрямые затраты на материалы Косвенные затраты на оплату труда Постоянные производственные накладные затраты	Прямые затраты на материалы Прямые затраты на оплату труда Другие прямые расходы Переменные производственные накладные затраты
Преимущества	
Уравнивает сезонные колебания Уравнивает колебания затрат при осуществлении долгосрочных проектов Обязателен для определения налогооблагаемой прибыли	Преимущества обусловлены тем, что в себестоимость продукта включаются только переменные затраты, а постоянные относятся к периоду, в котором они имели место: -простота использования; -минимизация затрат на учетные работы; -более жесткий контроль постоянных расходов, которые не распыляются по продуктам, а рассматриваются в совокупности; -оценка запасов готовой продукции не зависит от уровня деятельности; -помощь в принятии краткосрочных управленческих решений, так как выявляется рентабельность каждого продукта, а значит, решается вопрос о том, выпуск какого вида изделий увеличить, а какого уменьшить. Кроме того, просчитывается целесообразность выполнения работ подрядным

	или хозяйственным способом
Недостатки	
Оценка запасов зависит от уровня деятельности Удорожание учетных работ Не поможет руководителю, который желает в короткие сроки наладить новую деятельность	Необходимо контролировать, чтобы рентабельность каждого продукта не только была позитивной, но и общая маржа покрывала все постоянные издержки Опасно, если метод переменных затрат используется как основа для образования продажной цены
Область применения	
Производство продукции сезонного спроса Производство с длительным циклом (строительство и т.д.)	Большинство видов производств

С учетом по системе «директ-костинг» связана возможность проведения демпинговой политики, расчета и выбора различных комбинаций цены на товар и объемов его реализации.

Частыми для предприятий, работающих в условиях рынка, являются ситуации, связанные с недогрузкой производственных мощностей. Возникают так называемые «холостые издержки» - часть постоянных затрат, приходящихся на долю неиспользованных производственных мощностей. В таких случаях к правильным решениям может привести только информация, получаемая в системе учета «директ-костинг».

Имея учетные данные об ограниченной себестоимости и суммах покрытия (маржинальном доходе) по изделиям, можно решать такие управленческие задачи, как:

- оптимизация ассортимента выпускаемой продукции при наличии узких мест;
- целесообразность принятия дополнительного заказа по ценам ниже обычных;
- производство внутри предприятия или закупка комплектующих на стороне;
- определение оптимального размера партии или серии деталей (продуктов);
- выбор и замена оборудования и другие.

Прежде всего, ее использование позволяет оперативно изучать взаимосвязи между объемом производства, затратами и доходом, а следовательно, прогнозировать поведение себестоимости или отдельных видов расходов при изменениях деловой активности.

Калькулирование переменной себестоимости помогает бухгалтеру-аналитику оперативно решать ряд управленческих задач, причем расчеты полной себестоимости не дают подобных результатов.

Наконец, данная система позволяет существенно упростить нормирование, планирование, учет и контроль резко сократившегося числа затрат. В результате себестоимость становится более обозримой, а отдельные статьи затрат - лучше контролируемы.

Преимуществами системы калькулирования переменных затрат являются:

- отчеты, составленные на основе калькулирования переменных затрат, более соответствуют интересам руководителей производства, поскольку позволяют принимать текущие решения и осуществлять оценку отдельных сегментов деятельности (подразделений, регионов, категорий заказчиков и др.);
- упрощается калькулирование себестоимости продукции, а оценка запасов осуществляется, исходя из текущих затрат, которые необходимы для изготовления определенных изделий;
- величина операционной прибыли находится в прямой зависимости от объема реализации.

Недостатками системы калькулирования переменных затрат считают:

- отчетность предприятия, составленная на основе калькулирования переменных затрат, не соответствует общепринятым принципам подготовки финансовой отчетности и требованиям налоговой системы;
- для распределения затрат на переменные и постоянные необходимы дополнительные расчеты, которые не всегда обеспечивают точный результат;
- для принятия стратегических решений необходима информация о полных затратах предприятия, что требует дополнительных расчетов по распределению постоянных накладных расходов внесистемным путем.

Опыта применения системы «директ-костинг» в нашей стране нет. Однако можно отметить, что при разработке Положения (стандарта) бухгалтерского учета 16 «Расходы» частично был позаимствован зарубежный опыт в части разделения общепроизводственных расходов на переменные и постоянные, изменения подхода к исчислению себестоимости продукции; появилось новое понятие «усеченная себестоимость». Основное отличие состоит в том, что система «директ-костинг» предусматривает включение в себестоимость продукции только переменных производственных затрат, а постоянные производственные затраты рассматриваются как затраты периода и списываются за счет прибыли. В производственную себестоимость продукции включаются прямые материальные расходы, прямые расходы на оплату труда, другие прямые расходы, а также переменные общепроизводственные и постоянные распределенные при нормальной мощности общепроизводственные расходы.

При внедрении системы «директ-костинг» на отечественных предприятиях появится возможность использовать графическую и математическую модели точки безубыточности для решения ряда управленческих задач: принятие дополнительного заказа при наличии свободных мощностей; выбор между собственным производством деталей и узлов и покупкой у поставщиков; определение целесообразности снятия с производства убыточных изделий. Кроме того, значительно упростится калькулирование себестоимости продукции и снизятся затраты труда и рабочего времени.

Использование системы «директ-костинг» кардинально меняет не только отечественную концепцию калькулирования, но и подходы к учету и расчету финансовых результатов; заостряет внимание руководства предприятия на изменении маржинального дохода (суммы покрытия) по предприятию в целом и по различным изделиям. Она позволяет учитывать изделия с большой рентабельностью, чтобы переходить в основном на их выпуск, так как разница между продажной ценой и суммой переменных расходов не затушевывается в результате списания постоянных косвенных расходов на себестоимость конкретных изделий.

За счет сокращения статей себестоимости упрощается ее нормирование, учет, контроль и к тому же улучшается учет и контроль условно - постоянных, накладных расходов, поскольку их сумма за данный конкретный период показывается в отчете о доходах отдельной строкой, что наглядно демонстрирует их влияние на величину прибыли предприятия.

2.7. Предпосылки возникновения и экономическая сущность системы «стандарт-костинг»

Впервые учет по стандартам появился в 80-х г. XIX в. на Уральских металлургических заводах. Система учета носила название «идеальной отчетности». Фактическая себестоимость определялась с помощью идеальных норм затрат, суммы отклонений от которых списывались за счет прибыли и убытков предприятия, а причины отклонений тщательно изучались [8, с. 13]. Революция 1917 года уничтожила в России эту систему, но в 1918 – 1919 годах она возродилась в США в формате «стандарт-костинг». Ее появление было вызвано усложнением производства, теоретическим источником явились работы А. Тейлора по научной организации труда. Основоположником американской системы стал бухгалтер-эксперт Д.Ч. Гаррисон [14-16]. Советские экономисты ознакомились с идеями американского ученого Д.Ч. Гаррисона в 1933 г., когда в СССР был опубликован перевод книги «Стандарт-кост».

Смысл системы «стандарт-кост» заключается в том, что в учет вносится то, что должно произойти, а не то, что произошло, учитывается не фактическое, а должное, и обособленно отражаются возникшие отклонения. Основная задача, которую ставит перед собой данная система, - учет потерь и отклонений в прибыли предприятия. В ее основе лежит четкое, твердое установление норм затрат материалов, энергии, рабочего времени, труда, зарплаты и всех других расходов, связанных с изготовлением какой-либо продукции или полуфабрикатов. Причем, установленные нормы нельзя перевыполнить. Выполнение их даже на 80% означает успешную работу. Превышение нормы означает, что она была установлена ошибочно.

Система калькулирования стандартных затрат включает:

- установление стандартов затрат;
- накопление данных о фактических затратах;
- анализ отклонений и составление отчетности;

- исследование отклонений;
- внесение необходимых корректив.

Разработка стандартов осуществляется подразделениями, которые отвечают за те или иные статьи затрат. Обычно технологический отдел определяет стандарты использования материалов, а отдел снабжения устанавливает стандарты цен на материалы. Производственный отдел разрабатывает стандарты рабочего времени на операции, а отдел персонала - тарифные ставки оплаты труда соответствующих категорий рабочих.

Расчет стандартной себестоимости имеет определенный алгоритм. Так, все операции, связанные с изготовлением изделия, нумеруются. Определяется перечень сдельных и повременных работ, приходящихся на данное изделие. Расходы на повременные работы определяются умножением стандартного времени, необходимого для выполнения операции, на стандартную часовую ставку.

Стандартная стоимость материалов рассчитывается как произведение стандартной цены на стандартный расход. В качестве стандартных цен, как правило, используются рыночные цены. Они рассчитываются из условий франко-станция назначения.

В процессе разработки стандартов материальных затрат используются соответствующие инженерные расчеты: карты раскроя, рецептура разных смесей и др. Эти стандарты учитывают определенную часть брака, простой оборудования и другие затраты, которых невозможно избежать при существующих условиях производственной деятельности.

Установление стандартов затрат на оплату труда начинается с определения перечня рабочих операций, их нормативной длительности и суммы заработной платы, которая подлежит начислению за выполнение каждой операции, исходя из установленных тарифных ставок.

Самостоятельным расчетом является определение ставки распределения косвенных расходов. Наиболее распространенной базой для их распределения между отдельными изделиями являются затраты на основную заработную плату производственных рабочих. Если на предприятии несколько цехов и их трудозатраты приблизительно одинаковы для всех выпускаемых изделий, то можно избежать сложных вычислений по распределению накладных расходов по цехам, воспользовавшись одной общей (унифицированной) ставкой косвенных расходов.

Если структура предприятия сложнее, и оно пользуется цеховыми ставками распределения накладных расходов, то стандартную себестоимость также приходится дифференцировать по цехам.

Обобщая сказанное, можно назвать три возможных метода включения косвенных расходов в стандартную себестоимость. Они предполагают использование:

- 1) ставки распределения на каждый станок цеха;
- 2) ставки, установленной для каждого цеха;
- 3) общей (унифицированной) ставки.

Более точные результаты дает первый метод, являющийся наиболее трудоемким. Им пользуются в тех случаях, когда требуется особая точность в расчетах стандартной себестоимости.

Утвержденные стандарты обобщаются бухгалтером в карте стандартной себестоимости единицы продукции. Стандарты затрат периодически пересматривают для того, чтобы они соответствовали современным и реальным условиям производства.

Экономическая сущность и классификация стандартных затрат приведены на рис. 2.12.

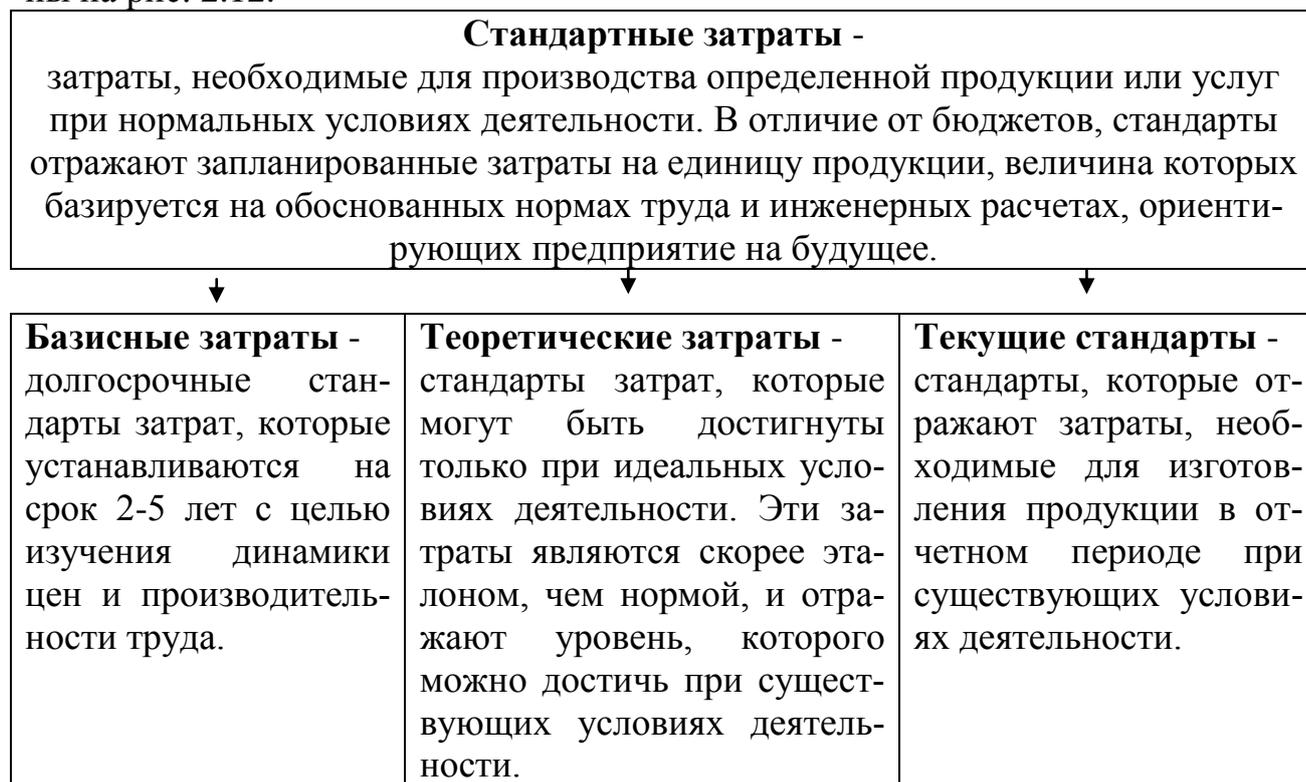


Рис. 2.12. Понятие стандартных затрат

Механизм учета ответственности на основе стандартных затрат представлен на рис. 2.13.

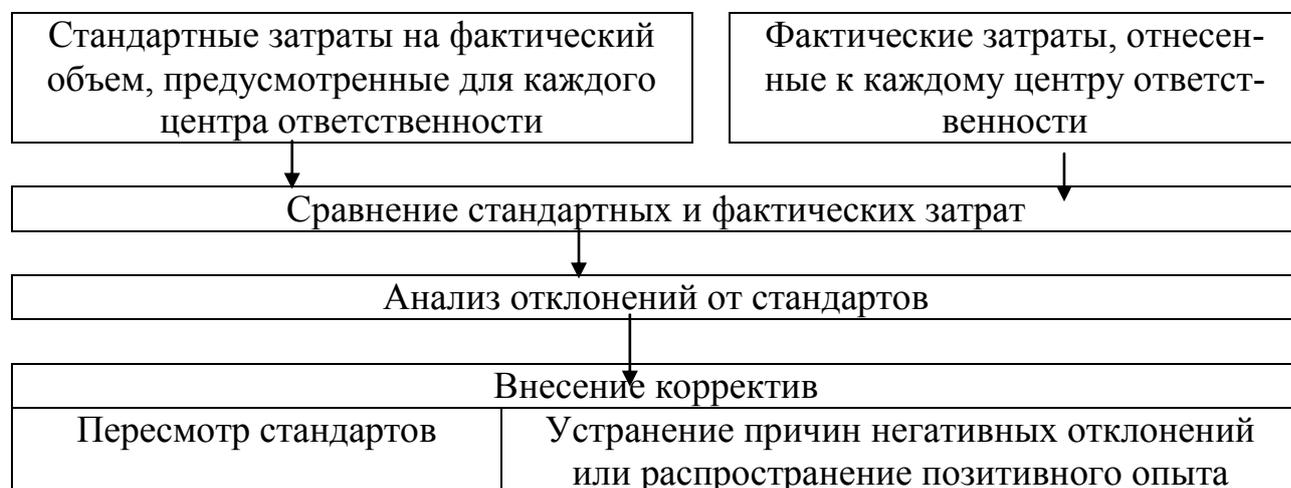


Рис. 2.13. Механизм учета ответственности на основе стандартных затрат

В условиях применения системы «стандарт-кост» стандарты рассчитываются не только для производственной себестоимости, но также и для всех прочих факторов, влияющих на доходность, например, для объемов продаж, для коммерческих и административных расходов и т.д.

Если предприятие имеет массовое или крупносерийное производство, спецификации на материалы для всех деталей, использует сдельную оплату труда и стандартизацию всех производственных процессов, то в условиях системы «стандарт-кост» бухгалтерская работа сводится к учету и выявлению незначительных отклонений от стандартов.

Предприятие, где все производственные операции оплачиваются по сдельной форме, а все материалы отпускаются исключительно по спецификациям, наиболее приспособлено для практического применения системы «стандарт-костинг». Процедура учета затрат и калькулирования в этом случае сводится к записи отклонений от стандартных цен на поступающие материалы; определению стоимости брака; сопоставлению действительных накладных расходов со стандартными.

Система «стандарт-костинг» может влиять на повышение доходности предприятия по трем направлениям:

- 1) выявление устранимых потерь (неблагоприятных отклонений), снижающих прибыль предприятия;
- 2) предоставление менеджерам точных данных о себестоимости производства, на основании которых работники отдела сбыта продукции могут планировать объем продаж и устанавливать оптимальные цены;
- 3) минимизация учетной работы, связанной с калькулированием.

В 1931 г. в институте техники управления СССР детально изучили возможные пути реализации и практического использования в Советском Союзе системы «стандарт-кост». В результате был разработан нормативный метод учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг), который в годы первых пятилеток был предложен бывшими главными бухгалтерами автомобильного завода им. Лихачева Крючковым и Бочаровым совместно с работниками Союза организации учета.

Научное обоснование этот метод получил в работах профессора М.Х. Жебрака [26-29]. Большое значение для развития нормативного учета имели труды Э.К. Гильде. Он перешел от единой схемы нормативного метода для всех отраслей промышленности к отраслевым моделям, объединяющим основные принципы нормативного учета с технологическими и организационными особенностями [17-20].

Сущность нормативного метода учета и калькулирования затрат представлена на рис. 2.14.

НОРМАТИВНЫЙ МЕТОД УЧЕТА И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ ЗАТРАТ - метод учета затрат по нормам и по отклонениям от норм с помощью “сигнальной” документации, которая подписывается главными специалистами или уполномоченными ими лицами. Этот метод позволяет реально оценить результат деятельности как в оперативном, так и в ретроспективном порядке благодаря следующим принципам:

Разработка научно обоснованных норм расхода ресурсов и их корректировка с учетом изменений	Составление нормативной, плановой и отчетной калькуляций себестоимости продукции	Документальный учет затрат на производство продукции в пределах норм и отклонений от них, установление причин и виновников этих отклонений	Фактическая себестоимость определяется как алгебраическая сумма нормативной себестоимости, отклонений от норм и изменений норм
--	--	--	--

Рис. 2.14. Сущность нормативного метода учета и калькулирования затрат

Наиболее существенные различия между традиционным для отечественного учета нормативным методом и системой «стандарт-костинг» представлены в таблице 2.23.

Таблица 2.23

Основные отличия нормативного метода учета от системы «стандарт-костинг»

Область сравнения	«Стандарт-костинг»	Нормативный метод
Учет изменений норм	Текущий учет изменений норм не ведется	Ведется в разрезе причин и инициаторов
Учет отклонений от норм прямых расходов	Отклонения документируются и относятся на виновных лиц и финансовые результаты	Отклонения документируются и относятся на виновных лиц и финансовые результаты
Учет отклонений от норм косвенных расходов	Косвенные расходы относятся на себестоимость в пределах норм, отклонения выявляются с учетом объема производства и относятся на результаты финансовой деятельности	Косвенные расходы относятся на себестоимость в сумме фактически произведенных затрат, отклонения относятся на издержки производства
Степень регламентации	Нерегламентирован, не имеет единой методики; установления стандартов и ведения учетных регистров	Регламентирован, разработаны общие и отраслевые стандарты и нормы
Варианты ведения учета	Учет затрат, выпуска продукции и незавершенного производства ведется по стандартной себестоимости. Затраты на производство учитываются по фактическим расходам, выпуск продукции - по нормативным,	Незавершенное производство и выпуск продукции оцениваются по нормам на начало года, в текущем учете выделяют отклонения от норм. Незавершенное производство и выпуск продукции оценивается по нормам на начало года, в

	остаток незавершенного производства - по стандартам с учетом отклонений.	текущем учете выявляются отклонения от плана. Все издержки учитываются по текущим нормам
--	--	---

Сравнение данных методов позволяет сделать следующие выводы:

1. Оба метода учитывают затраты в пределах норм.
2. Оба метода предполагают учет полных затрат.
3. В учете по методу «стандарт-костинг» расходы сверх установленных норм относятся на виновных лиц или на результаты финансово-хозяйственной деятельности и не включаются в затраты на производство, как при нормативном методе.
4. В условиях «стандарт-костинг» изменение норм в текущем учете не предполагается. При нормативном методе это возможно.
5. В отличие от «стандарт-костинг» метод нормативного учета не сориентирован на процесс реализации (сосредоточен на производстве), а потому не позволяет обосновывать цены.
6. Главное же отличие заключается в том, что систему «стандарт-костинг» рассматривают не как метод бухгалтерского учета, а как систему управления по отклонениям. Именно методологическая подмена общего (системы управления затратами) частным (одной из функций этой системы) привела к тому, что в течение 70 лет советской власти нормативный метод учета затрат так и не был реально внедрен в практику управления социалистическими предприятиями.

Рассмотрение нормативного метода как части бухгалтерского учета привело к тому, что его внедрение представлялось задачей бухгалтерии. Бухгалтеры СССР, которым на голову, кроме двадцати двух форм отчетности, рухнуло еще и нормативное хозяйство, никак не могли понять, почему то, что должно создаваться и контролироваться работниками экономических и производственно-технических отделов, стало прерогативой службы, задача которой - формирование информационной базы о реальной деятельности предприятия.

С целью использования опыта экономически развитых стран по внедрению системы «стандарт-костинг» и тех наработок, которые были сделаны в процессе семидесятилетнего применения метода нормативного учета и калькулирования в бывшем Советском Союзе, можно предложить своеобразный конгломерат, заключающийся в следующем. Целесообразно признать нормативный метод учета затрат одним из направлений дальнейшего совершенствования традиционных методов, обусловленных технологическими и организационными особенностями производственных процессов (имеются в виду простой, по-заказный и попередельный методы учета расходов).

При нормативном методе учета планово-экономической службой предприятия создается система технически обоснованных норм и нормативов, предварительно разрабатываются нормативные калькуляции изделий и их составных частей, выявляются и учитываются отклонения от норм и нормативов затрат, учитываются изменения норм. Нормативное хозяйство подготавливается

следующим образом: систематизируются, уточняются и классифицируются имеющиеся, в основном, опытно-статистические нормы, после чего разрабатываются недостающие. Таким образом, применение опытно-статистических норм вполне оправдано при условии их корректировки.

При нормативном методе ни в коей мере не снижается роль плановой себестоимости. Следует иметь в виду, что отклонения от норм представляют только часть отклонений от плана, то есть появляется необходимость сравнения фактических расходов с плановыми и разработки на этой базе мероприятий, подлежащих включению в план повышения эффективности производства. Для того, чтобы исчислить плановые затраты на производство продукции, нужно алгебраически сложить расходы по норме и их планируемые изменения за счет внедрения организационно-технических мероприятий.

В первичной документации, в регистрах бухгалтерского учета необходимо отражать не только нормативные, но и фактические расходы, а отклонения от норм, зафиксированные в сигнальных документах, использовать для оперативного контроля расхода производственных ресурсов. Без наличия документов об отклонении от норм в разрезе мест возникновения затрат, центров ответственности, объектов учета и калькулирования, причин и виновников (инициаторов) нормативный метод превращается в «котловой», при котором расходы учитываются по предприятию в целом без выявления причин и виновников отклонений.

Наряду с документально оформленными, имеют место недокументированные отклонения. Они включают в себя, во-первых, выявляемые при ежемесячных инвентаризациях отклонения от норм, которые вызваны недостатками в организации производства или материально-технического снабжения; во-вторых, неоформленные специальной документацией сверхнормативные расходы, являющиеся следствием слабо налаженной учетной работы. Недокументированные отклонения определяются путем сопоставления фактической себестоимости, рассчитанной в финансовом учете, с фактической себестоимостью, исчисленной в системе нормативного учета. Эти отклонения следует распределять между отдельными видами изделий пропорционально затратам по норме.

Первичный учет материальных и трудовых затрат в условиях нормативного метода учета расходов на производство изделий целесообразно организовать следующим образом.

В отделе материально-технического снабжения на шифр вида продукции должна быть открыта лимитно-заборная карта в двух экземплярах, один из которых поступит в материальный склад, а другой - в цех. Если используемые исходные виды сырья или материалов отличаются от нормативных либо в процессе производства возникнет потребность в дополнительном количестве сырья, материалов, топлива или в замене одних материальных ресурсов другими, технолог должен оформить сигнальные документы, например требования с красной или черной полосой по диагонали.

Специальной документацией (нарядами с красной или черной полосой, нарядами со штампом «Исправление брака», доплатами листками и др.) оформляются также отклонения от норм трудовых затрат, которые обусловле-

ны отступлениями от установленной технологии, недостатками в организации производственного процесса, необходимостью сохранения рабочим гарантированного минимума заработка и т.п.

В сигнальных документах следует указывать шифр вида изделия с целью отнесения величины отклонения по прямому назначению, а также код, соответствующий причине, вызвавшей отклонение, и код виновника (в случае перерасхода) или инициатора (при экономии), что даст возможность оперативно контролировать расходование материальных и трудовых ресурсов.

По основным затратам учитываются также изменения норм. Они могут быть обусловлены повышением организационно-технического уровня производства, внедрением мероприятий по научной организации труда, изменением объема и структуры производства, улучшением использования природных ресурсов и прочими причинами.

В зависимости от характера изменений норм (по расходу сырья и материалов, топлива и энергии, по изменениям цен на материальные ресурсы, по изменению норм трудовых затрат) они должны заноситься либо технологическим отделом, либо службой главного энергетика, либо плановым отделом, либо отделом труда и заработной платы, либо конструкторским бюро в извещения об изменениях норм. Этот документ следует направлять в отделы нормирования, материально-технического снабжения, в бухгалтерию и другие службы предприятия.

При нормировании общепроизводственных и административных расходов следует учитывать то обстоятельство, что в каждой статье этих издержек обобщаются различные по экономическому содержанию, структуре и назначению расходы.

Основным недостатком действующей номенклатуры комплексных расходов является отражение на одной подстатье затрат, связанных с использованием различных видов основных фондов: амортизация оборудования и транспортных средств, текущий ремонт транспортных средств и оборудования; амортизация зданий, сооружений и инвентаря, содержание зданий, сооружений и инвентаря, текущий ремонт зданий, сооружений и инвентаря. Вследствие этого отсутствует информация, необходимая для проведения сравнительного анализа расходов на обслуживание производства и управления и контроля их целесообразности, исчезает возможность выбора более обоснованной базы для распределения затрат между основными видами продукции.

С целью устранения указанных недостатков расходы на содержание и управление предприятием и его подразделениями целесообразно группировать следующим образом:

- 1) содержание аппарата управления;
- 2) содержание прочего персонала;
- 3) содержание и эксплуатация зданий, в том числе амортизация, текущий ремонт зданий;
- 4) содержание и эксплуатация сооружений, в том числе амортизация, текущий ремонт сооружений;

5) содержание и эксплуатация инвентаря, в том числе амортизация, текущий ремонт инвентаря;

6) содержание и эксплуатация оборудования, в том числе амортизация, текущий ремонт оборудования;

7) расходы по рационализации и изобретательству;

8) расходы по охране труда и технике безопасности;

9) прочие расходы.

Внедрение разработанных рекомендаций даст возможность нормировать комплексные расходы по подстатьям, включающим однородные затраты, что значительно повысит достоверность нормативов.

Нормативы относимых на определенный вид продукции общепроизводственных расходов следует рассчитывать таким образом: нормативы амортизации оборудования должны учитывать нормативный объем продукции, изготовленный на данном оборудовании; нормативные ставки расходов по содержанию оборудования – нормативное время работы оборудования при выпуске данного вида продукции.

Нормативные ставки затрат на текущий ремонт оборудования следует исчислять исходя из показателей ремонтной сложности оборудования.

В основе нормативов расходов на содержание и эксплуатацию транспортных средств должно быть заложено количество транспортируемых грузов и расстояние перевозок.

Расчет нормативных ставок износа инструментов и приспособлений целесообразно выполнять с учетом стоимости этих предметов, а нормативов прочих расходов на содержание и эксплуатацию орудий труда – с учетом затрат по предыдущим подстатьям.

Нормативные ставки затрат на содержание аппарата управления и прочего персонала необходимо определять исходя из нормативной основной заработной платы производственных рабочих и нормируемых расходов на содержание и эксплуатацию оборудования.

Нормативы амортизации, расходов по обслуживанию и текущему ремонту зданий, сооружений и инвентаря предприятия и его подразделений должны учитывать среднегодовую стоимость этих зданий, сооружений и инвентаря.

Нормативные ставки расходов по рационализации и изобретательству, а также расходов по охране труда и технике безопасности целесообразно исчислять с учетом нормативных расходов, связанных с механизацией труда.

Нормативы прочих расходов следует определять исходя из величины затрат по предыдущим подстатьям.

В условиях внедрения нормативного учета и функционирования автоматизированных рабочих мест целесообразным становится распределение косвенных расходов пропорционально рассмотренным выше дифференцированным нормативам по каждой подстатье затрат. Хотя использование не одной, а нескольких баз распределения приведет к увеличению учетной работы, но зато обеспечит большую достоверность при распределении затрат, а базы будут иметь непосредственную связь и взаимозависимость с распределяемыми расходами.

Одним из важнейших элементов учета затрат на производство является организация их сводного учета - заключительного этапа формирования себестоимости продукции. Сначала выполняется процедура учета расходов по центрам первичного использования ресурсов, и только после этого элементы издержек группируются по требуемым направлениям и объектам учета издержек, видам затрат, продукции и другим признакам. Таким образом, сводный учет позволяет получить совокупную характеристику о производственных расходах на производство.

В условиях нормативного метода учета производства своды затрат усложняются тем, что появляется необходимость отражать расходы в пределах норм, их изменений и отклонений от норм. При этом по подразделениям обобщается вся информация о расходовании ресурсов на основе полученных в процессе обработки первичной документации оборотных ведомостей или машинограмм распределения материалов, заработной платы, накладных расходов. В результате обобщения затрат составляется основной регистр при нормативном методе сводного учета – «Ведомость сводного учета», в которой в разрезе калькуляционных статей показываются расходы на производство по нормам, их изменениям и отклонениям от норм.

Преимущество нормативного метода состоит в том, что он без сложных выборок, дополнительных сводок и промежуточных документов предоставляет все необходимые сведения, вытекающие из самой системы учета, акцентируя внимание на отрицательных моментах. Имея развернутую информацию об отклонениях от норм по причинам и виновникам, можно контролировать работу любого производственного подразделения. Проводимый на этой основе ретроспективный и оперативный экономический анализ позволяет обнаружить недостатки в организации производства, снабжении, нормировании, использовании материальных и трудовых ресурсов, выявить имеющиеся внутренние резервы. Положительным является и то, что к аналитической работе привлекаются не только работники экономических служб, но и инженерно-технические работники, мастера, бригадиры и непосредственные исполнители работ - рабочие.

Данные нормативного учета облегчают работу, связанную с подготовкой производства, оперативным планированием и организацией производства. Только нормативный метод учета затрат на производство дает возможность систематически (ежедневно, ежедекадно) в ходе производства контролировать затраты, влияющие на себестоимость продукции. Данный метод широко применяется на машиностроительных предприятиях, где составляются сметы расходов, технологическим отделом устанавливаются нормы расходов материалов и т.д.

В последнее время в экономически развитых странах появился метод расчета стандартных целевых затрат (система «таргет-стандарт-костинг»), характеристика которого представлена в сравнении с традиционной системой «стандарт-кост» (таблица 2.24).

При любом варианте системы «стандарт-кост» в конце отчетного периода фактические данные сравниваются со стандартными, выявляются и анализируются отклонения от норм и выясняются причины этих отклонений.

Сравнительный анализ традиционной системы «стандарт-костинг» и «таргет-стандарт-костинг»

Традиционная система «стандарт-костинг»	Метод расчета стандартных целевых затрат (система «таргет-стандарт-костинг»)
Разрабатываются специальные нормы и нормативы для каждого вида продукта и его частей. Нормы могут действовать длительный период	Целевые стандартные затраты устанавливаются ежемесячно как фактические затраты прошлого периода, скорректированные на затраты, подлежащие снижению в предстоящем периоде для достижения целевого уровня затрат
Ориентация на выявление отклонений от стандартных затрат с целью недопущения перерасхода ресурсов	Основной целью применения метода на стадии производства является непрерывный поиск путей снижения фактических затрат, в том числе до уровней, находящихся ниже, чем установленные стандартные затраты
Не применяется регрессный подход (обратный счет при определении целевой себестоимости продукции)	Используется регрессный подход на стадии реализации продукта
Определяются отклонения фактических затрат от стандартных	Определяются отклонения фактических сокращенных затрат от целевых затрат, подлежащих сокращению

Анализ отклонений проводится по твердому и гибкому бюджету. Когда считают отклонения от твердого (статичного) бюджета, то не делают никаких поправок на отчетные показатели.

Гибкая смета составляется после завершения периода с целью пересчета запланированного расхода ресурсов, исходя из фактического объема произведенной продукции. Отклонения, исчисленные по гибкой смете, предоставляют менеджерам более ценную информацию, чем отклонения, определенные с использованием статичной сметы. Анализ отклонений по твердой и гибкой смете, проведенный *способом ценных подстановок*, представлен в таблицах 2.25, 2.26, 2.27, 2.28.

Анализ отклонений по основным материалам

№ подст.	Частные показатели			Обобщающий пок-ль – основные материалы, руб.	Размер влияния, руб.	Фактор
	Объем, ед.	Расход материалов на ед., кг/ед.	Цена мат., руб./кг			
1	2	3	4	5	6	7

				(к.2×к.3×к.4)		
0	С - 2500	С - 3	С - 1	С - 7500	P1 – С = -1500 (Б)	Уменьшение объема
1	Ф - 2000	С - 3	С - 1	P1 - 6000 (гибкий бюджет)	P2 - P1 = +700 (Н)	Увеличение расхода мат. на ед.
2	Ф - 2000	Ф - 3,35	С - 1	P2 - 6700	Ф - P2 = -335 (Б)	Уменьшение цены
3	Ф - 2000	Ф - 3,35	Ф - 0,95	Ф - 6365		
Итого по твердому бюджету Ф - С = 6365 – 7500 = -1135 (Б)					-1135 (Б)	
Итого по гибкому бюджету Ф - P1 = 6365 – 6000 = +365 (Н)					+700-335 = +365 (Н)	

Таблица 2.26

Анализ отклонений по основной заработной плате

№ подст.	Частные показатели			Обобщающий пок-ль – осн. з/п произв. рабочих, руб.	Размер влияния, руб.	Фактор
	Объем, ед.	Чел.- час. на ед.	Час.тар. ставка, руб./час			
1	2	3	4	5 (к.2×к.3×к.4)	6	7
0	С - 2500	С - 5	С - 4	С - 50000	P1 – С = -10000 (Б)	Уменьшение объема
1	Ф - 2000	С - 5	С - 4	P1 - 40000 (гибкий бюджет)	P2 - P1 = +4000 (Н)	Увеличение кол-ва чел- час на ед.
2	Ф - 2000	Ф - 5,5	С - 4	P2 - 44000	Ф - P2 = -2200 (Б)	Уменьшение час.тар. ставки
3	Ф - 2000	Ф - 5,5	Ф - 3,8	Ф - 41800		
Итого по твердому бюджету Ф - С = 41800 – 50000 = -8200 (Б)					-8200 (Б)	
Итого по гибкому бюджету Ф - P1 = 41800 – 40000 = +1800 (Н)					+4000-2200 = +1800 (Н)	

Таблица 2.27

**Анализ отклонений по переменным
производственным накладным расходам**

№ подст.	Частные показатели			Обобщающий пок-ль – переменные ПНР, руб.	Размер влияния, руб.	Фактор
	Объем, ед.	Чел.- час. на ед.	Ставка распр. пер. ПНР, руб./час			
1	2	3	4	5 (к.2×к.3×к.4)	6	7
0	С - 2500	С - 5	С - 0,9	С - 11250	P1 – С = -2250 (Б)	Уменьшение объема
1	Ф - 2000	С - 5	С - 0,9	P1 - 9000 (гибкий бюджет)	P2 - P1 = +900 (Н)	Увеличение кол-ва чел-час на ед.
2	Ф - 2000	Ф - 5,5	С - 0,9	P2 - 9900	Ф - P2 = 0	Изменение ставки распр. пер. ПНР
3	Ф - 2000	Ф - 5,5	Ф - 0,9	Ф - 9900		
Итого по твердому бюджету Ф – С = 9900 – 11250 = -1350 (Б)					-1350 (Б)	
Итого по гибкому бюджету Ф - P1 = 9900 – 9000 = +900 (Н)					+900+0 = +900 (Н)	

Таблица 2.28

**Анализ отклонений по постоянным
производственным накладным расходам**

№ подст.	Частные показатели			Обобщающий пок-ль – постоянные ПНР, руб.	Размер влияния, руб.	Фактор
	Объем, ед.	Чел.- час. на ед.	Ставка распр. пост. ПНР, руб./час			
1	2	3	4	5 (к.2×к.3×к.4)	6	7
0	С - 2500	С - 5	С - 0,5	С - 6250	P1 – С = -1250 (Б)	Уменьшение объема
1	Ф - 2000	С - 5	С - 0,5	P1 - 5000 (гибкий бюджет)	P2 - P1 = +500 (Н)	Увеличение кол-ва чел-час на ед.
2	Ф - 2000	Ф - 5,5	С - 0,5	P2 - 5500	Ф – P2 = +650 (Н)	Увеличение ставки
3	Ф - 2000	Ф - 5,5	Ф - 0,559	Ф - 6150		

						распр. пост. ПНР
Итого по твердому бюджету $\Phi - C = 6150 - 6250 = -100$ (Б)					-100 (Б)	
Итого по гибкому бюджету $\Phi - P1 = 6150 - 5000 = +1150$ (Н)					+500+650 = +1150 (Н)	

С, Ф, Р – соответственно стандартные, фактические и расчетные показатели; Б, Н – соответственно благоприятное и неблагоприятное отклонение.

Разновидность способа цепных подстановок – *способ абсолютных разниц* – позволяет провести анализ отклонений по формулам:

изменение обобщающего показателя за счет изменения количественного частного показателя = изменение количественного частного показателя × качественный стандартный частный показатель;

изменение обобщающего показателя за счет изменения качественного частного показателя = изменение качественного частного показателя × количественный фактический частный показатель.

На первом этапе анализируются отклонения по материалам. Стандартная стоимость потребленных материалов зависит от двух факторов – стандартного расхода материала на единицу продукции и стандартной цены на него.

Отклонение за счет цен на материалы = (фактическая цена за единицу продукции – стандартная цена за единицу) × количество закупленного материала.

Отклонение фактических затрат от стандартных по использованию материалов = (фактический расход материалов – стандартный расход материалов) × стандартная цена материала.

Совокупное отклонение расхода материалов от стандартного с учетом обоих факторов – это разница между фактическими затратами на материал и стандартными затратами с учетом фактического выпуска продукции.

Вторым этапом расчетов является выявление отклонений фактических трудовых затрат от стандартных и установление причин их возникновения. Общая сумма начисленной заработной платы при почасовой форме оплаты труда зависит от количества фактически отработанного времени и от ставки оплаты труда. Соответственно и размер отклонения фактически начисленной заработной платы основных рабочих от ее стандартной величины определяется двумя факторами - отклонением по ставке заработной платы и отклонением по количеству отработанных часов, то есть по производительности труда.

Отклонение по ставке заработной платы определяется как разница между фактической и стандартной ставками заработной платы, умноженная на фактическое количество отработанных часов.

Отклонение по производительности труда = (фактически отработанное время в часах - стандартное время на фактический выпуск продукции) × стандартная почасовая ставка заработной платы.

Совокупное отклонение фактической начисленной заработной платы от её стандартной величины = фактическая начисленная заработная плата основных рабочих – стандартные затраты по заработной плате с учетом фактического объема производства.

На третьем этапе рассчитываются отклонения от норм фактических накладных расходов. Для этого вводится показатель «нормо-час» и выпуск продукции (сметный и фактический) оценивается в нормо-часах. Нормо-час — это время, которое необходимо затратить на производство единицы продукции в условиях наиболее эффективной работы предприятия.

Нормативная ставка распределения постоянных расходов — это частное от деления сметных постоянных накладных расходов на производство в нормо-часах. Аналогично рассчитывается нормативная ставка распределения переменных накладных расходов. Эти ставки нужны для того, чтобы в дальнейшем скорректировать сметные накладные расходы с учетом фактически достигнутого объема производства.

Отклонение по постоянным накладным расходам определяется аналогично предыдущим расчетам — как разница между фактическими накладными расходами и их сметной величиной, скорректированной на фактический выпуск. Далее вычисляют то значение постоянных накладных расходов, которое по норме должно было соответствовать фактически достигнутому объему производства. Для этого фактический объем производства в нормо-часах умножают на ставку распределения накладных расходов.

Отклонение фактических постоянных накладных расходов от сметных формируется под воздействием двух факторов:

1) за счет отклонений в объеме производства;

2) за счет отклонений фактических постоянных расходов от сметных.

Влияние первого фактора оценивается по формуле: (сметный выпуск продукции в нормо-часах - фактический выпуск продукции в нормо-часах) × нормативная ставка распределения постоянных накладных расходов.

Второй фактор оценивается как разность между фактическими и сметными постоянными расходами. Аналогичные расчеты выполняются по переменным накладным расходам.

В обобщенном виде информация об отклонениях от стандартных затрат представлена на рис. 2.15.

Управление по отклонениям предусматривает, что анализ отчета об исполнении бюджета должен обратить внимание менеджеров, прежде всего, на значительные отклонения. Именно поэтому следует учитывать сумму отклонений; повторяемость отклонений; контролируемость; положительные отклонения; стоимость и полезность исследования.

На практике менеджеры достаточно часто применяют «правило большого пальца», по которому отклонение надо исследовать, если его абсолютный размер превышает определенную сумму или отношение отклонения к сумме стандартных расходов превышает заранее установленный процент. Другой подход к решению об исследованиях делит их с точки зрения повторяемости.

**АНАЛИЗ ОТКЛОНЕНИЙ ОТ СТАНДАРТОВ
ПО СПОСОБУ АБСОЛЮТНЫХ РАЗНИЦ**

→	Отклонение за счет изменения цены материалов = (фактическая цена – стандартная цена) × фактическое количество
→	Отклонение за счет использования материалов = (фактическое количество – стандартное количество) × стандартная цена
→	Отклонение затрат на оплату труда за счет изменения тарифной ставки = (фактическая тарифная ставка – стандартная тарифная ставка) × фактическое количество часов
→	Отклонение затрат на оплату труда за счет производительности труда = (фактическое количество часов – стандартное количество часов) × стандартная тарифная ставка
→	Отклонение за счет изменения ставки распределения переменных накладных расходов = (фактическая ставка распределения – стандартная ставка распределения) × фактическое количество часов труда
→	Отклонение переменных накладных расходов за счет производительности = (фактическое время - стандартное время для фактического объема производства) × стандартная ставка распределения переменных производственных накладных расходов
→	Отклонение постоянных производственных накладных расходов за счет исполнения бюджета = фактические постоянные накладные расходы - бюджетные постоянные накладные расходы
→	Отклонение постоянных производственных накладных расходов за счет изменения объема = (фактический объем производства - бюджетный объем производства) × стандартная ставка распределения постоянных накладных расходов на изделие,
→	В том числе: за счет производительности труда = (фактическое количество часов труда - стандартное количество часов труда на фактический объем) × стандартная ставка распределения производственных накладных расходов за счет использования мощности = (фактическое время – бюджетное время) × стандартная ставка распределения постоянных накладных расходов

Рис. 2.15. Анализ отклонений от стандартов

Еще одним важным аспектом исследований является их контролируемость. Это означает, что менеджер охотнее будет исследовать отклонения, которые контролируются определенными должностными лицами (например, отклонения расходов по зарплате за счет производительности), чем отклонения, на которые предприятие влиять не может (например, отклонения расхода материалов за счет цен).

При этом необходимо исследовать не только значительные негативные отклонения, но и позитивные. Например, исследование позитивного отклонения расходов на оплату труда за счет производительности позволяет изучить и распространить передовой опыт внутри предприятия. Принимая решения об изучении отклонений, следует взвесить затраты на проведение исследования и возможную выгоду.

С целью использования опыта экономически развитых стран по внедрению системы «стандарт-костинг» и тех наработок, которые были сделаны в процессе семидесятилетнего применения метода нормативного учета и калькулирования в бывшем Советском Союзе, можно предложить своеобразный конгломерат, заключающийся в следующем. Целесообразно признать нормативный метод учета затрат одним из направлений дальнейшего совершенствования традиционных методов, обусловленных технологическими и организационными особенностями производственных процессов (имеются в виду простой, по-заказный и попердельный методы учета затрат). Для этого в первичной документации, в регистрах бухгалтерского учета необходимо отражать не только нормативные, но и фактические затраты, а отклонения от норм, зафиксированные в сигнальных документах, использовать для оперативного контроля расхода производственных ресурсов.

Сопоставление фактической себестоимости, исчисленной как алгебраическая сумма нормативных затрат, отклонений от норм и изменений норм, с себестоимостью, рассчитанной путем накопления фактических затрат, позволит выявить недокументированные отклонения от норм, то есть те отклонения, которые не были зафиксированы оперативно, а потому не попали в поле зрения менеджеров.

Вышеописанная реорганизация системы управления производственной деятельностью предприятия открывает принципиально новые возможности в трактовке учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции и дает возможность не только получать информацию о производственных процессах, но и оперативно использовать ее при принятии управленческих решений.

В таблице 2.29 выделены достоинства и недостатки рассмотренных выше нетрадиционных методов учета расходов.

Таблица 2.29

Преимущества и недостатки нетрадиционных методов учета расходов

Методы	Преимущества	Недостатки
АВС-костинг	1) значительное повышение обоснованности отнесения накладных расходов на конкретный продукт 2) позволяет разрабатывать эффективную стратегию выбора изделий и потребителей	1) требует значительных изменений в системе бухгалтерского учета, следствием чего является рост расходов на управление 2) при рассмотрении и определении расходов по видам деятельности не подвергается сомнению необходимость этой деятельности

Таргет-костинг	<ul style="list-style-type: none"> 1) контроль расходов еще на стадии разработки продукции 2) возможность установить цену на нужном уровне 3) низкая вероятность завышения цены на товары 	<ul style="list-style-type: none"> 1) для целевого снижения расходов могут потребоваться значительное время или серьезные инвестиции 2) технические возможности предприятия не всегда позволяют снизить себестоимость до заданного уровня
Кайзен-костинг	<ul style="list-style-type: none"> 1) позволяет достичь целевой себестоимости 2) обеспечивает рентабельность производства 3) обеспечивает непрерывное снижение расходов и удержание их на заданном уровне 	Необходима мотивация сотрудников и корпоративная культура, поддерживающая вовлеченность персонала в деятельность предприятия
JIT (just-in-time)	<ul style="list-style-type: none"> 1) уменьшение уровня запасов 2) возрастание надежности выполнения запасов 3) снижение риска морального устаревания заказов 4) улучшение качества производства 	<ul style="list-style-type: none"> 1) незначительные возможности удовлетворить внезапно повысившийся спрос 2) снабжение осуществляется настолько малыми партиями, что превращается в штучное

2.8. Учет по центрам ответственности

Каждое предприятие имеет собственную организационную структуру, которая определяется наличием и взаимодействием его подразделений (цехов, отделов, служб, секций и др.). Если подразделения возглавляют руководители, которым делегированы полномочия самостоятельно принимать решения, а, значит, нести ответственность за их последствия, то эти подразделения называются центрами ответственности.

Центр ответственности - сфера деятельности, в пределах которой установлена персональная ответственность руководителя за показатели, находящиеся под его контролем.

Концепция центров и учета ответственности впервые была сформулирована Джоном А. Хиггинсом. В начале 50-х годов она получила широкое применение в США, а со временем и в других странах.

Первоначально целью учета по центрам ответственности было усиление контроля затрат с помощью установления персональной ответственности менеджеров разных уровней за расходование ресурсов. Но изучение психологических аспектов поведения человека свидетельствует о том, что установление жесткого контроля и использование его результатов как укор менеджерам вынуж-

дает последних больше времени уделять оправданию собственных действий, а не путей достижения цели.

Объективная основа использования системы учета затрат (и результатов) по центрам ответственности - децентрализация внутрифирменного управления и формирование гибких организационных структур в сложных производственно-хозяйственных системах.

Решающим является действие конкурентной динамичной рыночной среды, когда многократно ускоряется процесс смены источников сырья и материал технологии производства, рынков сбыта, типа продукции, географии ее производства и реализации. Как следствие - резко увеличивается число управленческих решений всех типов, поток оперативной информации нарастает, центральный орган управления перегружается, его деятельность становится неэффективной. Отсюда - необходимость децентрализации как распределения власти (полномочий) принимать решения между различными уровнями управления.

Преимущества децентрализации: возможность высшего руководства сосредоточиться на глобальных стратегических проблемах и решениях; оперативное принятие решений на соответствующих уровнях управления; решения принимаются теми менеджерами, которые лучше всего понимают суть проблемы; менеджеры приобретают опыт управления, что позволяет им со временем занять решающие должности в руководстве и др. Недостатки децентрализации: усложнение процесса координации деятельности; возможность появления нездоровой внутренней конкуренции; увеличение затрат на содержание обслуживающего персонала и др.

Как свидетельствует зарубежный опыт, в больших фирмах, чтобы избежать опасности потери контроля, высшее руководство пытается, как можно сильнее, контролировать решения менеджеров нижнего уровня, не подменяя их функции принимать решения.

Получение менеджером права самостоятельно принимать решения означает одновременно и ответственность за их последствия. Поэтому подразделение, возглавляемое руководителем, несущим ответственность за результаты его деятельности, получило название «центр ответственности».

Центр ответственности работает с выделенными ему ресурсами и производит товары или услуги, которые передаются другому центру ответственности внутри предприятия либо внешним потребителям. Для целей управленческого контроля в центре ответственности используются входные, натуральные и стоимостные показатели.

Сущность центра ответственности отражена на рис. 2.16.

Высший руководитель должен контролировать работу менеджеров нижнего уровня, а они, в свою очередь, должны осуществлять самоконтроль и информировать высшее руководство о результатах деятельности. Следовательно, необходима соответствующая организация учета, которая обеспечивала бы сбор, обработку и передачу информации о результатах деятельности каждого центра ответственности.

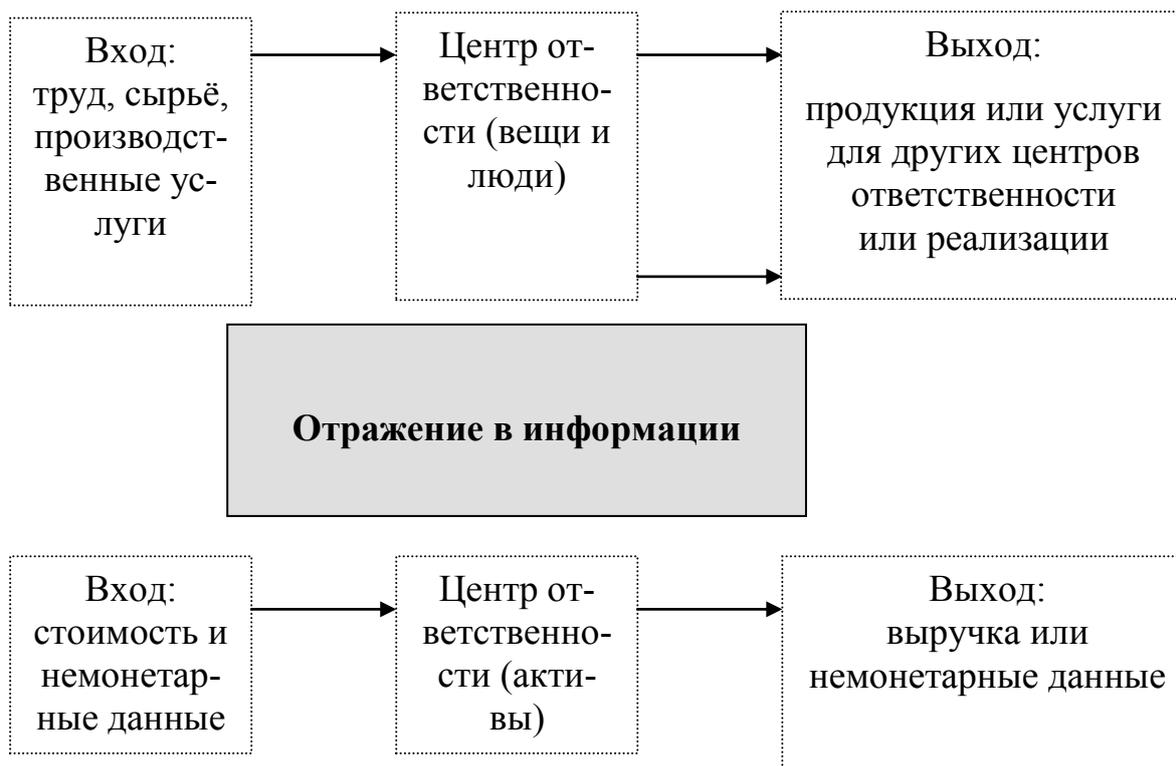


Рис. 2.16. Сущность центра ответственности

Учет по центрам ответственности - это система, которая измеряет (оценивает) планы и действия по каждому центру ответственности. **Цель учета по центрам ответственности** состоит в накоплении данных о затратах и доходах по каждому центру ответственности таким образом, чтобы отклонения от сметы могли быть отнесены на ответственное лицо. Для достижения поставленной цели учетные данные по центрам ответственности отражаются в отчетах об исполнении сметы, составляемых через короткие промежутки времени. Из этих отчетов руководители центров ответственности получают информацию об отклонениях от сметы по различным статьям расходов.

Учет по центрам ответственности:

- организуется на крупных предприятиях, действующих как единое целое;
- функционирует параллельно с традиционной системой бухгалтерского учета;
- может быть внедрен только при условии, что на предприятии четко определены сферы ответственности и конкретизирована ответственность менеджеров за статью затрат и поступлений.

Учет по центрам ответственности в системе внутрифирменного управления выполняет следующие **функции**:

- удовлетворение информационных потребностей внутрифирменного управления. Позволяет оперативно контролировать затраты и результаты на разных уровнях предприятия и оценивать деятельность менеджеров и подразделений по результатам первичного анализа; играет роль сигнальной системы в механизме управления;

- создание своего рода информационного противовеса той свободе действий, которая предоставлена менеджерам центров ответственности в целях обеспечения баланса на предприятии в целом.

Система учета по центрам ответственности организуется с учетом следующих основных принципов:

- определение контролируемых статей затрат и поступлений при условии, что менеджер должен отвечать только за те затраты и поступления, которые он может контролировать, и на величину которых может оказывать воздействие;

- персонализация учетных документов, т.е. введение в состав реквизитов документа фамилии менеджера или работника, отвечающего за конкретные статьи затрат и поступлений;

- обязанность менеджера центра ответственности составлять сметы на определенный период и представлять отчетность по фактическим затратам и результатам в разрезе смет.

Менеджер центра ответственности для выполнения своих функций с определенной периодичностью и в определенном объеме должен составлять отчетность о деятельности вверенного ему центра ответственности, чтобы иметь возможность на основании этой информации принимать соответствующие управленческие решения.

Разработка внутренней отчетности является прерогативой предприятия. Она направлена на удовлетворение информационных потребностей внутрифирменного управления путем представления стоимостных и натуральных данных (показателей), позволяющих оценивать и контролировать, прогнозировать и планировать деятельность структурных подразделений предприятия или отдельные направления его деятельности, а также отдельных менеджеров. Цель составления внутренней отчетности обуславливает ее периодичность и формы, а также набор показателей. Точность и объем приводимых данных могут варьироваться в зависимости от организационно-технологических и экономических особенностей, присущих конкретному предприятию и конкретному объекту управленческого учета, цели управления применительно к данному объекту учета, содержанию полномочий и ответственности, делегированных конкретному структурному подразделению или его менеджеру.

Формирование управленческой отчетности можно осуществлять исходя из трех основных принципов разделения деятельности: по продукции (группам продукции); по клиентам (покупателям) или группам клиентов; по сферам ответственности внутри предприятия.

На первой ступени реализации новой концепции управленческого учета необходимо выбрать наиболее важные подразделения и объекты учета. Определившись с идеей построения системы внутрихозяйственной отчетности, особое внимание следует уделить ее организационной основе, поскольку зачастую именно этот вопрос вызывает максимальные трудности, а недостаточное внимание к его проработке может обернуться провалом всей проведенной работы.

Прежде всего, необходимо определить ответственных за сбор необходимой информации в рамках каждого объекта учета на основании, к примеру, плана-графика предоставления необходимых данных за определенный времен-

ной или операционный период. Следующим этапом составления управленческой отчетности являются систематизация и обобщение полученных данных. Эта ступень является, пожалуй, самой трудоемкой и ответственной. И, конечно же, затратной. Сегодня на предприятии уже существует два обязательных вида учета - бухгалтерский и налоговый. В связи с этим параллельный управленческий учет по отдельным принципам сбора учетных данных может быть связан с существенными дополнительными материальными и организационными затратами. Поэтому наиболее приемлемым будет совмещение управленческого и бухгалтерского учета на основе методологии последнего. В результате, как руководитель, так и бухгалтер будут получать все необходимые сведения нужного спектра и детализации. Управленческую отчетность по формам, разработанным самим предприятием, может составлять та же бухгалтерская служба.

Построение собственной системы внутрихозяйственной отчетности требует большой предварительной подготовки и организационно-административных усилий, однако ее результаты не заставят усомниться в целесообразности проведенной работы. Помимо своей прямой функции, система внутрихозяйственной отчетности позволит рационализировать организационную структуру предприятия, выработать новые подходы к ее построению.

Внутренняя отчетность по центрам ответственности должна отвечать определенным требованиям:

- быть настолько оперативной, чтобы позволять оказывать влияние на динамику результатов деятельности центра ответственности;
- содержать информацию об отклонениях от плана и предоставлять возможность прямого доступа к этой информации для анализа отклонений;
- содержание отчетности должно соответствовать персональной ответственности менеджера за принятие решений в конкретной области.

Конкретное содержание отчетности, специфика инструментов и методов, применяемых в системе учета и отчетности по центрам ответственности, зависят от того, каков статус данного центра ответственности.

Создание и функционирование системы учета по центрам ответственности предусматривает:

- определение центров ответственности;
- составление бюджета для каждого центра ответственности;
- регулярное составление отчетности об исполнении;
- анализ причин отклонений и оценка деятельности центра.

Основой учета по центрам ответственности является закрепление затрат и доходов за руководителями разных уровней и систематический контроль за использованием ими утвержденных бюджетов.

В основе определения ответственности лежит распределение затрат на контролируемые и неконтролируемые.

Зарубежная практика свидетельствует, что определение контролируемых статей – одна из самых сложных в методологическом отношении проблем управленческого учета. Поскольку абсолютного контроля и полного влияния не существует, то зачастую невозможно четко определить, кто именно из менеджеров отвечает за отдельную статью затрат.

Эту проблему в свое время исследовал Комитет по вопросам стандартов и концепций затрат (США), который разработал такие рекомендации:

- если определенное лицо имеет право заказывать и использовать услуги, то оно должно отвечать за величину затрат на эти услуги;
- если определенное лицо своими действиями может значительно влиять на сумму затрат, то оно может отвечать за эти затраты;
- даже если определенное лицо своими действиями не может влиять на сумму затрат, на него может быть возложена ответственность за те элементы затрат, на которые оно влияет с помощью лиц непосредственно отвечающих за эти элементы.

Таким образом, признается не только относительный, но и абсолютный контроль, требующий закрепление ответственности. В результате руководитель подразделения имеет контроль над большинством факторов, влияющих на смету.

Деятельность менеджера центра ответственности может быть измерена в виде результативности и эффективности работы центра ответственности. Под результативностью понимается то, насколько хорошо выполняет свою работу центр ответственности, т.е. в какой мере он достигает желаемых или планируемых результатов. Эффективность же используется в инженерном смысле, т.е. количество единиц на выходе на каждую единицу входа. Эффективная деятельность выражается либо в производстве заданного объема продукции при минимальном использовании элементов входа, либо максимально возможного объема продукции при заданном масштабе использования элементов входа.

Результативность всегда присуща целям организации; эффективность же - нет. Эффективный центр ответственности - это такой, который выпускает продукцию с наименьшими затратами ресурсов. Однако если этот выпуск не совпадает с целями организации, тогда этот центр неэффективен. Центр ответственности должен быть результативным и эффективным. Эффективная система учета по центрам ответственности базируется на таких принципах:

- менеджеры отвечают только за ту деятельность, которая находится под их контролем;
- менеджеры принимают участие в определении целей, исходя из которых, будет оцениваться их деятельность;
- менеджеры пытаются достичь поставленной перед ними и их подразделениями цели;

Таким образом, в центре ответственности всегда должен действовать принцип, лежащий в основе её оценки: затраты, объем переработки ресурсов, прибыль.

При этом в результате деятельности центра и менеджера затраты должны быть отражены с разных точек зрения:

- где возникли затраты (центр ответственности);
- с какой целью они произведены;
- какой вид ресурса использовался (элемент затрат);
- какова сумма затрат по данному центру ответственности.

Для выделения отдельных центров с целью закрепления ответственности необходимо принять во внимание организационную и технологическую структуру предприятия; действующие должностные инструкции, в которых установлены права и обязанности конкретных работников.

После обособления каждого центра ответственности и мест затрат в нем для каждого вида расходов, за которые несет ответственность менеджер, определяют нормативную или максимально допустимую величину затрат. Эту проблему решают посредством бюджетирования, осуществляемого с помощью составления смет по каждому центру ответственности.

Сметные затраты линейных центров последовательно включаются в сметы генеральных центров, а последующие – в смету высшего центра ответственности. По этому же принципу должен быть построен отчет об исполнении сметы. Для каждого уровня он должен включать:

- перечень контролируемых затрат;
- сметные данные, пересчитанные в гибкой смете;
- фактические данные отклонения от сметы.

Учет и оценка деятельности центров ответственности могут быть осуществлены на основе калькулирования стандартных затрат.

Важнейшей целью бизнеса является получение приемлемой нормы прибыли на инвестиции (НПИ):

$$\text{НПИ} = (\text{выручка} - \text{расходы}) : \text{инвестиции}.$$

Три элемента этого соотношения ведут к определению типов центров ответственности, играющих важную роль в системах управленческого контроля: центры доходов, центры затрат, центры прибыли и центры инвестиций.

Если менеджер центра ответственности отвечает за выпуск продукции в денежном выражении (доход), но не отвечает за расходы на продаваемые центром товары или услуги, тогда называется **центром доходов**.

Центр затрат - это подразделение (цех, участок, бригада), руководитель которого контролирует затраты, но не контролирует доходы и инвестиции.

Если система управления измеряет расходы, возникшие в центре ответственности, но не измеряет его продукцию в виде дохода, то такой центр ответственности называется центром затрат. У каждого центра ответственности есть на выходе продукция, т.е. он совершает работу.

Центр прибыли - это подразделение, руководитель которого контролирует затраты и доходы, но не контролирует инвестиций в собственные активы.

Доход есть денежное выражение выпущенной продукции; расходы (или себестоимость) - денежное выражение использованных ресурсов; прибыль - это разница между доходом и расходами. Если деятельность центра ответственности измеряется получаемым им доходом и возникающими в нем затратами, то этот центр ответственности является центром прибыли. Центр прибыли напоминает бизнес в миниатюре. Как в отдельной компании, у него есть отчет о прибыли или и убытках, в котором показываются доход, расходы и прибыль. Большая часть решений руководителя центра прибыли имеет воздействие на данные этого отчета. Поэтому отчет о прибыли и убытках для центра прибыли является основным документом управленческого контроля. Так как деятель-

ность менеджеров центров прибыли измеряется прибылью, у них есть стимул принимать решения по входам и выходам, которые увеличат объявленную прибыль их центров. Центры прибыли работают так, как если бы имели свой бизнес, поэтому они являются хорошим тренажером чувства ответственности генерального руководства. Использование концепции центра прибыли - один из важнейших инструментов, позволивших децентрализовать в больших компаниях ответственность за прибыль.

В настоящее время наиболее популярной формой организации центра прибыли является **стратегическая бизнес-единица (СБЕ)**. Под СБЕ понимается набор товаров (работ, услуг), продаваемый однородной группе заказчиков и имеющий четко определенный круг конкурентов.

Концепцию СБЕ разработал в 1970 г. президент американской компании «General Electric» Ф. Борш. К этому времени компания превратилась в монополиста по производству электронных и электрических изделий. Возросшие объемы продаж, диверсификация, интернациональная деятельность, широкий спектр технологий – вот неполный перечень проблем, возникших перед высшим руководством. В связи с этим было принято решение разделить деятельность компании на независимые, автономные единицы, которые должны управляться как изолированные предприятия. Главным менеджерам были предоставлены полная самостоятельность и независимость, а также все необходимые ресурсы для определения и успешного воплощения стратегии СБЕ.

Центр инвестиций - это центр ответственности, в котором менеджер является ответственным за использование активов наряду с прибылью; это хозяйственная единица (филиал, дочерняя компания, корпорация в целом), руководитель которой одновременно контролирует затраты, доходы и инвестиции.

Заметим, что в центре инвестиций измеряются как прибыль, так и активы. Многие компании относят свои центры прибыли и центры инвестиций к «центрам прибыли». В центре инвестиций от управляющего ожидается получение удовлетворительной отдачи от вложенных основных средств в центре ответственности.

Внедрение системы учета по центрам ответственности на отечественных предприятиях имеет немаловажное значение, так как позволяет контролировать затраты не только по предприятию в целом, но и в разрезе отдельных структурных подразделений. При этом должен быть рассчитан **вклад центров ответственности**, представляющий собой разницу между доходами и расходами центра, связанными непосредственно с его деятельностью. На величину вклада значительно влияет **трансфертная цена** – цена, по которой продукты и услуги одного центра ответственности передаются другому центру ответственности.

Метод трансфертного ценообразования должен стимулировать менеджера принимать решения, оптимальные для всего предприятия. Механизм принятия такого решения рассмотрим на условном примере.

РАСЧЕТ ВКЛАДА ЦЕНТРОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Деятельность предприятия N характеризуется следующими данными (таблица 2.30).

Таблица 2.30

Счет прибылей и убытков (тыс. руб.)			
Закупки заготовок	2 640	Выручка от продажи	5 000
Закупки комплектующих изделий	100		
Расходы на персонал	1 330		
Аренда	490		
Энергия	76		
Комиссионные	35		
Реклама	83		
Финансовые расходы	200		
Амортизация	200	Убыток	154
ИТОГО	5 154	ИТОГО	5 154

Отдел закупок приобрел 230 000 заготовок для цеха металлообработки и 10 000 заготовок для сборочного цеха по цене 11 руб. за единицу. При этом реальная цена одной заготовки на рынке 12 руб. Приобретая большое количество заготовок, отдел закупок добился скидки в 1 руб. В результате доход составил 240 тыс. руб.: $(230\,000 + 10\,000) \times (12 - 11)$.

Общие расходы (тыс. руб.):

Расходы на персонал офиса - 480, из них: генеральная дирекция – 200; администрация – 160; отдел закупок - 120

Расходы по финансовым операциям (% за долгосрочный кредит) - 200

Аренда:

офиса – 400;

цеха металлообработки – 50;

сборочного цеха - 40

Реклама:

цеха металлообработки – 33; сборочного цеха - 50

Амортизация:

цеха металлообработки – 150; сборочного цеха – 50

ВСЕГО общих расходов – 1 453

Бухгалтер решил отнести эти расходы на два главных сектора пропорционально их расходам на персонал, которые составили:

цех металлообработки – 250 000 руб.; сборочный цех – 600 000 руб.

ИТОГО 850 000 руб.

Распределение общих расходов:

на цех металлообработки: $250\,000 \times 1\,453\,000 : 850\,000 = 427\,353$ руб.

на сборочный цех: $600\,000 \times 1\,453\,000 : 850\,000 = 1\,025\,647$ руб.

1 453 000 руб.

РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ ЦЕХА МЕТАЛЛООБРАБОТКИ

1. Продажа на сторону (5000 комплектующих изделий по 200 руб.)	1 000 000
2. Продажа внутри предприятия (15 000 комплектующих изделий по производственной себестоимости – 141,7 руб.*)	2 125 500
3. Итого продаж (п.1 + п.2)	3 125 500
4. Закупка заготовок (230 000 штук по 11 руб.)	2 530 000
5. Расходы на персонал	250 000
6. Энергия	54 000
7. Итого производственные затраты (п.4 + п.5 + п.6)	2 834 000

* Производственная себестоимость одного комплектующего изделия = $2\,834\,000 : (5\,000 + 15\,000) = 141,7$ руб.

8. Комиссионные коммивояжерам	5 000
9. Распределенные общие расходы	427 353
10. ВСЕГО затрат (п.7 + п.8 + п.9)	3 266 353
11. Финансовый результат (п.3 - п.10)	-140 853

РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ СБОРОЧНОГО ЦЕХА

1. Продажа на сторону (4 000 готовых изделий по 1 000 руб.)	4 000 000
2. Закупка комплектующих изделий на стороне (500 штук по 200 руб.)	100 000
3. Закупка комплектующих изделий у цеха металлообработки	2 125 500
4. Закупка заготовок (10 000 штук по 11 руб.)	110 000
5. Расходы на персонал	600 000
6. Энергия	22 000
7. Комиссионные коммивояжерам	30 000
8. Распределенные общие расходы	1 025 647
9. ВСЕГО затрат (п.2+п.3+п.4+п.5+п.6+п.7+п.8)	4 013 147
10. Финансовый результат (п.1 - п.9)	-13 147

ОБЩИЙ ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ -154 000

Таким образом, финансовый результат деятельности предприятия рассчитывался исходя из следующих концепций:

- 1) Цехи металлообработки и сборки признаны центрами прибыли;
- 2) Офисы фирмы являются центрами затрат. И поскольку эти затраты нужно покрыть, они отнесены к двум центрам прибыли.

В результате и цех металлообработки, и сборочный цех сработали убыточно. Причем, цех металлообработки нанес наиболее ощутимые потери предприятию (-140 853 руб.).

Однако анализ результатов деятельности центров ответственности, исходя из их вклада, совершенно иначе освещает ситуацию, возникшую на предприятии (таблица 2.31).

РАСЧЕТ ВКЛАДА ЦЕНТРОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

(тыс. руб.)

№	Показатели	Цех металлообработки	Сборочный цех	Итого
1	Продажа на рынок	1 000	4 000	5 000
2	Продажа внутренняя по трансфертной цене (15 000 × 199) Трансфертная цена = рыночная цена за минусом комиссионного вознаграждения на одно комплектующее изделие = 200 руб. за единицу – 5 000 руб. : 5 000 изделий = 199 руб. за единицу	2 985	-	2 985
3	Итого продаж (п.1+п.2)	3 985	4 000	7 985
4	Покупка заготовок по реальной цене (12 руб. за единицу)	2 760	120	2 880
5	Покупка комплектующих изделий: - внутренняя - внешняя	- -	2 985 100	2 985 100
6	Расходы на персонал	250	600	850
7	Энергия	54	22	76
8	Комиссионные	5	30	35
9	Реклама	33	50	83
10	Амортизация	150	50	200
11	Аренда	50	40	90
12	ИТОГО затрат (п.4+п.5+п.6+п.7+п.8+п.9+п.10+п.11)	3 302	3 997	7 299
13	Вклад (п.3 - п.12)	683	3	686
14	Эффективность центров (п.13 : п.3 × 100%)	17,1	0,1	8,6
15	Расходы на офис, всего В том числе: а) расходы на персонал: из них: - генеральная дирекция - администрация - отдел закупок б) аренда офиса в) расходы по финансовым операциям	X X X X X X X	X X X X X X X	1 080 480 200 160 120 400 200
16	Разница цен закупки заготовок	X	X	+240
17	Финансовый результат (итого п.13 – п.15 + п.16)	X	X	-154

Расчет вклада центров ответственности показал, что наиболее эффективно работал цех металлообработки (вклад - 683 тыс. руб., эффективность - 17,1%). Менее эффективно (0,1%), но также с положительным результатом (3 тыс. руб.), работал сборочный цех.

Доход от разницы цен закупок заготовок (240 тыс. руб.) в 2 раза перекрыл расходы на персонал отдела закупок. Следовательно, этот отдел полностью оправдал свое существование. Расходы на аренду офиса и по финансовым операциям изменить практически невозможно, поскольку они обусловлены соглашениями сторон.

Расходы на персонал генеральной дирекции и администрации в общей сумме составили 360 тыс. руб. Именно эти затраты и привели к убытку по предприятию.

Таким образом, с целью улучшения финансового состояния фирмы необходимо пересмотреть штатное расписание в отношении работников генеральной дирекции и администрации.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

- 1.** Понятие бюджетирования и бюджетов, их виды.
- 2.** Сущность распределения косвенных затрат с помощью «гибких» смет.
- 3.** Методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции.
- 4.** Попроцессный метод учета затрат. Область его применения.
- 5.** Позаказный метод учета затрат на производство продукции, выполнение работ и оказание услуг. Область его применения.
- 6.** Попередельный метод учета затрат на производство.
- 7.** Нормативный метод учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции.
- 8.** Организация учета затрат на производство по материальным статьям расходов. Распределение расхода материалов по объектам учета затрат и объектам калькулирования.
- 9.** Принципы учета отходов материалов.
- 10.** Учет трудовых затрат. Распределение начисленной заработной платы по объектам учета и объектам калькулирования.
- 11.** Состав и учет расходов на подготовку и освоение производства новых видов изделий. Источники возмещения этих расходов.
- 12.** Особенности учета вспомогательных производств. Распределение выполненных работ и оказанных услуг между их потребителями.
- 13.** Синтетический и аналитический учет расходов на управление и обслуживание производства.
- 14.** Номенклатура и организация учета общепроизводственных расходов. Механизм их распределения.
- 15.** Учет незавершенного производства. Оперативный учет движения деталей и полуфабрикатов в производстве.

16. Инвентаризация и оценка остатков незавершенного производства.
17. Организация сводного учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции.
18. Организация сводного учета затрат на производство по полуфабрикатному варианту.
19. Организация сводного учета затрат на производство по бесполуфабрикатному варианту.
20. Состав, учет и списание административных расходов.
21. Состав, учет и списание расходов на сбыт.
22. Состав, учет и списание прочих расходов операционной деятельности.
23. Проблемы совершенствования традиционных методов учета затрат и калькулирования.
24. Учет издержек производства при методе «затраты-выпуск».
25. Организационно-методические аспекты внедрения системы ABC. Учет на основе деятельности (ABC).
26. Система «директ-костинг»: предпосылки, генезис, современное содержание.
27. Преимущества и недостатки системы «директ-костинг».
28. Преимущества и недостатки системы учета полных затрат и системы учета частичных затрат.
29. Сущность системы «стандарт-кост».
30. Нормативный метод как отечественный аналог системы «стандарт-костинг»: сущность, элементы, варианты.
31. Организационно-методические аспекты внедрения системы учета по центрам ответственности.
32. Учет по центрам ответственности.
33. Расчет вклада центров ответственности.

ТЕСТЫ

1. Главное отличие между основным и гибким бюджетом в том, что основной бюджет:
 - а) базируется на одном уровне производства, а гибкий может быть подготовлен для разных уровней производства в релевантном диапазоне
 - б) используется до и во время действия данного бюджета, в то время как гибкий бюджет используется только после завершения периода действия бюджета
 - в) основывается на определенном постоянном стандарте, в то время как гибкий бюджет предусматривает широту действий в управлении для достижения поставленных целей
 - г) предназначен для производства в целом, в то время как гибкий бюджет применяется только для отдельных отделов
2. Как повлияет увеличение объема производства в релевантном диапазоне при использовании гибкого бюджета на:

	Постоянные расходы на единицу продукции	Переменные расходы на единицу продукции
а)	Уменьшатся	Уменьшатся
б)	Не изменятся	Не изменятся
в)	Не изменятся	Уменьшатся
г)	Уменьшатся	Не изменятся

3. Предприятие изготавливает металлические детали. В течение квартала производственные расходы предприятия включали:

Зарплату, руб.		Материалы, руб.	
- станочников	140 000	- металл	400 000
- мастеров	75 000	- запчасти для станков	36 000
- механиков	40 000	- смазочные материалы	12 000.

Прямые расходы предприятия составляют, руб.:

- а) 540 000
- б) 592 000
- в) 651 000
- г) 703 000

4. Производственные расходы предприятия включают, руб.:

- прямые материалы	600 000
- прямую зарплату	200 000
- переменные общепроизводственные расходы	40 000
- постоянные общепроизводственные расходы	70 000.

Основные расходы предприятия составляют, руб.:

- а) 600 000
- б) 640 000
- в) 800 000
- г) 910 000

5. Исходя из данных предыдущего теста, конверсионные расходы составляют, руб.:

- а) 200 000
- б) 240 000
- в) 270 000
- г) 310 000

6. Запасы готовой продукции на начало апреля составляли 50 000 руб. В течение апреля предприятием понесены следующие затраты:

- зарплата рабочих	40 000
- прямые материалы	30 000
- амортизация станков	10 000
- расходы на рекламу	6 000
- расходы на охрану территории предприятия	4 000.

Себестоимость реализованной в апреле продукции составляла 100 000 руб. Запасы готовой продукции на конец апреля, руб.:

- а) 30 000
- б) 34 000
- в) 40 000
- г) 70 000

7. Переменные расходы на единицу продукции составляли 6 руб. при объеме производства 1 000 ед. Чему равняются переменные расходы на единицу при объеме производства 1 500 ед., руб.:

- а) 4
- б) 5
- в) 6
- г) нет правильного ответа

8. Постоянные расходы на единицу составляли 3 руб. при объеме производства 10 000 единиц. Чему равняются постоянные расходы на единицу при объеме производства 6 000 единиц, руб.:

- а) 3
- б) 4
- в) 5
- г) нет правильного ответа

9. Общие расходы предприятия на производство 20 000 единиц продукции составляли 240 000 руб. (в частности, переменные расходы на единицу - 7 руб.). Расходы предприятия на производство 15 000 единиц продукции составляют, руб.:

- а) 180 000
- б) 205 000
- в) 240 000
- г) 275 000

10. Общие расходы на производство 8 000 единиц продукции составляли 80 000 руб. (включая переменные 48 000 руб.). Общие расходы на производство 10 000 единиц составляют, руб.:

- а) 80 000
- б) 92 000
- в) 98 000
- г) 100 000

11. Расходы и доходы института зависят от количества студентов:

Количество студентов	Доход, руб.	Расходы, руб.
100	30 000	21 000
150	45 000	27 000
160	48 000	28 000

200	60 000	32 000
201	63 000	32 550

Маржинальный доход при наборе 201-го ученика составляет, руб.:

- а) 32 550
- б) 30 450
- в) 3 000
- г) 550

12. Имеется следующая информация о расходах на организацию контроля качества продукции:

Месяц	Объем производства, единиц	Расходы, руб.
Январь	4 200	14 700
Февраль	4 800	16 200
Март	2 400	9 000
Апрель	3 000	10 800
Май	6 000	19 800
Июнь	5 400	18 300

Расходы на контроль качества в июле при производстве 5 000 ед. будут составлять, руб.:

- а) 16 800
- б) 17 000
- в) 18 800
- г) другая сумма

13. Расходы предприятия за последние шесть месяцев составляли:

Месяц	Объем производства, единиц	Расходы, руб.
Январь	2 400	26 100
Февраль	2 160	25 080
Март	2 430	26 850
Апрель	2 760	28 080
Май	2 850	28 875
Июнь	2 700	27 450

Расходы на производство 2 940 единиц продукции будут составлять, руб.

- а) 28 530
- б) 28 980
- в) 29 370
- г) 29 100

14. Общепроизводственные расходы предприятия составляют 600 000 руб. при объеме производства трех изделий:

А - 200 ед. Б - 300 ед. В - 500 ед.

Каждая единица нуждается в обработке соответственно 7, 12, 20 машино-часов. Прямые расходы труда на единицу равняются: А - 75 руб., Б - 50 руб., В - 40 руб.

В случае использования машино-часов как базы распределения общепроизводственные расходы на единицу изделия Б составляют, руб.:

- а) 280
- б) 480
- в) 680
- г) нет правильного ответа

15. Предприятие применяет метод прямого распределения накладных расходов обслуживающих подразделений. Имеется следующая информация за январь:

Показатели	Ремонтный цех	Энергоцех
Накладные расходы, руб.	370 400	180 000
Распределение услуг обслуживающих подразделений, предоставленных:		
- Ремонтному цеху	х	10%
- Энергоцеху	20%	х
Основному цеху № 1	40%	30%
Основному цеху № 2	40%	60%

Сумма расходов энергоцеха, распределенная на основной цех №2, равняется, руб.:

- а) 72 000
- б) 90 000
- в) 108 000
- г) 120 000

16. Предприятие использует систему калькулирования по заказам и имеет два цеха. Ниже приведены бюджетные производственные расходы на следующий год:

Расходы	Цех № 1	Цех № 2
Прямые материальные расходы, руб.	1 400 000	200 000
Прямые расходы на оплату труда, руб.	400 000	1 600 000
Общепроизводственные расходы, руб.	1 200 000	800 000
Фактически расходы по выполнению заказа № 214:		
Прямые материальные расходы, руб.	50 000	
Прямые расходы на оплату труда, руб.:		
Цех №1	16 000	
Цех № 2	24 000.	

Распределение общепроизводственных расходов на заказ осуществляют исходя из бюджетной ставки распределения на базе прямых расходов на оплату труда.

Общие расходы по выполнению заказа № 214 составляют, руб.:

- а) 100 000
- б) 110 000

- в) 130 000
- г) 150 000

17. Имеются следующие данные о деятельности предприятия в декабре:

Бюджетный расход труда, часов	17 000
Бюджетные производственные накладные расходы, руб.	297 500
Фактический расход труда, часов	15 856
Фактические производственные накладные расходы	292 400

Предприятие использует бюджетную ставку распределения производственных накладных расходов на основе часов работы.

Излишне распределенные или недораспределенные накладные расходы в декабре составляют, руб.:

- а) 5 100 излишне распределенные
- б) 14 920 излишне распределенные
- в) 5 100 недораспределенные
- г) 14 920 недораспределенные

18. Предприятие использует систему калькулирования по процессам. Имеются следующие данные за сентябрь, единиц:

Незавершенное производство на начало месяца (материалы 100%, расходы на обработку 60%)	2 000
Расходы в сентябре	10 000
Завершено обработкой и передано на склад	8 000
Незавершенное производство на конец месяца (материалы 100%, расходы на обработку 20%)	4 000

В случае использования метода средневзвешенной себестоимости эквивалентные единицы продукции для прямых материалов за сентябрь составляют, единиц:

- а) 6 800
- б) 8 800
- в) 10 000
- г) 12 000

19. Используя данные предыдущего теста, рассчитать эквивалентные единицы продукции для расходов на обработку за сентябрь в случае использования метода средневзвешенной себестоимости, единиц:

- а) 6 800
- б) 7 200
- в) 8 000
- г) 8 800

20. Данные бухгалтерского учета за текущий год свидетельствуют о следующем (руб.):

Показатель	Сумма, руб.
Доход от реализации товаров	300 000

23. Расходы на производство 10 000 единиц продукции за отчетный месяц включают, руб.:

- прямые материальные расходы	40 000
- прямые расходы на оплату труда	160 000
- переменные общепроизводственные расходы	120 000
- постоянные общепроизводственные расходы	180 000

Запасы готовой продукции на конец месяца составляли 2 000 единиц.

Разница в оценке единицы запасов при применении калькулирования переменных и полных расходов равняется, руб.:

- а) 180 000
- б) 18
- в) 12
- г) 300 000

24. Предприятие применяет систему калькулирования на основе деятельности. Запланированные производственные накладные расходы предприятия включают, руб.:

- расходы на приобретение деталей	240 000
- расходы на сборочные операции	600 000
- расходы на паковку продукции в цехе	120 000.

Прямые материальные расходы на единицу продукции равняются 30 руб., а прямые расходы на оплату труда - 10 руб.

В течение отчетного периода объем деятельности предприятия составлял: 12000 приобретенных деталей, 15000 деталей в процессе производства, 16000 готовых изделий.

Производственная себестоимость единицы готовой продукции равняется, руб.:

- а) 40
- б) 67,5
- в) 100
- г) 107,5

25. Если одновременно увеличиваются постоянные и переменные расходы на единицу, то точка безубыточности:

- а) увеличивается
- б) уменьшается
- в) не изменяется
- г) влияние нельзя определить на основе приведенной информации

26. Имеются такие данные о деятельности предприятия, руб.:

Продажи	1 200 000
Переменные расходы	240 000
Постоянные расходы	60 000

Точка безубыточности предприятия составляет, руб.:

- а) 60 000

- б) 300 000
- в) 75 000
- г) 240 000

27. Компания планирует продать 40 000 единиц продукции. Постоянные расходы компании 80 000 руб., а переменные расходы составляют 60% цены реализации. Для получения операционной прибыли в сумме 20 000 руб. цена реализации единицы продукции должна быть, руб.:

- а) 3,75
- б) 4,17
- в) 5,00
- г) 6,25

28. Компания планирует продать 25 000 штук товара по цене 2 руб. за единицу. Коэффициент маржинального дохода составляет 25%. Если запланированный объем продаж является точкой безубыточности компании, то ее постоянные расходы составляют, руб.:

- а) 50 000
- б) 200 000
- в) 12 500
- г) 100 000

29. Компания реализовала 150 000 замков по цене 9 руб. за единицу. Постоянные расходы компании составляли 420 000 руб., а операционная прибыль 300 000 руб. Общие переменные расходы компании равняются, руб.:

- а) 930 000
- б) 720 000
- в) 630 000
- г) 1 050 000

30. Переменные расходы составляют 70% продаж, а общие постоянные расходы - 105 000 руб. Точка безубыточности равняется, руб.:

- а) 73 500
- б) 315 000
- в) 350 000
- г) 150 000

31. Продажа составляет 400 000 руб. при точке безубыточности 240 000 руб. Чему равняется коэффициент запаса прочности:

- а) 166,7%
- б) 60%
- в) 66,7%
- г) 40%

32. Компания реализует два вида изделий А и Б в соотношении 2 к 3. Маржинальный доход на единицу: изд. А - 40 руб., изд. Б - 20 руб. Постоянные расходы компании составляют 4 200 000 руб. Сколько единиц обоих изделий нужно продать, чтобы компания была безубыточной:

- а) 140 000
- б) 150 000
- в) 168 000
- г) 180 000

33. Предприятие планирует продать 100 000 единиц изделия А по цене 8 руб. за единицу и 200 000 единиц изделия Б по цене 6 руб. за единицу. Переменные расходы составляют 70% продажи для изд. А и 80% продажи для изд. Б. Для получения общей операционной прибыли в сумме 320 000 руб. постоянные расходы должны быть, руб.:

- а) 160 000
- б) 180 000
- в) 480 000
- г) 1 200 000

34. Предприятие реализует продукцию по цене 50 руб. за единицу. Переменные расходы на единицу составляют 30 руб., а общие постоянные расходы равняются 150 000 руб. Запланированный объем продаж 10 000 единиц. Фактор (степень) операционного рычага равняется:

- а) 0,25
- б) 5
- в) 4
- г) 3,33

35. Рассчитать точку безубыточности в денежном выражении, если:

- цена реализации единицы продукции - 200 руб.;
- переменные расходы на единицу - 100 руб.;
- постоянные расходы - 40 000 руб.

- а) 80 000
- б) 50 000
- в) 85 000
- г) 95 000

36. Постоянные расходы предприятия, необходимые для его деятельности, составляют 36 000 руб., цена – 1 500 руб., переменные расходы на единицу продукции - 900 руб. Сколько нужно сделать готовых изделий, чтобы полностью окупить расходы:

- а) 50 единиц
- б) 45 единиц
- в) 60 единиц
- г) 75 единиц

37. Постоянные расходы предприятия, необходимые для его деятельности, составляют 36 000 руб., цена – 1 500 руб., переменные расходы на единицу продукции - 900 руб. Сколько нужно сделать готовых изделий, чтобы полностью окупить расходы:

- а) 50 единиц
- б) 45 единиц
- в) 60 единиц
- г) 75 единиц

38. Постоянные расходы предприятия, необходимые для его деятельности, составляют 65 000 руб., цена - 1 500 руб., переменные расходы на единицу продукции - 500 руб. Сколько нужно сделать готовых изделий, чтобы полностью окупить расходы:

- а) 30 единиц
- б) 45 единиц
- в) 65 единиц
- г) 85 единиц

39. Постоянные расходы 20 000 руб., цена - 20 руб./ед., переменные расходы - 15 руб./ед. Определить, какой объем продукции нужно реализовать, чтобы получить прибыль в сумме 5 000 руб.:

- а) 15 000 единиц
- б) 4 000 единиц
- в) 5 000 единиц
- г) 10 000 единиц

40. Постоянные расходы предприятия, необходимые для его деятельности, составляют 45 000 руб., цена – 2 500 руб., переменные расходы на единицу продукции – 1 000 руб. Сколько нужно сделать готовых изделий, чтобы полностью окупить расходы:

- а) 30 единиц
- б) 45 единиц
- в) 25 единиц
- г) 35 единиц

41. Предприятие планирует продавать продукцию по цене 25 руб. за единицу. Переменные расходы планируются в сумме 15 руб. на единицу, постоянные расходы - 10 000 руб. Критическая точка в денежном выражении равняется, руб.:

- а) 26 000
- б) 29 500
- в) 25 000
- г) 26 200

42. Постоянные расходы предприятия составляют 200 тыс. руб., критический объем реализации - 900 тыс. руб. Какой будет прибыль предприятия, если объем реализации составляет 1 500 тыс. руб.:

- а) 600 тыс. руб.
- б) 450 тыс. руб.
- в) 500 тыс. руб.
- г) 700 тыс. руб.

43. Предприятие планирует продавать продукцию по цене 70 руб. за единицу. Переменные расходы планируются в сумме 35 руб. за единицу, постоянные расходы - 20 000 руб. Какой объем продукции должен быть продан, чтобы предприятие получило 10 000 руб. прибыли, единиц:

- а) 813
- б) 857
- в) 743
- г) 929

44. Завод изготавливает 5 000 единиц продукции А. Цена одного изделия 12 руб., а переменные расходы на единицу 8 руб. Если прекратить производство этой продукции, то в случае сокращения постоянных расходов на 16 000 руб. операционная прибыль предприятия:

- а) уменьшится на 20 000 руб.
- б) уменьшится на 4 000 руб.
- в) увеличится на 36 000 руб.
- г) увеличится на 4 000 руб.

45. Фабрика планирует сократить свои запасы определенного вида прямых материалов на 40%. Запасы этого вида материалов в начале бюджетного периода составляют 120 000 кг. Фабрика планирует изготовить 84 000 единиц продукции. На каждую единицу готового продукта нужно 2,5 кг прямого материала. Сколько этого материала необходимо закупить на протяжении бюджетного периода (кг):

- а) 210 000
- б) 162 000
- в) 120 000
- г) 90 000

46. За декабрь страховая компания реализовала 500 полисов по цене 98,50 руб. Расходы на электроэнергию и аренду помещения составили 5 000 руб. Порог рентабельности (точка безубыточности) компании составляет 25 000 руб. Какую прибыль компания заработала в декабре, руб.:

- а) 24 250
- б) 19 250
- в) 4 850
- г) (750)

47. Из бюджета продаж корпорации вытекает, что в октябре рассчитывают продать 12 500 единиц продукта А и 33 100 единиц продукта В. Цена продажи продукта А составляет 22,4 руб., а продукта В - 32 руб. Отдел продаж получает 6% комиссионных от продажи продукта А и 8% - от продажи продукта В. Сколько комиссионных планируется в бюджете получить от продажи за месяц (руб.):

- а) 16 800
- б) 84 736
- в) 118 336
- г) 101 536

48. На протяжении бюджетного периода компания рассчитывает продать товар в кредит на сумму 219 000 руб. и получить за продажу 143 500 руб. Предполагается, что других поступлений денежных средств не предвидится. Общая сумма выплат и платежей в бюджетном периоде составит 179 000 руб. и конечное сальдо счета «Денежные средства» должно равняться минимум 10 000 руб. Какую сумму денежных средств необходимо дополнительно привлечь в бюджетном периоде (руб.):

- а) 10 000
- б) 35 500
- в) 45 500
- г) 189 000

49. Компания изготавливает два вида изделий (А и Б) в общем технологическом процессе. Общие расходы на производство составляют 160 000 руб. 5 000 изделий А могут быть реализованы в точке раздела по цене 40 руб. за единицу или обработаны далее (расходы на дополнительную обработку 40 000 руб.) и проданы по цене 50 руб. 20 000 изделий Б могут быть проданы в точке раздела по цене 30 руб. за единицу или обработаны далее (расходы на дополнительную обработку 40 000 руб.) и проданы по цене 32 руб. за единицу. В случае дальнейшей обработки изделия А вместо продажи его в точке раздела прибыль компании:

- а) увеличится на 50 000 руб.
- б) увеличится на 10 000 руб.
- в) увеличится на 42 000 руб.
- г) не изменится

50. Исходя из данных предыдущего теста, в случае дальнейшей обработки изделия Б вместо продажи его в точке раздела прибыль компании:

- а) увеличится на 50 000 руб.
- б) увеличится на 10 000 руб.
- в) увеличится на 42 000 руб.
- г) не изменится

51. Расходы на основные материалы составляют 45 000 руб., амортизация оборудования - 50 000 руб. Указанные расходы относятся равномерно к изготовленным 900 тыс. единицам. Определите средние расходы основных материалов и амортизации на единицу продукции:

- а) основные материалы - 50 руб.; амортизация - 556 руб.
- б) основные материалы - 0,05 руб.; амортизация - 0,06 руб.
- в) основные материалы - 50 руб.; амортизация - 56 руб.
- г) основные материалы - 0,50 руб.; амортизация - 0,60 руб.

52. Компания имеет начальные запасы товара 20 000 единиц. В конце бюджетного периода она планирует конечные запасы 14 500 единиц этого товара и произвести 59 000 единиц. Определите плановый объем продаж, ед.:

- а) 53 500
- б) 59 000
- в) 64 500
- г) 39 000

53. Предприятие изготавливает один вид продукции, на производство которой согласно норме расхода нужно 6 м^2 материалов стоимостью 13 руб. за м^2 . В течение отчетного периода было изготовлено 1 000 ед. продукции, а фактические материальные расходы составили $6 400 \text{ м}^2$ общей стоимостью 76 800 руб.

Отклонение материальных затрат на счет использования, руб.:

- а) 1 200
- б) (4 800)
- в) (1 200)
- г) 5 200

54. Компания использует систему калькулирования нормативных (стандартных) расходов. Имеется следующая информация о трудовых расходах основных рабочих за февраль:

Нормативная (стандартная) ставка труда за час	6 руб.
Фактическая оплата труда осуществлялась по ставке	6,10 руб.
Нормативное время фактического объема производства	3 000 часов
Отклонение за счет производительности труда	(1 200) руб.
Фактическое количество часов труда:	

- а) 3 148
- б) 2 800
- в) 3 196
- г) 3 200

55. Стандартная себестоимость единицы продукции включает:

Переменные общепроизводственные расходы – 16 руб. (4 часа × 4 руб./час.)

Постоянные общепроизводственные расходы – 20 руб. (4 часа × 5 руб./час.)

Стандартные расходы, рассчитанные на основе мощности, - 10 000 часов.
В отчетном периоде было запланировано изготовить 2 500 единиц.

Фактические данные за отчетный период:

Объем производства	2 550 ед.
Сменные общепроизводственные расходы	82 875 руб.
Постоянные общепроизводственные расходы	102 500 руб.
Количество часов труда	9900

Отклонение постоянных общепроизводственных затрат на счет объема равняется, руб.:

- а) 500
- б) 1 000
- в) (500)
- г) (1 250)

56. На основании данных предыдущего теста, отклонение переменных общепроизводственных расходов за счет производительности составляет, руб.:

- а) 637,5
- б) 1 600
- в) (637,5)
- г) (1 600)

57. Остаточная прибыль центра инвестиций - это:

- а) прибыль плюс расчетный процент на инвестированный капитал
- б) прибыль минус расчетный процент на инвестированный капитал
- в) маржинальный доход плюс расчетный процент на инвестированный капитал
- г) маржинальный доход минус расчетный процент на инвестированный капитал

58. Какая комбинация оборачиваемости активов и рентабельности продажи максимально увеличит коэффициент прибыльности (рентабельности) инвестированного капитала:

	Оборачиваемость активов	Рентабельность продажи
а)	Увеличение	Уменьшение
б)	Увеличение	Увеличение
в)	Уменьшение	Увеличение
г)	Уменьшение	Уменьшение

59. Приведены данные о деятельности центра инвестиций, руб.:

	Прошлый год	Отчетный год
Оборачиваемость активов	?	1,25
Чистая прибыль	30 000	?
Прибыльность продаж	15%	13,33%
Продажи	?	?
Инвестированный капитал	180 000	?

Остаточная прибыль 8 400 ?

В течение года продажи возросли на 50%. Продажи в отчетном году составляют:

- а) 200 000
- б) 250 000
- в) 280 000
- г) 300 000

60. Имеется следующая информация о деятельности подразделения компании за отчетный год, руб.:

Доход от продаж	300 000
Валовая прибыль	120 000
Чистая прибыль	18 000
Средние инвестиции	90 000
Стоимость капитала компании	8%

Остаточная прибыль подразделения равняется, руб.:

- а) 6 000
- б) 10 800
- в) 18 400
- г) 7 200

61. Компания имеет два центра прибыли: подразделение пуговиц и подразделение одежды. Переменные расходы на единицу продукции подразделения пуговиц включают:

производственные расходы - 0,20 руб.

расходы на сбыт - 0,01 руб.

Рыночная цена одной пуговицы составляет 0,30 руб. В случае продажи пуговиц подразделению одежды расходы на сбыт отсутствуют. Подразделение одежды может покупать пуговицы на внешнем рынке по цене 0,25 руб. Подразделение пуговиц не имеет излишней мощности и может продавать все пуговицы на внешнем рынке. Минимальная трансфертная цена пуговицы составляет, руб.:

- а) 0,30
- б) 0,21
- в) 0,25
- г) 0,20

62. Предположим, что в предыдущем тесте подразделение пуговиц имеет достаточно мощности для удовлетворения нужд рынка и внутренних нужд компании. В этом случае минимальная трансфертная цена пуговицы составляет, руб.:

- а) 0,30
- б) 0,21
- в) 0,25
- г) 0,20

63. Доход компании составляет 200 000 руб., переменные расходы – 150 000 руб., постоянные расходы – 40 000 руб. Чему равняется степень операционного рычага:

- а) 5
- б) 2
- в) 4
- г) 3

64. Запланированные расходы для производства 10 000 ед. продукции включают, руб.: прямые материалы 50 000; прямая зарплата 30 000; общепроизводственные расходы 25 000 (в том числе переменные 5 000); расходы на сбыт 15 000 (в том числе переменные 3 000); административные расходы 30 000.

Если цена единицы продукции 20 руб., то продуктивный маржинальный доход на единицу составляет, руб.:

- а) 15,0
- б) 12,0
- в) 11,5
- г) 11,2

65. На основании информации, приведенной в предыдущем тесте, определите, чему равняется коэффициент маржинального дохода:

- а) 0,75
- б) 0,575
- в) 0,56
- г) 1,739

66. Предприятие имеет следующие остатки запасов, руб.:

Запасы	На начало года	На конец года
Прямые материалы	110 000	130 000
Незавершенное производство	192 000	160 000
Готовая продукция	100 000	170 000

Затраты за год составили, руб.:

Приобретение прямых материалов	800 000
Прямые трудовые расходы	440 000
Общепроизводственные расходы	660 000

Себестоимость изготовленной продукции составляет, руб.:

- а) 1 842 000
- б) 1 912 000
- в) 1 932 000
- г) 1 058 000

67. Исходя из данных предыдущего теста, себестоимость реализованной продукции равняется, руб.:

- а) 1 842 000

- б) 1 912 000
- в) 1 932 000
- г) 1 058 000

68. Дифференциальный анализ предусматривает выявление расходов и доходов, которые:

- а) одинаковы для альтернативных решений
- б) разные для альтернативных решений
- в) всех без исключения, если они будут иметь место
- г) нет правильного ответа среди приведенных выше

ОТВЕТЫ НА ТЕСТЫ

1 – а	18 – г	35 – а	52 – в
2 – г	19 – г	36 – в	53 – г
3 – а	20 – а	37 – в	54 – б
4 – в	21 – б	38 – в	55 – б
5 – г	22 – в	39 – в	56 – г
6 – а	23 – б	40 – а	57 – б
7 – в	24 – а	41 – в	58 – б
8 – в	25 – а	42 – а	59 – г
9 – б	26 – б	43 – б	60 – б
10 – б	27 – г	44 – б	61 – а
11 – б	28 – в	45 – б	62 – в
12 – а	29 – в	46 – а	63 – а
13 – в	30 – в	47 – г	64 – в
14 – б	31 – г	48 – в	65 – б
15 – в	32 – б	49 – б	66 – б
16 – г	33 – а	50 – г	67 – а
17 – г	34 – в	51 – б	68 – б

РЕШЕНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

3. Прямые расходы предприятия (540 000 руб.) включают зарплату станочников (140 000 руб.) и расход металла (400 000 руб.).

4. Основные расходы предприятия (800 000 руб.) включают прямые материалы (600 000 руб.) и прямую зарплату (200 000 руб.).

5. Конверсионные расходы (310 000 руб.) включают прямую зарплату (200 000 руб.), переменные общепроизводственные расходы (40 000 руб.) и постоянные общепроизводственные расходы (70 000 руб.).

6. Запасы готовой продукции на конец апреля = запасы готовой продукции на начало апреля (50 000 руб.) + производственная себестоимость изготовленной продукции (40 000 руб. + 30 000 руб. + 10 000 руб.) - себестоимость реализованной в апреле продукции (100 000 руб.) = 30 000 руб.

7. Переменные расходы на единицу продукции не изменяются, поэтому они составляют 6 руб. при любом объеме.

8. Постоянные расходы на единицу составляли 3 руб. при объеме производства 10 000 единиц. Таким образом, абсолютная сумма постоянных расходов составляет 30 000 руб. (3 руб./ед. × 10 000 ед.), а поскольку она не зависит от объема, то постоянные расходы на единицу при объеме производства 6 000 единиц равняются: 30 000 руб. : 6 000 ед. = 5 руб./ед.

9. Сумма переменных расходов при объеме 20 000 единиц = 7 руб./ед. × 20 000 ед. = 140 000 руб.

Постоянные расходы = 240 000 - 140 000 = 100 000 руб.

Сумма переменных расходов при объеме 15 000 единиц = 7 руб./ед. × 15 000 ед. = 105 000 руб.

Общая сумма расходов при объеме 15 000 единиц = 100 000 + 105 000 = 205 000 руб.

10. Постоянные расходы = 80 000 - 48 000 = 32 000 руб.

Переменные расходы на единицу продукции = 48 000 руб. : 8 000 ед. = 6 руб./ед.

Сумма переменных расходов при объеме 10 000 единиц = 6 руб./ед. × 10 000 ед. = 60 000 руб.

Общая сумма расходов при объеме 10 000 единиц = 32 000 + 60 000 = 92 000 руб.

11. Расходы института являются переменными (зависят от численности студентов), поэтому маржинальный доход при наборе 201-го ученика равняется 30 450 руб. (63 000 – 32 550).

12. По методу высшей-низшей точки переменные расходы на единицу = (19 800 – 9 000) : (6 000 – 2 400) = 3 руб./ед.

Постоянные расходы = 19 800 руб. - 3 руб./ед. × 6 000 ед. = 1 800 руб.

Таким образом, $Y = 1\,800 + 3X$.

Расходы на контроль качества в июле при производстве 5 000 ед. = 1 800 руб. + 3 руб./ед. × 5 000 ед. = 16 800 руб.

13. По методу высшей-низшей точки переменные расходы на единицу = (28 875 – 25 080) : (2 850 – 2 160) = 5,5 руб./ед.

Постоянные расходы = 25 080 руб. - 5,5 руб./ед. × 2 160 ед. = 13 200 руб.

Таким образом, $Y = 13\,200 + 5,5X$.

Расходы на производство 2 940 единиц продукции = 13 200 руб. + 5,5 руб./ед. × 2 940 ед. = 29 370 руб.

14. Коэффициент распределения общепроизводственных расходов = 600 000 руб. : (7 маш.-час./ед. × 200 ед. + 12 маш.-час./ед. × 300 ед. + 20 маш.-час./ед. × 500 ед.) = 600 000 руб. : 15 000 маш.-час. = 40 руб./маш.-час.

Общепроизводственные расходы на единицу изделия Б = 40 руб./маш.-час. × 12 маш.-час. = 480 руб.

15. Сумма расходов энергоцеха, распределенная на основной цех № 2, составляет 60% от 180 000 руб., т.е. 108 000 руб.

16. Общепроизводственные расходы цеха № 1, отнесенные на заказ №214 = 1 200 000 : 400 000 × 16 000 = 48 000 руб.

Общепроизводственные расходы цеха № 2, отнесенные на заказ № 214 = 800 000 : 1 600 000 × 24 000 = 12 000 руб.

Фактические расходы на выполнение заказа № 214:

Прямые материальные расходы, руб.	50 000
Прямые расходы на оплату труда, руб.:	
Цех № 1	16 000
Цех № 2	24 000
Общепроизводственные расходы, руб.:	
Цех № 1	48 000
Цех № 2	<u>12 000</u>
Итого	150 000

17. Недораспределенные накладные расходы = фактические производственные накладные расходы - распределенные производственные накладные расходы = 292 400 – 297 500 : 17 000 × 15 856 = 14 920 руб.

18. Эквивалентные единицы продукции для прямых материалов за сентябрь = 8 000 + 4 000 × 100% = 12 000 ед.

19. Эквивалентные единицы продукции для расходов на обработку за сентябрь = 8 000 + 4 000 × 20% = 8 800 ед.

20. Себестоимость реализованных товаров = запасы товаров на 1 января + приобретение товаров - запасы товаров на 31 декабря = 70 000 + 140 000 – 10 000 = 200 000 руб.

Валовая прибыль за год = доход от реализации товаров - себестоимость реализованных товаров = 300 000 – 200 000 = 100 000 руб.

21. Распределение общих расходов методом стоимости продажи

№	Показатели	Изделие А	Изделие В	ИТОГО
1	Стоимость продажи изделий в точке раздела, руб.	15 000	10 000	25 000
2	Доля	0,6	0,4	1,0
3	Распределение общих расходов, руб. (12 000 руб. × п.2)	7 200	4 800	12 000
4	Дополнительные расходы на обработку, руб.	3 000	1 000	4 000
5	Общая сумма расходов на производство изделий, руб. (п.3 + п.4)	10 200	5 800	16 000

22. Объем продаж = 30 руб./ед. × 4 440 ед. = 133 200 руб.

Общие переменные расходы на единицу = 7 + 8 + 4 = 19 руб.

Общие переменные расходы на реализованную продукцию = 19 руб./ед. × 4 440 ед. = 84 360 руб.

Распределенные общепроизводственные расходы = (240 000 руб. : 60 000 ед.) × 4 800 ед. = 4 руб./ед. × 4 800 ед. = 19 200 руб.

Себестоимость реализованной продукции к корректированию = 84 360 + 19 200 = 103 560 руб.

Излишне распределенные общепроизводственные расходы = [(60 000 ед. : 12 мес.) – 4 800 ед.] × 4 руб./ед. = 200 ед. × 4 руб./ед. = 800 руб.

или 240 000 руб. : 12 мес. – 19 200 руб. = 20 000 – 19 200 = 800 руб.

Себестоимость реализованной продукции после корректировки = 103 560 – 800 = 102 760 руб.

Валовая прибыль = 133 200 – 102 760 = 30 440 руб.

23. Разница в оценке единицы запасов при применении калькулирования переменных и полных расходов = 180 000 руб. : 10 000 ед. = 18 руб.

24. Производственная себестоимость единицы готовой продукции = прямые материальные расходы + прямые расходы на оплату труда = 30 + 10 = 40 руб.

25. Если одновременно увеличиваются постоянные и переменные расходы на единицу, то точка безубыточности увеличивается, поскольку абсолютная сумма постоянных расходов не изменяется, а маржа на единицу уменьшается [точка безубыточности = постоянные расходы : (цена за единицу - переменные расходы на единицу)].

26. Точка безубыточности предприятия = переменные расходы + постоянные расходы = 240 000 + 60 000 = 300 000 руб.

27. X - цена реализации единицы продукции.

Переменные расходы на единицу = 0,6X.

Объем продажи - (постоянные расходы + переменные расходы) = операционная прибыль.

$$40\,000 X - (80\,000 + 40\,000 \times 0,6X) = 20\,000$$

$$40\,000 X - 80\,000 - 24\,000 X = 20\,000$$

$$16\,000 X = 20\,000 + 80\,000$$

$$16\,000 X = 100\,000$$

$$X = 100\,000 : 16\,000 = 6,25$$

28. Точка безубыточности в денежных единицах = постоянные расходы : коэффициент маржинального дохода. Отсюда постоянные расходы = точка безубыточности в денежных единицах \times коэффициент маржинального дохода = $25\,000 \text{ ед.} \times 2 \text{ руб./ед.} \times 0,25 = 12\,500 \text{ руб.}$

29. Объем продаж - (постоянные расходы + переменные расходы) = операционная прибыль.

Переменные расходы = объем продаж - постоянные расходы - операционная прибыль = $150\,000 \text{ ед.} \times 9 \text{ руб./ед.} - 420\,000 \text{ руб.} - 300\,000 \text{ руб.} = 630\,000 \text{ руб.}$

30. X - точка безубыточности предприятия.

Точка безубыточности предприятия = постоянные расходы + переменные расходы.

$$X = \text{постоянные расходы} + 0,7X$$

$$0,3X = 105\,000$$

$$X = 105\,000 : 0,3 = 350\,000$$

31. Запас прочности = объем реализации - точка безубыточности = $400\,000 - 240\,000 = 160\,000 \text{ руб.}$

Коэффициент запаса прочности = запас прочности : объем реализации = $160\,000 : 400\,000 = 0,4$, или 40%.

32. Средневзвешенный маржинальный доход = взвешенный маржинальный доход изделия А + взвешенный маржинальный доход изделия Б = маржинальный доход на единицу изделия А \times комбинация продаж изделия А + маржинальный доход на единицу изделия Б \times комбинация продаж изделия Б = $40 \text{ руб./ед.} \times 2/5 + 20 \text{ руб./ед.} \times 3/5 = 16 \text{ руб./ед.} + 12 \text{ руб./ед.} = 28 \text{ руб./ед.}$

Точка безубыточности = постоянные расходы : средневзвешенный маржинальный доход = $4\,200\,000 \text{ руб.} : 28 \text{ руб./ед.} = 150\,000 \text{ ед.}$

33. Операционная прибыль = доход - переменные расходы - постоянные расходы. Отсюда:

постоянные расходы = доход - переменные расходы - операционная прибыль = $100\,000 \times 8 \times (1 - 0,7) + 200\,000 \times 6 \times (1 - 0,8) - 320\,000 = 160\,000 \text{ руб.}$

34. Маржинальный доход = объем реализации – переменные расходы = 10 000 ед. × 50 руб./ед. – 10 000 ед. × 30 руб./ед. = 10 000 ед. (50 руб./ед. – 30 руб./ед.) = 500 000 руб. – 300 000 руб. = 200 000 руб.

Прибыль = маржинальный доход - общие постоянные расходы = 200 000 – 150 000 = 50 000 руб.

Фактор (степень) операционного рычага = маржинальный доход : прибыль = 200 000 : 50 000 = 4.

35. Точка безубыточности в денежном выражении = точка безубыточности в натуральных единицах × цена реализации единицы продукции = постоянные расходы : (цена реализации единицы продукции - переменные расходы на единицу) × цена реализации единицы продукции = 40 000 руб. : (200 руб./ед. – 100 руб./ед.) × 200 руб./ед. = 80 000 руб.

36. Точка безубыточности в натуральных единицах = постоянные расходы : (цена реализации единицы продукции - переменные расходы на единицу) = 36 000 руб. : (1 500 руб./ед. - 900 руб./ед.) = 60 ед.

37. Объем продажи = (постоянные расходы + прибыль) : (цена реализации единицы продукции - переменные расходы на единицу) = (16 000 руб. + 10 000 руб.) : (60 руб./ед. – 25 руб./ед.) = 743 ед.

38. Точка безубыточности в натуральных единицах = постоянные расходы : (цена реализации единицы продукции - переменные расходы на единицу) = 65 000 руб. : (1 500 руб./ед. - 500 руб./ед.) = 65 ед.

39. Объем продажи = (постоянные расходы + прибыль) : (цена реализации единицы продукции - переменные расходы на единицу) = (20 000 руб. + 5 000 руб.) : (20 руб./ед. – 15 руб./ед.) = 5 000 ед.

40. Точка безубыточности в натуральных единицах = постоянные расходы : (цена реализации единицы продукции - переменные расходы на единицу) = 45 000 руб. : (2 500 руб./ед. – 1 000 руб./ед.) = 30 ед.

41. Точка безубыточности в денежном выражении = точка безубыточности в натуральных единицах × цена реализации единицы продукции = постоянные расходы : (цена реализации единицы продукции - переменные расходы на единицу) × цена реализации единицы продукции = 10 000 руб. : (25 руб./ед. - 15 руб./ед.) × 25 руб./ед. = 25 000 руб.

42. Критический объем реализации = переменные расходы + постоянные расходы. Отсюда переменные расходы = критический объем реализации - постоянные расходы = 900 - 200 = 700 тыс. руб.

Прибыль = объем реализации - переменные расходы - постоянные расходы = 1 500 - 700 - 200 = 600 тыс. руб.

43. Объем продажи = (постоянные расходы + прибыль) : (цена реализации единицы продукции - переменные расходы на единицу) = (20 000 руб. + 10 000 руб.) : (70 руб./ед. - 35 руб./ед.) = 857 ед.

44. Маржинальный доход = объем реализации - переменные расходы = 5 000 ед. × (12 руб./ед. - 8 руб./ед.) = 20 000 руб.

Прибыль предприятия в случае сокращения постоянных расходов на 16 000 руб. уменьшится на 4 000 руб. (20 000 - 16 000).

45. Закупка материалов = запасы материалов на конец бюджетного периода - запасы материалов в начале бюджетного периода + использование материалов в производстве = 120 000 кг × (1-1,4) кг - 120 000 кг + 84 000 ед. × 2,5 кг/ед. = 72 000 кг - 120 000 кг + 210 000 кг = 162 000 кг

46. Объем продаж = 500 ед. × 98,50 руб./ед. = 49 250 руб.

Прибыль = объем продаж - (постоянные расходы + переменные расходы) = объем продажи - точка безубыточности = 49 250 - 25 000 = 24 250 руб.

47. Сумма комиссионных = 12 500 ед. × 22,4 руб./ед. × 6% + 33 100 ед. × 32 руб./ед. × 8% = 16 800 + 84 736 = 101 536 руб.

48. Дебетовый оборот счета «Денежные средства» = сальдо на конец периода - сальдо на начало периода + кредитовый оборот = 10 000 - 0 + 179 000 = 189 000 руб.

Необходимо дополнительно привлечь в бюджетном периоде 45 500 руб. (189 000 - 143 500).

49. Доход от реализации изделия А после дополнительной обработки увеличится на (50 руб./ед. - 40 руб./ед.) × 5 000 ед. = 50 000 руб.

Расходы на обработку изделия А после точки раздела составляют 40 000 руб.

Таким образом, в случае дальнейшей обработки изделия А вместо продажи его в точке раздела прибыль компании увеличится на 10 000 руб. (50 000 - 40 000).

50. Доход от реализации изделия Б после дополнительной обработки увеличится на (32 руб./ед. - 30 руб./ед.) × 20 000 ед. = 40 000 руб.

Расходы на обработку изделия Б после точки раздела составляют 40 000 руб.

Таким образом, в случае дальнейшей обработки изделия Б вместо продажи его в точке раздела прибыль компании не изменится (40 000 - 40 000).

51. Средние расходы основных материалов на единицу продукции = 45 000 руб. : 900 000 ед. = 0,05 руб./ед.

Средние расходы амортизации на единицу продукции = 50 000 руб. : 900 000 ед. = 0,06 руб./ед.

52. Планируемый объем продаж = начальные запасы + объем производства продукции - конечные запасы = 20 000 + 59 000 – 14 500 = 64 500 ед.

53. Отклонение материальных затрат на счет использования = (фактические расходы – расход по норме на фактический объем) × нормативная цена = $(6400 \text{ м}^2 - 6 \text{ м}^2/\text{ед.} \times 1000 \text{ ед.}) \times 13 \text{ руб./м}^2 = 400 \text{ м}^2 \times 13 \text{ руб./м}^2 = 5200 \text{ руб.}$

54. X - фактический расход труда в часах.

Отклонение за счет производительности труда = (фактическое количество часов труда - нормативное время фактического объема производства) × нормативная (стандартная) ставка за час

$$-1\ 200 = (X - 3\ 000) \times 6$$

$$6X = 18\ 000 - 1\ 200 = 16\ 800$$

$$X = 16\ 800 : 6 = 2\ 800 \text{ ч.}$$

55. Отклонение постоянных общепроизводственных затрат за счет объема = (фактический объем производства - стандартный объем производства) × стандартная ставка распределения постоянных общепроизводственных расходов = $(2\ 550 - 2\ 500) \text{ ед.} \times 20 \text{ руб./ед.} = 1\ 000 \text{ руб.}$

56. Отклонение переменных общепроизводственных затрат за счет производительности = (фактическое количество часов труда - стандартный расход времени, рассчитанный на основе мощности) × стандартная ставка распределения переменных общепроизводственных расходов = $(9\ 900 - 10\ 000) \text{ час.} \times 16 \text{ руб./час.} = -1\ 600 \text{ руб.}$

58. Коэффициент прибыльности (рентабельности) инвестированного капитала = прибыль : инвестированный капитал = прибыль : инвестированный капитал × (объем продаж : объем продаж) = (объем продаж : инвестированный капитал) × (прибыль : объем продаж) = оборачиваемость активов × рентабельность продаж.

Таким образом, коэффициент прибыльности (рентабельности) инвестированного капитала максимально увеличится при увеличении как оборачиваемости активов, так и рентабельности продаж.

59. Прибыльность продаж = чистая прибыль : объем продаж

Объем продаж = чистая прибыль : прибыльность продаж

Объем продаж за прошлый год = 30 000 : 0,15 = 200 000 руб.

Объем продаж за отчетный год = объем продаж за прошлый год × 1,5 = 200 000 × 1,5 = 300 000 руб.

60. Остаточная прибыль подразделения = чистая прибыль - плата за капитал

Плата за капитал = инвестированный капитал \times минимальная норма прибыли, которой считается стоимость капитала = $90\ 000 \times 0,08 = 7\ 200$ руб.

Остаточная прибыль подразделения = $18\ 000 - 7\ 200 = 10\ 800$ руб.

61. Поскольку подразделение пуговиц не имеет излишней мощности и может продавать все пуговицы на внешнем рынке, минимальную трансфертную цену пуговицы оно установит на уровне рыночной цены (0,30 руб.).

62. Поскольку подразделение пуговиц имеет достаточно мощности для удовлетворения нужд рынка и внутренних нужд компании, оно имеет возможность установить минимальную трансфертную цену пуговицы 0,25 руб., по которой подразделение одежды может покупать пуговицы на внешнем рынке.

63. Степень операционного рычага = маржинальный доход : прибыль

Маржинальный доход = доход - переменные расходы = $200\ 000 - 150\ 000 = 50\ 000$ руб.

Прибыль = маржинальный доход - постоянные расходы = $50\ 000 - 40\ 000 = 10\ 000$ руб.

Степень операционного рычага = $50\ 000 : 10\ 000 = 5$.

64. Продуктивный маржинальный доход на единицу = цена единицы продукции – переменные производственные расходы на единицу продукции = 20 руб./ед. – $(50\ 000 + 30\ 000 + 5\ 000)$ руб. : $10\ 000$ ед. = 20 руб./ед. – $8,5$ руб./ед. = $11,5$ руб./ед.

65. Коэффициент маржинального дохода = маржинальный доход на единицу : цена единицы продукции = $11,5 : 20 = 0,575$.

66. Прямые материальные расходы = остаток прямых материалов на начало года + приобретение прямых материалов за год - остаток прямых материалов на конец года = $110\ 000 + 800\ 000 - 130\ 000 = 780\ 000$ руб.

Затраты за год = прямые материальные расходы + прямые трудовые расходы + общепроизводственные расходы = $780\ 000 + 440\ 000 + 660\ 000 = 1\ 880\ 000$ руб.

Себестоимость изготовленной продукции = остаток незавершенного производства на начало года + затраты за год - остаток незавершенного производства на конец года = $192\ 000 + 1\ 880\ 000 - 160\ 000 = 1\ 912\ 000$ руб.

67. Себестоимость реализованной продукции = остаток готовой продукции на начало года + себестоимость изготовленной продукции - остаток готовой продукции на конец года = $100\ 000 + 1\ 912\ 000 - 170\ 000 = 1\ 842\ 000$ руб.

СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ МОДУЛЬ 3 УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ

3.1. Понятие управленческих решений, их виды и этапы принятия

Управленческое решение представляет собой результат анализа, прогнозирования, оптимизации, экономического обоснования и выбора альтернативы из множества вариантов достижения конкретной цели системы менеджмента. Принятие решений - составная часть любой управленческой функции. В свою очередь, каждая управленческая функция связана с несколькими проблемами, требующими своего разрешения. Применительно к управлению деятельностью предприятия можно выделить следующие решения, которые необходимо претворить в жизнь (таблица 3.1).

Таблица 3.1

Управленческие решения в области предпринимательской деятельности

Планирование
<p>В каком направлении необходимо развивать деятельность предприятия? Какими должны быть цели, связанные с выпуском продукции, производством работ, оказанием услуг? Какие стратегию и тактику следует выбрать для достижения поставленных целей? Какие изменения происходят на рынке, в обществе, и как они могут сказаться на предпринимательской деятельности предприятия?</p>
Организация деятельности
<p>Каким образом необходимо организовать работу предприятия для выполнения производственной программы? Как целесообразно укрупнить блоки выполняемых работ по выпуску продукции? Как скоординировать функционирование выделенных блоков для скорейшего и гармоничного достижения целей управления предпринимательской деятельностью? Следует ли изменять структуру предприятия с учетом изменений во внешнем окружении?</p>
Мотивация
<p>Каким образом заинтересовать работников предприятия в увеличении выпуска изделий? В какой мере можно повысить производительность труда и удовлетворенность работой, связанной с производством продукции?</p>
Контроль
<p>Какими показателями следует измерять результаты работы персонала, задействованного в производственном процессе? С какой частотой необходимо оценивать эти показатели?</p>

В какой степени достигнуты цели по объему и качеству выпущенных изделий? Если эта степень недостаточна, то чем обусловлено такое положение дел, и какие коррективы необходимо внести в производственную программу предприятия?

Управленческие решения подразделяются на два вида: оперативные (тактические) и стратегические (рис. 3.1).

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ	
<i>Оперативные решения</i>	<i>Стратегические решения</i>
Ассортимент и структура продукции, работ	Капитальные инвестиции
Объем производства и реализации продукции, работ, услуг	Финансовые инвестиции
Способ выполнения работ (подрядный или хозяйственный)	Обновление продукции
Целесообразность выполнения дополнительного заказа	Реструктуризация бизнеса
Ценообразование	

Рис. 3.1. Виды управленческих решений

Оперативные решения – это управленческие решения в сфере текущей деятельности предприятия (решения об ассортименте, структуре, объемах выпускаемой продукции, работ, услуг; о способе выполнения работ; о целесообразности принятия дополнительного заказа по цене ниже обычной; решения в области ценообразования). Они базируются на соответствующих методах управленческого учета (анализ точки безубыточности, директ-костинг, посекционное распределение затрат и др.).

Стратегические решения – управленческие решения, касающиеся перспективы развития предприятия (решения о финансовых и капитальных инвестициях, об обновлении продукции, о реструктуризации бизнеса). Они принимаются на основе оценки различных проектов путем сопоставления доходов и расходов по ним.

Изложение дальнейшего материала направлено на подробное изучение механизма принятия управленческих решений как в текущей сфере деятельности предприятия, так в перспективе его развития.

Процесс принятия решений может носить интуитивный, основанный на суждениях или рациональный характер. Чисто интуитивное решение предполагает выбор на основе ощущения, что он правилен. Решение, основанное на суждении, - это выбор, обусловленный знаниями или накопленным опытом. Рациональное решение обосновывается с помощью объективного аналитического

процесса. Естественно, решения в области управления производственной деятельностью предприятия, как ни в какой иной, носят комплексный характер, поскольку выработка концепции производства продукта труда зависит от интуиции руководителя, требует подробного анализа проводимой политики, планов и опыта работы.

Процесс управления предприятием можно подразделить на 5 этапов:

- 1) диагноз проблемы, возникшей в предпринимательской деятельности предприятия;
- 2) формулировка ограничений и критериев для принятия решения;
- 3) выявление набора альтернативных решений возникшей проблемы;
- 4) оценка выявленных альтернатив;
- 5) принятие решения по управлению деятельностью предприятия (рис. 3.2).

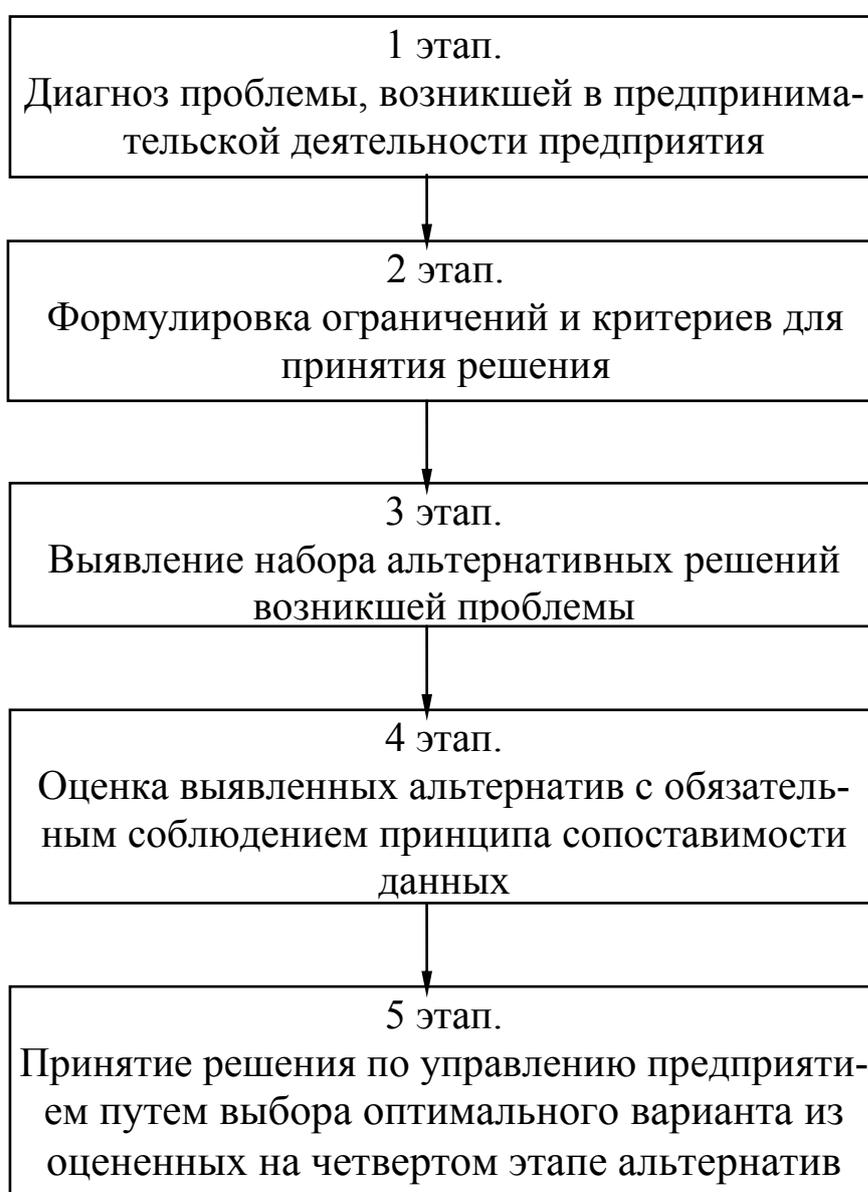


Рис. 3.2. Этапы принятия решения по управлению предпринимательской деятельностью

На первом этапе на основе сбора и систематизации информации о технологических изменениях на рынке, о новых научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках, о маркетинговых исследованиях, о потенциальных возможностях предприятия в отношении производства продукции, о целевых рынках и тенденциях их развития диагностируется проблема, возникшая в производственной политике предприятия.

На втором этапе должны быть определены факторы реалистичности принимаемых решений в предпринимательской сфере: адекватность средств; достаточное число работников требуемой квалификации; возможность закупить качественные производственные ресурсы по приемлемым ценам; притягательность отрасли, влияние и проникновение в нее конкурентов; соответствие выпускаемой продукции специализации предприятия; разработанность технологического процесса изготовления продукции; возможности использования новых разработок для усовершенствования уже производимых товаров; влияние производства и сбыта изделия на финансовое положение предприятия; патентная чистота модели; потребность рынка именно в данном изделии.

Анализ рынка в самом начале исследовательской работы позволяет установить соответствие продукции стандартам, привлекательность ее для покупателей, выбрать оптимальные каналы реализации, средства и методы рекламы и т.п.

В качестве важнейшего критерия принятия решения используется оценка влияния выпускаемого продукта труда на объем реализации в целом по предприятию и объем реализации других изделий, соотношение производственных расходов и валовой прибыли, а также оценка времени окупаемости затрат на разработку, производство, сбыт, рекламу. Кроме того, следует определить степень и размер риска при принятии того или иного управленческого решения, а также стандарты (критерии), по которым предстоит оценивать альтернативные варианты выбора.

На третьем этапе осуществляется отбор информации, касающейся решения проблемы, формируется совокупность альтернатив в области предпринимательской деятельности предприятия. При этом должен быть учтен широкий спектр различных решений, однако необходимо помнить, что большое число возможностей реализации идей зачастую приводит к путанице.

Четвертый этап предполагает оценку выявленных альтернатив на основании разработанных на втором этапе критериев принятия решений. Анализ экономической эффективности альтернативных решений по производству продукции должен проводиться в комплексе с разработкой программы маркетинга: оценка качества и потребительских свойств изделия; оценка спроса и объема продаж; сроки выхода с продукцией на рынок; анализ и оценка прибыльности производства продукции.

Оценка альтернатив без приведения их в сопоставимый вид - бесполезная трата времени. Сопоставимость альтернативных вариантов управленческого решения может быть достигнута при соблюдении следующих правил:

- 1) количество альтернативных вариантов должно быть не менее трех;

2) в качестве базового варианта решения должен приниматься наиболее новый по времени. Остальные альтернативные варианты приводятся к базовому при помощи корректирующих коэффициентов;

3) формирование альтернативных вариантов должно осуществляться на основе условий обеспечения их высокого качества и эффективности;

4) для повышения эффективности управленческого решения рекомендуется шире применять методы кодирования и современные технические средства.

Альтернативные варианты управленческих решений должны приводиться в **сопоставимый вид по следующим факторам:**

- фактор времени (время осуществления проектов или вложения инвестиций);

- фактор качества объекта;

- фактор объема производства объекта;

- фактор освоенности объекта в производстве;

- условия использования (эксплуатации) объекта;

- фактор инфляции;

- фактор риска и неопределенности;

- метод получения информации для принятия управленческого решения.

Сущность **фактора времени** заключается в том, что инвестор, вложив свой капитал в какой-либо проект, через несколько лет получит большую сумму. Для учета фактора времени прошлые затраты приводятся к будущему году пуска объекта в эксплуатацию (или к году реализации мероприятия) при помощи умножения номинальных прошлых затрат на коэффициент накопления.

Фактор качества проявляется в снижении годовой производительности труда (полезного эффекта) объекта и росте затрат на его эксплуатацию, ремонты.

Фактор объема производства оказывает обратное влияние на себестоимость (трудоемкость) изготовления объекта.

Фактор освоенности продукта в производстве учитывается при расчете себестоимости и трудоемкости первых серийных образцов или партий продукции до полного ее освоения.

При оценке альтернативных решений необходимо учитывать будущие **условия использования (эксплуатации) продукта труда**, поскольку их различия (агрессивность среды, большая или меньшая интенсивность эксплуатации и т.п.) могут существенно влиять на качественные показатели выпускаемых изделий.

Фактор инфляции учитывает обесценивание денег, проявляющееся в форме роста цен на товары и услуги без повышения их качества. В экономически развитых странах, где инфляция незначительна и действует качественная законодательная база управления информацией, фактор инфляции и фактор времени не разделяются. В условиях нестабильной экономики такой подход неправомерен, поэтому при экономическом обосновании инвестиционных проектов фактор времени в смысле «работы» денег и фактор инфляции в смысле их обесценивания следует учитывать отдельно.

Неопределенность - это неполнота или неточность информации об условиях реализации проекта. Неопределенность, связанная с возможностью возникновения неблагоприятных ситуаций и последствий, характеризуется понятием *риска*.

При оценке вариантов управленческого решения с целью приведения их к сопоставимому виду необходимо использовать одни и те же **подходы и методы получения информации и выполнения расчетов**, речь о которых пойдет ниже.

На пятом этапе принимается управленческое решение путем выбора оптимального варианта из оцененных на четвертом этапе альтернатив. Если речь идет о выпуске продукции, решение принимается на основе расчетов объемов продаж, рентабельности продукции, производственных мощностей, ресурсов, общей суммы инвестиций в производство и сбыт, предполагаемых результатов по прибыли или убыткам на расчетный период; исходя из квалификационного состава персонала, стабильности связей с покупателями, степени удовлетворения спроса и предложения, источников финансирования.

Организация выпуска изделий - планирование производства каждому подразделению, занятому в технологическом процессе; создание образца и проведение технических испытаний на экологичность, безопасность и пр.; разработка товарного знака изделия, его наименования, оформления, упаковки, маркировки.

Прогноз в системе управления является предплановой разработкой многовариантных моделей развития объекта управления. Для плановых разработок используется наиболее рациональный прогнозный вариант. Целью прогнозирования управленческих решений является получение научно обоснованных вариантов тенденций развития показателей качества, элементов затрат и других показателей, используемых при разработке оперативных и стратегических планов и проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также развитию всей системы менеджмента.

3.2. Методы прогнозирования управленческих решений

В условиях рыночной экономики степень неопределенности экономического поведения хозяйствующих субъектов существенно выше, чем в централизованно планируемой экономике. Поэтому для отечественных менеджеров новый смысл и практическое значение приобретают методы перспективного анализа, когда нужно принимать управленческие решения, моделируя возможную ситуацию, в том числе и с использованием вероятностных оценок, и делая выбор из нескольких альтернативных вариантов.

Существуют различные методы прогнозирования управленческих решений (таблица 3.2).

**Характеристика методов прогнозирования
управленческих решений**

Метод	Основные условия применения	Особенности применения	Область применения
1.Нормативный	Наличие качественной нормативной базы по всем стадиям жизненного цикла каждого объекта в составе АСУ. Нормативная база должна включать как показатели объекта, так и показатели организационно-технического уровня производства у изготовителя и потребителя	Значительная трудоемкость создания нормативной базы. Необходимость установления зависимостей между полезным эффектом, затратами и сроком службы. Высокая точность прогнозов	Для прогнозирования эффективности, сроков замены изделий, возможностей насыщения рынков сбыта
2.Экспериментальный	Наличие (создание) экспериментальной или опытной базы, необходимых материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов для проведения экспериментальных работ	Значительная стоимость экспериментальных работ. Достаточная точность прогнозов	Для прогнозирования эффективности и сроков замены проектируемых изделий, сроков их выпуска, возможностей и сроков насыщения новой продукцией рынков сбыта
3.Параметрический	Наличие качественной нормативной базы по всем стадиям жизненного цикла каждого объекта	Значительная трудоемкость установления зависимости для прогнозирования, учет функций объекта и показателей организационно-технического уровня производства у изготовителя и потребителя. Достаточная точность и простота расчета	Составление среднесрочных прогнозов полезного эффекта, возможного изменения рынков сбыта анализируемой продукции
4.Экстра-	Количественное оп-	Прогнозирование	Отдельные виды

поляция	ределение важнейших параметров поведения объекта не менее чем 5 лет	полезного эффекта и элементов затрат на основе предположения, что тенденции развития объекта в будущем будут такими же, как и в прошлом периоде. Выборка исходной информации должна не менее чем в 2 раза превышать выбранный период упреждения	ресурсов в целом по предприятию, а также полезный эффект продукции мелкосерийного производства
5.Индексный	Наличие соответствующих норм (удельных показателей) полезного эффекта, элементов затрат за базисный период и плановых заданий по их изменению в прогнозируемый период	Прогнозирование полезного эффекта и элементов затрат на основе значения прогнозируемого параметра в базисном периоде и индексов изменения нормативов. Простота расчетов, но невысокая их точность	Прогнозирование полезного эффекта мощностей оборудования каждого вида, с помощью которого изготавливаются новые изделия. Виды укрупненных затрат ресурсов на производство новой продукции
6.Экспертный	Создание экспертной группы из высококвалифицированных специалистов в данной области	Прогнозирование развития объектов по экспертным оценкам специалистов в данной области	Проведение прогнозирования возможных рынков по данному виду полезного эффекта, сроков обновления выпускаемой продукции, по прочим вопросам маркетинга и технического уровня продукции. Срок прогнозирования неограничен
7.Оценки технических	Разработка матриц генеральной опреде-	Возможность применения для оценки	Для формирования требований к

стратегий	лительной таблицы или универсального идентификатора и создание экспертной группы из высококвалифицированных специалистов	качества принципиально новых видов продукции, где отсутствуют статистические данные и патентные фонды	разрабатываемому изделию в виде набора целей и определения средств, способов и путей, необходимых для достижения поставленных целей по обновлению продукции
8.Функциональный	Невозможность достижения требуемых характеристик изучаемого объекта с использованием ранее применявшихся принципов действия. Потребность определения широкого спектра альтернатив развития изучаемого объекта с учетом возможностей использования новых принципов действия	Создание функциональной схемы будущего объекта	При проведении прогнозирования возможности появления на данном рынке сбыта новых видов продукции. Срок прогнозирования не ограничен
9.Комбинированный	Условия, определенные для конкретных расчетных методов прогнозирования (пп. 1-8)	Возможность рационального сочетания методов с целью повышения точности прогнозирования, снижения затрат на их проведение	Для всех видов прогнозирования полезного эффекта. Срок прогнозирования не ограничен

Если по одному альтернативному варианту будут применять экспертный метод, по другому - метод экстраполяции, по третьему - параметрический метод и т.д., то эти варианты не будут сопоставимыми в связи с разными подходами и точностью прогнозов. Поэтому при разработке вариантов управленческого решения следует использовать одни и те же подходы и методы получения информации и выполнения расчетов, поскольку в противном случае в исходную информацию будут привноситься разные по величине погрешности.

3.3. Принятие оперативных управленческих решений

Анализируя ситуации, возникающие в процессе текущей деятельности, менеджеры постоянно имеют дело с выбором среди альтернативных вариантов оптимального решения на основе **дифференциального анализа релевантной информации**. Такой анализ предполагает *исчисление дифференциальных доходов и расходов, их сопоставление с целью определения дифференциальной прибыли (или убытка), которая в значительной мере характеризует экономическую выгоду того или иного управленческого решения.*

3.3.1. Решение о расширении или сокращении сегмента

Расширение или сокращение сегмента – это принятие решения о расширении или сокращении ассортимента ряда товаров, продукции, работ, услуг; о закрытии или введении в действие секций, отделов, подразделений или других сегментов на основании оценки их **рентабельности**. Анализ информации для принятия таких решений базируется на калькулировании переменных расходов, определении прямых затрат и общих постоянных расходов, сопоставлении маржинального дохода, рассчитанного в системе «**директ-костинг**». При этом может использоваться как обычный, так и развитый (усовершенствованный) метод переменных затрат (таблицы 3.3 и 3.4). Последний применяется, если на предприятии значительна величина *специфических постоянных расходов* – постоянных расходов, относящихся к определенному виду продукции (например, заработная плата мастера производства, контролирующего выпуск только одного изделия).

Таблица 3.3

Обычный метод переменных затрат

(тыс. руб.)

№	Показатели	Виды продукции			Итого
		А	Б	В	
1	Объем реализации	20 000	15 000	10 000	45 000
2	Переменные затраты	9 000	8 000	4 000	21 000
3	Маржа (п.1 - п.2)	11 000	7 000	6 000	24 000
4	Рентабельность продукции, % (п.3 : п.1 × 100%)	55	47	60	53
5	Постоянные расходы	X	X	X	9 000
6	Финансовый результат от реализации готовой продукции (итого п.3 - п.5)	X	X	X	15 000

Ассортимент менять не следует, поскольку все выпускаемые виды изделий рентабельны. Однако структуру продукции целесообразно изменить: необходимо увеличить объем производства и реализации изделия В как наиболее рентабельного (60%) и снизить объем выпуска наименее рентабельного (47%)

изделия Б.

Допустим, в составе постоянных расходов специфические постоянные расходы составляют 4 600 тыс. руб., то есть больше половины. В этих условиях следует использовать развитый метод переменных затрат (таблица 3.4).

Таблица 3.4

Развитый метод переменных затрат

(тыс. руб.)

№	Показатели	Виды продукции			Итого
		А	Б	В	
1	Объем реализации	20 000	15 000	10 000	45 000
2	Переменные затраты	9 000	8 000	4 000	21 000
3	Специфические постоянные расходы	2 000	1 000	1 600	4 600
4	Маржа (п.1 - п.2 - п.3)	9 000	6 000	4 400	19 400
5	Рентабельность продукции с учетом специфических постоянных расходов, % (п.4 : п.1 × 100%)	45	40	44	43
6	Постоянные расходы, относящиеся ко всем видам продукции (9000 - 4600)	Х	Х	Х	4 400
7	Финансовый результат от реализации готовой продукции (итого п.4 - п.6)	Х	Х	Х	15 000

Как показывают данные таблицы 3.4, особое внимание заслуживает изделие А, имеющее наибольшую рентабельность с учетом специфических постоянных расходов (45%). Если бы предприятие в этом случае применило обычный метод переменных затрат, были бы приняты неверные управленческие решения в области формирования ассортимента и структуры выпускаемой продукции.

Иногда для принятия решения о расширении или сокращении сегмента необходимо руководствоваться не «директ», а «**абсорпшен-костинг**», поскольку не всегда постоянные накладные расходы являются нерелевантными. Проиллюстрируем это на следующем примере. Анализ результатов деятельности магазина свидетельствует о том, что секция обуви убыточная (таблица 3.5).

Таблица 3.5

Анализ деятельности магазина

(тыс. руб.)

№	Показатели	Секции			Итого
		Обувь	Одежда	Аксессуары	
1	Объем реализации	2 000	1 600	200	3 800
2	Переменные расходы	1 600	1 120	120	2 840

3	Маржинальный доход, рассчитанный по обычному директ-костингу (п.1 - п.2)	400	480	80	960
4	Рентабельность секций, % (п.3 : п.1 × 100%)	20	30	40	25
5	Постоянные расходы, связанные с содержанием конкретных секций	300	200	30	530
6	Маржинальный доход с учетом специфических постоянных расходов, то есть рассчитанный в рамках развитого директ-костинга (п. 3 – п. 5)	100	280	50	430
7	Постоянные расходы на содержание магазина, отнесенные на секции	120	200	40	360
8	Операционная прибыль, рассчитанная по абзорпшен-костинг (п. 6 – п. 7)	-20	80	10	70

Возникает вопрос, стоит ли далее эксплуатировать убыточную секцию «Обувь»? Если нет, то нужно ее просто закрыть либо на освободившихся торговых площадях организовать продажу других товаров?

Предположим, что секция «Обувь» ликвидируется без использования ее площадей для реализации других товаров, что, естественно, никак не отразится на общехозяйственных расходах магазина. В этом случае последствия закрытия секции «Обувь» будут следующими (таблицы 3.6 и 3.7).

Таблица 3.6

Последствия ликвидации секции «Обувь»

(тыс. руб.)

№	Показатели	До изменения	Ликвидация секции «Обувь»	После изменений
1	Объем реализации	3 800	-2 000	1 800
2	Переменные расходы	2 840	-1 600	1 240
3	Маржинальный доход (п.1 - п.2)	960	-400	560
4	Постоянные расходы, связанные с содержанием конкретных секций	530	-300	230
5	Маржинальный доход с учетом специфических постоянных расходов (п. 3 – п. 4)	430	-100	330
6	Постоянные расходы на содержание магазина	360	х	360
7	Операционная прибыль (п. 5 – п. 6)	70	-100	-30

Таблица 3.7

Маржинальный анализ последствий ликвидации секции «Обувь»

№	Показатели	Сумма, тыс. руб.
1	Маржинальный доход, который утрачивается	400
2	Постоянные расходы, которых можно избежать	300
3	Уменьшение прибыли магазина вследствие ликвидации секции «Обувь» (п. 1 – п. 2)	100

Таким образом, ликвидация секции «Обувь» без использования ее площадей для реализации других товаров приведет к потере магазином 100 тыс. руб. прибыли, поскольку, утрачивая маржинальный доход секции «Обувь» в сумме 400 тыс. руб., магазин сэкономит только расходы на содержание этой секции в сумме 300 тыс. руб.

Теперь рассмотрим второй вариант. Площадь, освобожденная вследствие ликвидации секции «Обувь», будет использована для расширения секции «Одежда», что обеспечит рост продаж на 1 000 тыс. руб. и потребует дополнительных постоянных расходов на содержание этой секции в сумме 140 тыс. руб.

При этом переменные расходы, обусловленные возрастанием объемов продаж одежды, составят 700 тыс. руб. ($1\,200 \times 1\,000 : 1\,600$). Сумму переменных расходов можно также рассчитать исходя из маржинального дохода: поскольку секция «Одежда» имеет рентабельность 30% (см. п. 4 табл. 3.5), то увеличение продаж на 1 000 тыс. руб. соответственно обеспечит возрастание маржинального дохода на 300 тыс. руб. ($1\,000 \times 0,3$), следовательно, переменные расходы составят 700 тыс. руб. ($1\,000 - 300$).

Проанализируем последствия ликвидации секции «Обувь» и расширения секции «Одежда» в таблице 3.8.

Таблица 3.8

Последствия ликвидации секции «Обувь» и расширения секции «Одежда»

(тыс. руб.)

№	Показатели	До изменений	Ликвидация секции «Обувь»	Расширение секции «Одежда»	После изменений
1	Объем реализации	3 800	-2 000	+1 000	2 800
2	Переменные расходы	2 840	-1 600	+700	1 940
3	Маржинальный доход (п.1 - п.2)	960	-400	+300	860
4	Постоянные расходы, связанные с содержанием конкретных секций	530	-300	+140	370
5	Маржинальный доход с учетом специфических	430	-100	+160	490

	постоянных расходов (п. 3 – п. 4)				
6	Постоянные расходы на содержание магазина	360	X	X	360
7	Операционная прибыль (п. 5 – п. 6)	70	-100	+160	130

Итак, расширение секции «Одежда» не компенсировало полностью утрату маржинального дохода от ликвидации секции «Обувь», что привело к сокращению маржинального дохода по магазину в целом на 100 тыс. руб. (860 - 960). Но, благодаря экономии специфических постоянных расходов на 160 тыс. руб. (140 - 300) при неизменных общехозяйственных расходах, получена дополнительная операционная прибыль в сумме 60 тыс. руб. (160 – 100, или 130 - 70).

3.3.2. Принятие решений об объемах выпуска продукции

Объем реализации, который обеспечивает возмещение всех затрат и получение желаемой прибыли, определяется в рамках анализа «затраты-объем-прибыль», который подробно описан в параграфе 2.4.

Взаимосвязь объема, затрат, прибыли можно изучать и графически, и аналитически. С помощью этих методов рассчитывается объем реализации продукции в критической точке с целью установления зоны убытка и зоны прибыли. Кроме того, появляется возможность определить объем выпуска для получения соответствующей суммы прибыли. Например, требуется рассчитать объем реализации продукции, цена единицы которой 50 руб., переменные расходы на единицу – 30 руб. Постоянные расходы составляют 10 000 руб., ожидаемая прибыль – 2 000 руб. В этих условиях объем реализации продукции должен составлять 600 ед. $[(10\,000 + 2\,000) : (50 - 30)]$, или 30 000 руб. (600 ед. × 50 руб./ед.).

Принимая управленческие решения на базе анализа «затраты-объем-прибыль», нельзя забывать о допущениях, положенных в основу этого метода (таблица 3.9).

Таблица 3.9

Допущения, положенные в основу анализа «затраты-объем-прибыль»

№ п/п	Допущение	Влияние на принятие управленческого решения
1	В качестве главного фактора затрат принимается объем деятельности. Считается, что остальные факторы (цена, структурные сдвиги, технологические и организационные	Перечисленные факторы не только подвержены изменениям, влияющим на величину затрат, но и оказывают влияние друг на друга. Поэтому элиминирование может при-

	особенности и т.п.) не изменяются на протяжении анализируемого периода	вести к искажению результата
2	В основе анализа лежит разделение затрат на переменные и постоянные	Точность анализа зависит от того, насколько правильно определена функция затрат
3	Анализ основывается на методе калькулирования переменных затрат	В условиях использования метода калькулирования полных затрат этот анализ может быть применен только при условии, что объем производства равен объему продаж
4	Линейная зависимость между переменными затратами на единицу, ценой и объемом, а также неизменность величины постоянных расходов сохраняются только в условиях релевантного диапазона деятельности предприятия	Применение анализа «затраты-объем-прибыль» за пределами этого диапазона может привести к ошибочным результатам
5	Анализ может быть применен в условиях производства не только одного, но и нескольких продуктов труда в комбинации их продаж	Поэтому, если имеют место изменения в комбинации продаж, следует внести соответствующие корректировки в первоначальные расчеты

3.3.3. Решение вопроса о способе выполнения работ

Как известно, существует два способа выполнения работ - хозяйственный и подрядный. В связи с этим возникает необходимость принятия решения: производить или покупать. Это решение связано с рассмотрением существующей альтернативы: производить самостоятельно компоненты продукции (комплектующие, детали, заготовки, работы) или покупать их у внешних поставщиков (подрядчиков).

Анализ для принятия такого решения предусматривает:

- определение релевантной производственной себестоимости компонента продукции (комплектующие, детали) или работы;
- дифференциальный анализ затрат;
- учет качественных факторов.

Расчет релевантной производственной себестоимости может быть произведен без или с учетом фактора утраченной возможности. Если предприятие не имеет другой альтернативы для использования площади, которая может освободиться при выполнении работ подрядным способом, тогда возможные потери равны нулю, и **релевантная себестоимость** представляет собой реальные релевантные затраты на производство (или покупку) компонента продукции или работы.

Но если предприятие может сдать свободную мощность в аренду или использовать ее для производства другой продукции, тогда, рассматривая альтернативу «производить или покупать», следует учитывать выгоду (в виде возможной арендной платы или маржинального дохода по другому виду изделий), которую потеряет предприятие, используя хозяйственный способ производства вместо подрядного. Следовательно, **релевантная производственная себестоимость** продукции, работ, услуг для принятия решения в этом случае рассчитывается по формуле:

Реальные релевантные затраты на производство + стоимость утраченной возможности.

Рассмотрим механизм расчета релевантной производственной себестоимости соответственно на двух условных примерах.

Пример 1. Допустим, в случае найма подрядчика для выполнения работ предприятие должно будет заплатить 8 руб. за единицу объема. Если предприятие самостоятельно выполняет задание, то постоянные расходы составляют 200 руб., переменные на единицу работ - 4 руб.

Примем за X объем работ, затраты на выполнение которого одинаковы при подрядном и хозяйственном способах. Исходя из этого, составим и решим следующее уравнение:

$$8x = 200 + 4x; x = 50$$

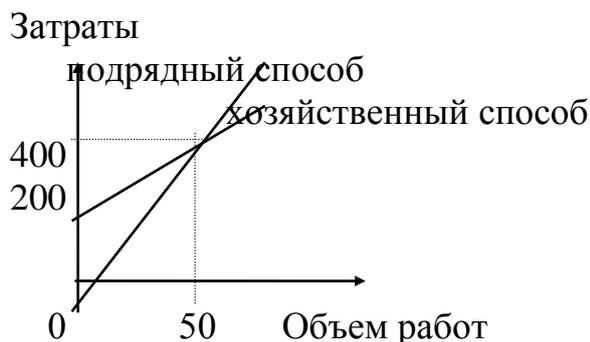


Рис. 3.3. График, характеризующий способы выполнения работ

Таким образом, при объеме работ от 1 до 50 единиц целесообразно нанять подрядную организацию. При объеме 50 единиц затраты одинаковые. При объеме работ свыше 50 единиц экономичнее выполнить задание хозяйственным способом.

Пример 2. Предприятие производит деталь, которую использует для изготовления основной продукции. Годовая потребность в этой детали 20 000 единиц при производственной себестоимости 60 руб./ед. (таблица 3.10).

Таблица 3.10

Расчет производственной себестоимости детали

№ п/п	Статьи затрат	Сумма, руб.
1	Прямые материалы	18

2	Прямая заработная плата	12
3	Переменные накладные расходы	4
4	Специфические постоянные накладные расходы (амортизация специального оборудования)	6
5	Распределенные постоянные накладные расходы	20
6	Итого (п. 1 ÷ п. 5)	60

Поставщик предлагает деталь по цене 50 руб./ед. Стоит ли принимать данное предложение? Для ответа на вопрос необходимо определить релевантную производственную себестоимость детали и сделать дифференциальный анализ (таблица 3.11). При этом следует учесть, что нерелевантной является амортизация специального оборудования, поскольку оно было приобретено в прошлом и не связано с управленческим решением, которое нужно принять в настоящем. Нерелевантны также распределенные постоянные накладные расходы, которых нельзя избежать в случае приобретения детали. Таким образом, релевантная производственная себестоимость детали составляет 34 руб. (18 + 12 + 4).

Как показывают данные таблицы 3.11, релевантная производственная себестоимость единицы детали на 16 руб. меньше цены ее приобретения (50 - 34), что с учетом годовой потребности составляет 320 000 руб. (1 000 000 руб. - 680 000 руб., или 16 руб./ед. × 20 000 ед.).

Отсюда следует вывод о том, что предприятию выгоднее производить деталь собственными силами, чем покупать ее у поставщика. Но этот вывод является правильным лишь тогда, когда у предприятия нет утраченной возможности, стоимость которой условно признается дополнительными расходами при хозяйственной способе работ.

Предположим, что в случае прекращения производства детали предприятие может сдать освободившуюся производственную площадь в аренду за 30 000 руб. в месяц, то есть за 360 000 руб. в год (30 000 руб. /мес. × 12 мес.). Расчет релевантных затрат и дифференциальный анализ для принятия решения об изготовлении или покупке детали с учетом утраченной возможности представлен в таблице 3.12.

Как видим, в этом случае выгоднее покупать деталь, поскольку это обойдется предприятию на 40 000 руб. дешевле хозяйственного способа.

Но окончательное решение о производстве или закупке деталей, комплектующих частей, о хозяйственном или подрядном способе выполнения работ следует принимать с учетом *не только количественных показателей, но и качественных факторов*. Их можно подразделить на две группы: внешние и внутренние.

Таблица 3.11

Расчет релевантных затрат и дифференциальный анализ для принятия решения об изготовлении или покупке детали

(руб.)

№ п/п	Показатели	Затраты на единицу	Релевантные затраты на единицу		Общие релевантные затраты	
			производить	покупать	производить	покупать
1	2	3	4	5	6	7
1	Прямые материалы	18	18	X	360 000	X
2	Прямая заработная плата	12	12	X	240 000	X
3	Переменные накладные расходы	4	4	X	80 000	X
4	Специфические постоянные накладные расходы	6	X	X	X	X
5	Распределенные постоянные накладные расходы	20	X	X	X	X
6	Стоимость покупки детали	X	X	50	X	1 000 000
7	Итого	60	34	50	680 000	1 000 000
8	Дифференциальные затраты		16		320 000	

К. 6 = к. 4 × 20 000 ед.

К. 7 = к. 5 × 20 000 ед.

Дифференциальный анализ для принятия решения об изготовлении или покупке детали с учетом утраченной возможности

(руб.)

№ п/п	Затраты	Производить	Покупать
1	Реальные релевантные затраты	680 000	1 000 000
2	Стоимость утраченной возможности	360 000	X
3	Итого затрат (п. 1 + п. 2)	1 040 000	1 000 000
4	Дифференциальные затраты	-	40 000

К **внешним факторам** относятся:

- надежность подрядчика или поставщика;
- взаимоотношения рабочих и администрации подрядчика или поставщика;
- стабильность цены подрядных работ или комплектующих изделий;
- время, необходимое для возобновления производства деталей, комплектующих изделий собственными силами, если поставщик не выполняет своих договорных обязательств.

Если предприятие не имеет гарантий своевременного получения качественной продукции по стабильным ценам, оно может отказаться от предложения поставщика или подрядчика даже в случае положительных дифференциальных затрат.

К **внутренним качественным факторам** относятся:

- наличие производственных мощностей;
- загруженность персонала;
- технологические изменения.

Понятно, что отсутствие свободных мощностей не позволит предприятию производить детали, даже если это выгоднее, чем их покупать. С другой стороны, желание сохранить секреты производства или квалифицированные кадры может вынудить предприятие отказаться от выгодного предложения подрядчика или поставщика.

3.3.4. Подтверждение целесообразности принятия дополнительного (специального) заказа

Решение о дополнительном (специальном) заказе – это решение, связанное с рассмотрением полученного предложения на разовую продажу продукции или услуг по цене ниже обычной или даже ниже производственной себестоимости. Принимать такое решение следует только в том случае, если дополнительный доход превышает дополнительные расходы и отсутствует угроза деформации рынка.

В некоторых ситуациях при недостаточной загруженности производственных мощностей привлечение дополнительных заказов может быть оправ-

данно даже тогда, когда оплата за них не покрывает полностью издержек по их выполнению. Снижать цену на такие заказы можно до определенного предела, называемого «нижней границей цены». За пределами этой границы выполнение подобных заказов нецелесообразно. Рассчитать значение границы позволяет система «директ-костинг». Управленческие решения подобного рода разрушают традиционные для отечественного калькулирования представления о том, что в основе цены непременно должна лежать полная себестоимость продукции.

Подтверждение целесообразности выполнения дополнительного заказа базируется на том, что при покрытии ценой основного заказа всех постоянных расходов и при наличии свободных производственных мощностей маржа по дополнительному заказу (выручка за минусом переменных расходов) рассматривается как конечный финансовый результат (прибыль или убыток). Например, основной заказ выполняется по цене 500 руб. за единицу при переменных расходах на единицу 200 руб. и покрывает все постоянные расходы. Предприятие располагает свободными производственными мощностями, то есть может выполнить дополнительный заказ без увеличения постоянных расходов. Цена дополнительного заказа должна покрыть переменные расходы на единицу и принести прибыль.

Таким образом, минимальная цена дополнительного заказа в данном случае составляет 201 руб. Следовательно, можно принимать к выполнению дополнительный заказ по цене 201 руб. за единицу и выше, поскольку маржа будет представлять собой прибыль.

В рассмотренном выше примере предприятие для выполнения дополнительного заказа располагало свободными производственными мощностями. Если для выполнения специального заказа понадобятся дополнительные производственные мощности, то возникнут специфические постоянные расходы (например, амортизация приобретенного станка или арендная плата за него), и маржа, как конечный финансовый результат, будет рассчитана с их учетом, то есть не по обычному, а по развитому методу «директ-костинг».

Если же производственные мощности полностью загружены и нет возможности приобрести или арендовать дополнительное производственное оборудование, то в случае выполнения специального заказа предприятие вынуждено будет сократить выпуск продукции по основному заказу. Поэтому нельзя не учитывать возможные потери при отсутствии свободной мощности. Рассмотрим такую ситуацию на примере.

Потенциальный покупатель хочет закупить у предприятия 100 изделий по 900 руб. за единицу, хотя обычная их цена – 1 200 руб. В таблице 3.13 приведена калькуляция данного заказа.

Таблица 3.13

Калькуляция специального заказа

(руб.)

№ п/п	Статья затрат	Общие затраты	Затраты на единицу
1	Основные материалы	50 000	500

2	Основная заработная плата	18 000	180
3	Производственные накладные расходы (в том числе 60% - постоянные расходы)	20 000	200
4	Расходы на сбыт (в том числе 40% - постоянные расходы)	14 000	140
	ИТОГО	102 000	1 020

На первый взгляд, принятие специального заказа предприятию не выгодно, поскольку принесет убыток в сумме 12 000 руб. $[(900 - 1\,020) \times 100]$. Но такой подход ошибочен, так как не учитывает того обстоятельства, что калькуляция заказа включает постоянные накладные расходы, величина которых на единицу продукции снижается по мере увеличения объемов производства. Поскольку общая сумма постоянных накладных расходов не меняется в случае принятия дополнительного заказа, то эти расходы являются нерелевантными для принятия данного решения. Поэтому для ответа на вопрос «принимать или не принимать специальный заказ?» необходимо провести дифференциальный анализ:

1) дифференциальный доход = 100 шт. \times 900 руб./шт. = 90 000 руб.;

2) дифференциальные затраты:

основные материалы – 50 000 руб.;

основная заработная плата – 18 000 руб.;

переменные производственные накладные расходы = 20 000 \times 0,4 = 8 000 руб.;

переменные непроизводственные накладные расходы = 14 000 \times 0,6 = 8 400 руб.

ИТОГО дифференциальные затраты = 84 400 руб.;

3) дифференциальная прибыль = 90 000 – 84 400 = 5 600 руб.

Таким образом, результаты дифференциального анализа показывают, что *принятие специального заказа при наличии свободных производственных мощностей* обеспечит предприятию дополнительную прибыль в сумме 5 600 руб., или 56 руб. на единицу продукции.

Теперь предположим, что производственные мощности предприятия полностью загружены, и *выполнение специального заказа возможно только в случае привлечения дополнительных производственных мощностей за арендную плату в сумме 5 000 руб.* Дифференциальный анализ даст следующий результат:

1) дифференциальный доход = 90 000 руб.;

2) дифференциальные затраты:

действительные затраты = 84 400 руб.;

дополнительные постоянные затраты (арендная плата) = 5 000 руб.

ИТОГО дифференциальные затраты = 89 400 руб.;

3) дифференциальная прибыль = 90 000 – 89 400 = 600 руб.

Итак, принятие специального заказа при данных обстоятельствах экономически оправдано.

Предположим также, что производственные мощности предприятия полностью загружены, и *выполнение специального заказа приведет к сокращению объема тех изделий, которые продаются по цене 1 200 руб. за единицу*. Дифференциальный анализ в этом случае покажет следующее:

1) дифференциальный доход = 90 000 руб.;

2) дифференциальные затраты:

действительные затраты = 84 400 руб.;

возможные затраты (утраченная выгода в результате сокращения дохода от реализации изделий по обычной цене) = $(1\,200 - 900)$ руб./шт. \times 100 шт. = 300 руб./шт. \times 100 шт. = 30 000 руб.

ИТОГО дифференциальные затраты = 114 400 руб.;

3) дифференциальный убыток = $90\,000 - 114\,400 = -24\,400$ руб.

Следовательно, принятие специального заказа в этих условиях экономически нецелесообразно.

Дифференциальные доходы и расходы составляют только часть информации, которая учитывается при решении вопроса о специальном (дополнительном) заказе. Следует иметь в виду, что согласие продать товар по цене ниже обычной может вынудить конкурентов также снизить цену. Кроме того, постоянные заказчики, узнав о скидке по специальному заказу, тоже могут потребовать понижения цен.

Поэтому даже благоприятные результаты дифференциального анализа не могут стать основанием обязательного принятия специального заказа, если существует опасность, что низкая цена может деформировать рынок. Другими словами, окончательное решение должно быть принято после сопоставления краткосрочных экономических выгод от выполнения специального заказа с возможными долгосрочными последствиями.

3.3.5. Принятие решений в области ценообразования

Экономические подходы к ценообразованию в условиях рыночной экономики

Основные субъекты рыночных отношений (рынок покупателей, рынок продавцов, рынок посредников) создают конкурентное поле на рынке продаваемого товара и в конечном итоге определяют его цену. Следовательно, торговый маркетинг (англ. Marketing – акт покупки и продажи) тесно связан с политикой ценообразования.

Цена как экономическая категория – это денежное выражение стоимости, количество денег или других товаров и услуг, которые оплачиваются и получаются за единицу товара или услуги.

В мировой экономической практике цена выполняет следующие **функции**:

1) учетно-аналитическую (обеспечивает учет результатов хозяйственной деятельности предприятия и их прогнозирование);

2) стимулирующую (способствует наиболее рациональному использованию ограниченных ресурсов, не давая возможности чрезмерно завышать или занижать прибыль предприятия);

3) регулятивную (влияет на изменение спроса и предложения);

4) распределительную (позволяет перераспределять средства путем дотирования определенных товаров).

Ценовая политика фирмы позволяет ей активно воздействовать на объем продаж и величину получаемой прибыли. Минимальная цена определяется расходами предприятия, максимальная – наличием каких-то уникальных свойств и признаков товара. Цены товаров конкурентов и товаров-заменителей дают средний уровень, которого предприятию можно придерживаться при назначении цены. Установление цены – сложный процесс, требующий анализа значительного количества факторов. Цена каждого определенного товара может быть выше или ниже его себестоимости в зависимости от целей, которые ставит предприятие, осуществляя торговую операцию, а так же, как отмечалось ранее, от спроса и предложения на данный товар.

Розничные цены – это цены на товары производственного потребления, по которым их продают независимо от форм расчетов непосредственно гражданам и другим конечным потребителям для их личного некоммерческого использования.

Схематически составные элементы цены товара можно представить следующим образом:

1. **Цена поставщика** – это фактическая цена приобретения товара у поставщика. Даная цена указана в сопроводительных документах на товар и, как правило, именно от нее отталкиваются при расчете наценки.

2. **Транспортно-заготовительные расходы (ТЗР)**. Учет ТЗР осуществляется на основании документов, подтверждающих непосредственную связь этих расходов с доставкой товара. Это может быть оплата услуг поставщика или транспортной организации по погрузке и разгрузке товаров, их транспортировке, охране и т.п. или затраты, связанные с выполнением этих работ собственными силами.

3. **Первоначальная стоимость**. Состав расходов, включаемых в первоначальную стоимость:

- суммы, уплачиваемые согласно договору поставщику (продавцу);
- суммы ввозной пошлины;
- суммы не прямых налогов в связи с приобретением товаров, не возмещаемые предприятию;
- затраты на заготовку, погрузочно-разгрузочные работы, транспортировку товаров, включая расходы на страхование;
- другие расходы, непосредственно связанные с приобретением товаров и подготовкой их к реализации (расходы на доработку и повышение качественно технических характеристик товаров).

4. **Другие операционные расходы, административные расходы и расходы на сбыт (или издержки обращения)**. В процессе приобретения и продажи товаров предприятие несет дополнительные расходы на ведение перегово-

ров, заключение договоров, обслуживание и обеспечение работы точек реализации, внутренних служб, занимающихся доставкой, хранением, учетом товаров и этот перечень не является исчерпывающим. Поскольку для каждой партии товаров выделить такие расходы невозможно, то они не распределяются и не увеличивают стоимость единицы товара, а покрываются за счет наценки товара.

5. Торговая наценка (надбавка). Наценка устанавливается в виде процента к стоимости приобретения товара у поставщика или первоначальной стоимости. Она отражает сумму средств, которые предприятия планирует заработать, осуществив реализацию товара. При правильном определении первоначальной стоимости проблем с исчислением наценки не возникает.

6. Косвенные налоги (акцизный налог, налог на добавленную стоимость).

Все факторы, влияющие на ценообразование, можно разделить на две группы: внешние и внутренние.

Внешние факторы определяются рынком, на котором действует предприятие. К ним, в частности, относятся:

- соотношения между спросом и предложением;
- потребительские свойства (полезность товара);
- покупательная способность денежной единицы;
- характер и сила конкурентных отношений, связанных с тем или иным товаром;
- конъюнктивная политика изготовителя;
- месторасположение предприятия;
- жизненный цикл товара;
- мода, традиция и др.

Среди **внутренних факторов** наиболее важный – себестоимость. Поэтому при формировании величину затрат сопоставляют с возможностью их покрытия. Однако жизнеспособность предприятия зависит от степени покрытия не только текущих затрат, но и затрат, связанных с капитальными вложениями (долгосрочными инвестициями), рассчитанными на длительный период, а также финансовых расходов (уплаты процентов за кредит) и других факторов.

На практике при ценообразовании предприятия учитывают информацию как о рынке (внешний фактор), так и о затратах (внутренний фактор). Внутренние источники информации – это отчеты отдела сбыта, результаты опроса покупателей. Внешние источники – результаты исследования рынка, информация специальных агентств и периодических изданий.

Производители товаров могут использовать три подхода к ценообразованию (таблица 3.14).

Подходы к ценообразованию

ПОДХОДЫ К ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ

ЗАТРАТЫ ПЛЮС	ЦЕЛЕВОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ	МАРЖИНАЛЬНЫЙ ПОДХОД
<p>К полным, производственным или переменным затратам прибавляется надбавка.</p> <p>Надбавка = затраты × % надбавки.</p> <p>Методы расчета % надбавки:</p> <p>1) исходя из планируемых прибыли и затрат:</p> <p>Надбавка = производственная себестоимость всего выпуска × % надбавки = планируемая валовая прибыль + административные и сбытовые расходы, отсюда:</p> <p>% надбавки = $\frac{\text{планируемая валовая прибыль} + \text{административные и сбытовые расходы}}{\text{производственная себестоимость всего выпуска}}$ = планируемая валовая прибыль + административные и сбытовые расходы : (производственная себестоимость единицы × объем продаж в натуральных единицах)</p> <p>2) исходя из рентабельности инвестиций (ROI):</p> <p>ROI = прибыль : сумма инвестиций, отсюда:</p> <p>Прибыль (то есть надбавка) = ROI × сумма инвестиций</p> <p>Или % надбавки = $\frac{\text{планируемая валовая прибыль} + \text{административные и сбытовые расходы}}{\text{производственная себестоимость единицы} \times \text{объем продаж в натуральных единицах}}$ = ROI × сумма инвестиций + административные и сбытовые расходы : (производственная себестоимость единицы × объем продаж в натуральных единицах)</p>	<p>Цена определяется с учетом цен конкурентов и влияния спроса покупателей. При этом необходимо вычислить целевые затраты, которые обеспечат приемлемую прибыль.</p> <p>Целевые производственные затраты на единицу = общая сумма целевых производственных затрат : объем продаж в натуральных единицах.</p> <p>Общая сумма целевых производственных затрат = объем продаж в денежном измерении – надбавка – административные и сбытовые расходы.</p> <p>Надбавка = $\frac{\text{объем продаж в денежном измерении} - \text{объем продаж в денежном измерении} \times (1 + \text{коэффициент надбавки})}{1}$¹⁾</p> <p>Или <u>надбавка = сумма инвестиций × ROI</u>¹⁾</p> <p>¹⁾арифметическая пропорция:</p> <p>объем продаж в денежном измерении так соотносится с (100% + % надбавки), как полные затраты – со 100%, отсюда:</p> <p>полные затраты = $\frac{\text{объем продаж в денежном измерении} \times 100\%}{(100\% + \text{процент надбавки})}$</p>	<p>Ценообразование дополнительного заказа базируется на том, что при покрытии основным заказом всех постоянных расходов и при наличии свободных производственных мощностей маржа по дополнительному заказу (выручка за минусом переменных расходов) рассматривается как конечный финансовый результат (прибыль или убыток). Цена дополнительного заказа должна покрыть переменные расходы на единицу и принести хотя бы 1 рубль прибыли.</p>

Предприятие реализует свою продукцию, имущество по ценам и тарифам, которые устанавливаются самостоятельно или на договорной основе, а в случаях, предусмотренных законодательством страны, - по государственным ценам и тарифам.

Свободные цены делятся на договорные и на цены, устанавливаемые предприятием самостоятельно. Контрактные цены применяются только при осуществлении экспортных и импортных операций в расчетах с зарубежными партнерами и формируются в соответствии с условиями мирового рынка. Она состоит из следующих компонентов:

- первоначальная стоимость товара (формируется в зависимости от источника происхождения товара);
- торговая наценка (надбавка);
- налог на добавленную стоимость начисляется в соответствии с нормами Налогового кодекса государства.

Конкретная цена на товары предприятия торговли может устанавливаться различными методами в зависимости от определенных обстоятельств или предусмотренных целей. Наиболее распространенными в практической деятельности предприятий являются следующие три метода.

Первый метод предполагает определенный алгоритм расчета: к первоначальной стоимости товара прибавляется торговая надбавка (определенная суммарно или в процентном соотношении к первоначальной стоимости). Для осуществления расчета торговой надбавки используются данные бухгалтерского учета за предыдущий отчетный период, а также плановые показатели. Этот метод ценообразования применяется предприятиями торговли, товарный ассортимент которых находится в рамках одной группы.

Второй метод предусматривает установление цены на основе ценности товара. Цена назначается максимально большая, (торговая наценка может быть 100% и 200%), но такая, чтобы товар покупался. Таким методом определяется цена на товары известных на мировом рынке фирм.

Третий метод основан на определении уровня текущих цен (цена продажи товара устанавливается на уровне рыночных, без учета влияния внутренних факторов). В этом случае важно учитывать цену при осуществлении продажи такого товара.

Указанные методы ценообразования обеспечивают только информацией для принятия решения. На ее основании предприятие выбирает подходящую цену и оценивает последствия своего выбора. Учитывая, что любой из методов ценообразования не универсален и может быть не приемлем для расчета цен определенных групп товаров, торговое предприятие может использовать одновременно несколько методов.

Несмотря на свободу, предоставленную торговому предприятию в вопросе установления цен для обеспечения успешной ценовой политики необходимо придерживаться упорядоченной методики формирования цен. Классическая методика установления предприятием цен состоит из **шести этапов**:

- 1) постановка задач ценообразования;
- 2) определение спроса;

- 3) оценка расходов;
- 4) анализ цен конкурентов;
- 5) выбор метода ценообразования;
- 6) установление окончательной цены.

Второй и четвертый этапы методики установления цен осуществляются на основе данных маркетинговых исследований или информации, полученной из внешних источников. Первый и пятый этапы определяются работниками предприятия, уполномоченными заниматься этими вопросами, и должны быть зафиксированы в приказе по предприятию. А вот третий и шестой этапы методики требуют анализа определенных показателей и произведения расчетов.

Для того чтобы правильно рассчитать цену, продавцу необходим постоянный **мониторинг ситуации на рынке:**

1) изучение ценности товара для потребителя производится с помощью компромиссного анализа. Он позволяет определить взаимосвязь между ценой и другими характеристиками товара. Для этого потенциальным потребителям товара предоставляются описания доступных для производства модификаций товара и цены на каждую модель и предлагается выбрать наиболее привлекательные товары для респондентов, а также высказать свои пожелания относительно модификации и цены;

2) анализ экономической ценности товара для потребителя производится для товаров, приобретаемых для использования их в бизнесе, то есть извлечения из них выгоды. Экономическая ценность товара определяется по формуле:

экономическая ценность = полезность товара : цена товара

3) взаимосвязь цены и качества товара проявляется в том, что зачастую потребители используют цену как показатель качества товара. Например, более дорогие автомобили подсознательно воспринимаются покупателями как качественные;

4) факторы конкуренции оказывают большое внимание на формирование цены. Как минимум, надо учитывать цены на товары конкурентов, производящих технически сходные товары. Однако следует учитывать и ценовую политику компаний, которые решают ту же проблему другим путем, а, следовательно, также выступают в роли конкурентов;

5) выгода от ассортиментной группы проявляется в том, что, выпуская группу товаров по разным ценам, фирма получает возможность охватить потребителей с разной ценовой чувствительностью, позволяя им выбрать наиболее подходящий вариант;

6) влияние параллельного импортирования возникает в случае перекачки товаров дистрибьюторами с дешевых рынков на дорогие. Это порождает весьма неприятный для производителя эффект, когда его товары ведут ценовую конкуренцию сами с собой;

7) лояльность торговых посредников проявляется, если цена, указываемая в прейскуранте для потребителя, включает достойную прибыль для посредника. В противном случае, даже весьма выгодные для покупателей предложения могут испытывать затруднения при выходе на рынок из-за того, что

прибыль посредника на единицу проданного товара оказывается ниже, чем у конкурирующих товаров;

8) влияние затрат на цену весьма велико. Очевидно, что затраты выполняют роль ограничителя: если рыночная цена не покрывает всех затрат на производство и сбыт товара, о выведении последнего на рынок не стоит даже думать;

9) оценка реакции конкурентов позволяет определить, на что ориентируется их ценовая политика в отношении того или иного товара.

Рыночный механизм – это сложная система связи и взаимодействия основных элементов рынка: предложения (количество товаров и услуг, которые производители готовы продать по определенной цене), спроса (количество товара или услуг, которое будет куплено по определенной цене за определенный период) и цены (количество денег, запрашиваемых за товар или услугу). Особенности рыночного механизма состоят в том, что элементы рынка посредством цены связаны между собой определенной зависимостью: с повышением цены спрос сокращается, а с повышением предложения цена падает. В результате взаимодействия спроса и предложения устанавливается рыночная цена.

Спрос - это объем продукции, который потребитель хочет и может приобрести по некоторой цене (из ряда возможных) в течение определенного времени на конкретном рынке, то есть спрос выражает число альтернативных возможностей приобретения продукции при разных ценах и равных прочих условиях. Исходя из приведенного определения спроса, выделяют следующие **основные направления его анализа**:

- объем спроса;
- наличие потенциальных покупателей;
- потребность в товаре;
- возможность приобретения товара;
- цена предлагаемой продукции;
- время реализации продукции на рынке.

Направления анализа спроса можно определить также на основании классификации последнего, которая представлена в таблице 3.15.

Таблица 3.15

Классификация спроса

Признак классификации спроса	Виды спроса	Характеристика видов спроса
По жизненным циклам продукции	1) Потенциальный спрос	Спрос, возникающий на стадии разработки и подготовки новых изделий
	2) Формирующийся спрос	Спрос, складывающийся на этапе выхода новой продукции на рынок
	3) Развивающийся спрос	Спрос на этапе утверждения новой продукции на рынке
	4) Сформировавшийся спрос	Спрос, соответствующий стадии зрелости изделий

В зависимости от состояния рынка товара	<p>1) Отрицательный спрос</p> <p>2) Отсутствие спроса</p> <p>Скрытый спрос</p> <p>4) Нерегулярный спрос</p> <p>Полноценный спрос</p> <p>Чрезмерный спрос</p> <p>7) Нерациональный спрос</p>	<p>Спрос, обусловленный недоверием потенциальных потребителей к товару</p> <p>Наблюдается в тех случаях, когда потенциальные потребители продукции не заинтересованы в ней или не проинформированы о ней</p> <p>Спрос, который отражает невозможность удовлетворения запросов потребителей по той или иной причине (предприятия-производители не имеют информации о возникшем спросе, не могут удовлетворить спрос из-за финансовых затруднений и т.п.)</p> <p>Спрос, характеризующийся возникновением колебаний в течение определенного времени (дня, недели, месяца, года)</p> <p>Спрос, означающий соответствие спроса и предложения, переход нововведения в стадию зрелости</p> <p>Спрос, возникающий в том случае, когда величина спроса больше предложения</p> <p>Спрос на товары, вредные для здоровья</p>
По потребителям	Спрос по различным потребителям (мужчины, женщины; школьники, студенты, работники различных сфер; конкретные покупатели и т.п.)	Анализ спроса по потребителям позволяет не только определить степень его удовлетворения, но и учесть желания потенциальных покупателей при создании новой продукции
По месту приобретения	Спрос, проявляемый в различных местах приобретения товаров (магазин, базар, ресторан, товарная биржа и т.д.)	Анализ спроса по местам приобретения дает возможность оценить эффективность и целесообразность используемого канала товародвижения
По намерениям покупателей	Спрос на технические новшества, на изменения дизайна и т.п.	Анализ спроса по намерениям потребителей позволяет учесть их пожелания еще на стадии разработки новых товаров и избежать многих технических, дизайнерских и других

		ошибок, приводящих к снижению спроса на продукцию в дальнейшем
--	--	--

С помощью представленной в таблице 3.15 классификации можно провести структурный анализ спроса. Однако большое значение имеет также анализ чувствительности спроса, позволяющий определить изменение величины спроса в зависимости от какого-либо фактора. С этой целью рассчитывается коэффициент эластичности спроса (E), показывающий, насколько изменится спрос при 1%-ом изменении какого-либо его фактора:

$$E = \Delta y : \Delta x \times x_{\text{ср}} : y_{\text{ср}},$$

где $x_{\text{ср}}$, $y_{\text{ср}}$ - средние значения соответственно спроса (натуральные единицы) и влияющего на него фактора (натуральные единицы);

Δy , Δx - изменения соответственно величины спроса и влияющего на него фактора в отчетном периоде по сравнению с базисным.

Факторы (детерминанты), влияющие на спрос на новые изделия, значительно отличаются от факторов спроса на традиционно выпускаемые товары.

К **внутренним факторам спроса** на нововведения относятся детерминанты субъективного характера (соответствие новой продукции отраслевым стандартам и тенденциям моды, высокое качество изделий, обеспечение гарантийного и сервисного обслуживания, сумма расходов на научные исследования, технический уровень предприятия-изготовителя новой продукции, скорость освоения, уровень профессиональной подготовки кадров и т.п.).

Внешние факторы связаны с объективными условиями функционирования рынка (состояние экономики, политическая обстановка, правовая база, технический прогресс, наличие товаров-заменителей, экологическая обстановка и др.).

Механизм маркетингового изучения спроса и предложения товаров на рынке довольно четко разработан в экономически развитых странах. Он положен в основу исследований в этой области, осуществляемых учеными государств СНГ. Большое внимание проблемам, связанным с управлением спросом, уделено в работах С.Д. Ильенковой [28, 29]. Она представляет **спрос тремя способами**:

- 1) в виде таблицы;
- 2) графически;
- 3) аналитически.

Первые два способа являются инструментами предварительного и оперативного анализа спроса, третий - предварительного и последующего. Таблица дает представление о ранжированном ряде значений цены по ее возрастанию или убыванию и о соответствующем количестве товара, на которое предъявлен спрос.

Графическое изображение спроса позволяет увидеть тенденцию его изменения под воздействием различных факторов, что весьма важно при прогнозировании спроса.

Аналитический метод дает возможность проанализировать важнейшее свойство спроса, которое заключается в обратной (отрицательной) зависимости

между ценой продукции и спросом на нее при неизменности всех прочих факторов и называется законом спроса.

Использование в ценообразовании посекционного метода распределения затрат и гибких сметных ставок

В условиях рыночных отношений, когда цены на товары в основном формируются спросом и предложением, принятие управленческих решений в области ценообразования базируется на маркетинговых исследованиях и изучении вопроса, покрыты ли все затраты предприятия ценами, предложенными рынком. При этом в рамках управленческого учета должна быть исчислена **полная себестоимость** товаров, не включающая расходы, имеющие специальные источники покрытия (родительские взносы, оплата санаторных путевок, дотации, субсидии, спонсорская помощь и т.п.). **Расчет осуществляется в несколько этапов.**

Сначала все структурные подразделения предприятия объединяются в две группы: к главным секциям относятся основные цехи, производящие товарную продукцию; остальные цехи и службы, не задействованные непосредственно в выпуске изделий, имеющих выход на рынок, считаются дополнительными. Затраты последних «сбрасываются» на главные секции с помощью одного из вариантов **посекционного метода распределения затрат** (рис. 3.4).

На втором этапе косвенные расходы главных секций, включающие их общепроизводственные расходы и списанные с дополнительных секций затраты, распределяются между отдельными видами выпускаемой продукции пропорционально базе распределения, устанавливаемой предприятием исходя из специфики производственной деятельности (чел.-час., маш.-час., основная заработная плата производственных рабочих и др.). С целью полного распределения косвенных расходов в месяце недогрузки мощностей вместо твердой сметной ставки необходимо использовать гибкую смету. При ее исчислении постоянные расходы относятся на производство в полном размере (1/12 часть от годовой величины), а переменные - в размере, прямо пропорциональном степени загрузки предприятия (более подробно - см. вопрос 2.1 «Бюджетирование расходов и доходов»).

На третьем этапе распределенные косвенные расходы суммируются с прямыми затратами, связанными с изготовлением конкретных видов продукции в главных секциях. Полученная общая сумма затрат делится на количество произведенных изделий и таким образом определяется полная себестоимость их единицы. Она сопоставляется с ее рыночной ценой (при наличии конкурентов) или ложится в основу ее формирования (если предприятие является монополистом). Это позволяет сделать вывод о том, покрываются ли все расходы предприятия благодаря установленным ценам на реализуемые изделия. На основе такого сравнения принимаются управленческие решения в области ценовой политики предприятия, изменения ассортимента и структуры, обновления продукции, капитальных инвестиций и т.д.

ПОСЕКЦИОННЫЙ МЕТОД РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАТРАТ -

распределение затрат подразделений (секций) предприятия, при котором собранные за месяц расходы секций списываются, начиная со вспомогательных цехов и обслуживающих производств (дополнительных секций) до тех пор, пока все издержки не будут списаны на основные цеха (главные секции), где между отдельными изделиями косвенные расходы распределяются пропорционально тому или иному базису в зависимости от специфики деятельности и организации производства (пропорционально машино-часам, человеко-часам, основной заработной плате производственных рабочих и т.п.).

Прямой метод (метод прямого распределения)	Каскадный метод (метод последовательного распределения)	Алгебраический метод (метод одновременного распределения)	Метод взаимных услуг
Признаются только услуги, предоставленные дополнительными секциями главным секциям, и не учитываются взаимные услуги между дополнительными секциями.	Признается часть услуг, предоставленных дополнительными секциями другим дополнительным секциям, но не учитываются взаимные услуги. При этом «опорожняют» одну за другой секции, оказывающие услуги, в секциях, получающих услуги, после чего о них «забывают». В начале распределяют затраты секций, которые предоставляют услуги наибольшему числу других секций. При равенстве количества секций-получателей приоритет отдается той из секций, оказывающих услуги, где имеется наибольшая сумма затрат к распределению.	Задача зачисления затрат решается через систему уравнений с неизвестными. Поэтому использование алгебраического метода возможно только тогда, когда ограничено число дополнительных секций с взаимными услугами и предприятие располагает разработанной системой расчетов и компьютерной техникой.	Метод распределения затрат дополнительных секций, который предусматривает полное распределение взаимных услуг между дополнительными секциями путем добавления определенной суммы затрат к расходам каждого подразделения, которое получило услуги, и вычитания из затрат каждого подразделения, которое предоставляет услуги. После этого затраты дополнительных секций списываются на главные секции прямым методом.

Рис. 3.4. Варианты посекционного метода распределения затрат

Механизм распределения косвенных затрат между отдельными видами товарной продукции рассмотрим на условном примере (таблица 3.16), используя прямой (таблица 3.17) и каскадный (таблицы 3.18, 3.19) методы посекционного распределения затрат.

Общая сумма прямых затрат на единицу изделий (в цехе металлообработки и сборочной цехе), руб.:

А - 151,24

Б – 136,85

В – 103,97

Цена единицы изделий на рынке, руб.:

А – 295,89

Б – 256,12

В – 208,65

Количество произведенных изделий: А – 5000 единиц, Б – 10000 единиц, В – 6000 единиц.

Таблица 3.16

Таблица исходных данных

Секции	База распределения	Косвенные расходы секций, руб.	Оценка деятельности секций		
			Число работников, чел.	Кол-во накладных	Кол-во производственных чел.-час.
1.Администрация	Число работников в секциях-получателях	521800	35	10	X
2.Отдел кадров	-//-	20000	7	X	X
3.Бухгалтерия	-//-	200000	20	X	X
4.Кафе	-//-	32800	10	90	X
5.Склад	Кол-во накладных	53400	5	X	X
6.Цех металлообработки	Кол-во производственных чел.-час.	694000	50	2000	10000, в том числе: изд. А – 3000, изд. Б – 5000, изд. В – 2000
7.Сборочный цех	-//-	978000	100	1000	40000, в том числе: изд. А – 11000, изд. Б – 19000, изд. В – 10000
ИТОГО	X	2500000	227	3100	50000

ПРЯМОЙ МЕТОД ОДНОРОДНЫХ СЕКЦИЙ

Секции	Расходы секций до распределения, руб.	Единица деятельности (ЕД)	Списание затрат дополнительных секций на	
			Цех металлообработки	Сборочный цех
1. Администрация	521800	$521800:150=3478,67$	$ЕД \times 50 = 173933$	$ЕД \times 100 = 347867$
2. Отдел кадров	20000	$20000:150=133,33$	$ЕД \times 50 = 6667$	$ЕД \times 100 = 13333$
3. Бухгалтерия	200000	$200000:150=1333,33$	$ЕД \times 50 = 66667$	$ЕД \times 100 = 133333$
4. Кафе	32800	$32800:150=218,67$	$ЕД \times 50 = 10933$	$ЕД \times 100 = 21867$
5. Склад	53400	$53400:3000=17,8$	$ЕД \times 2000 = 35600$	$ЕД \times 1000 = 17800$
ИТОГО распределенные затраты		X	293800	534200
6. Цех металлообработки	694000	$987800:10000=98,78$		
7. Сборочный цех	978000	$1512200:40000=37,805$		
ВСЕГО	2500000	X	987800	1512200

2500000

Распределение косвенных затрат цеха металлообработки между изделиями:

А $3000 \text{ чел.-час.} \times 98,78 \text{ руб./чел.-час.} = 296340 \text{ руб.}$

Б $5000 \text{ чел.-час.} \times 98,78 \text{ руб./чел.-час.} = 493900 \text{ руб.}$

В $2000 \text{ чел.-час.} \times 98,78 \text{ руб./чел.-час.} = \underline{197560 \text{ руб.}}$

987800 руб.

Распределение косвенных затрат сборочного цеха между изделиями:

А $11000 \text{ чел.-час.} \times 37,805 \text{ руб./чел.-час.} = 415855 \text{ руб.}$

Б $19000 \text{ чел.-час.} \times 37,805 \text{ руб./чел.-час.} = 718295 \text{ руб.}$

В $10000 \text{ чел.-час.} \times 37,805 \text{ руб./чел.-час.} = \underline{378050 \text{ руб.}}$

1512200 руб.

Общая сумма косвенных затрат по изделиям:

А $296340 + 415855 = 712195 \text{ руб.}$

Б $493900 + 718295 = 1212195 \text{ руб.}$

В $197560 + 378050 = \underline{575610 \text{ руб.}}$

2500000 руб.

Распределенные затраты на единицу изделий, руб.:

$$A \quad 712195 : 5000 = 142,44$$

$$B \quad 1212195 : 10000 = 121,22$$

$$B \quad 575610 : 6000 = 95,94$$

Полная себестоимость единицы изделий, руб.:

$$A \quad 151,24 + 142,44 = 293,68$$

$$B \quad 136,85 + 121,22 = 258,07$$

$$B \quad 103,97 + 95,94 = 199,91$$

Сопоставление цены и полной себестоимости единицы изделий, руб.:

$$A \quad 295,89 - 293,68 = +2,21$$

$$B \quad 256,12 - 258,07 = -1,95$$

$$B \quad 208,65 - 199,91 = \underline{+8,74}$$

+9,00

Таким образом, при реализации товарной продукции предприятие не только покрывает затраты всех сфер своей деятельности, но и получает прибыль в сумме 9 руб./ед. Однако этот показатель был бы выше на 1,95 руб./ед. при безубыточном производстве изделий Б.

КАСКАДНЫЙ МЕТОД ОДНОРОДНЫХ СЕКЦИЙ

Таблица 3.18

Определение очередности списания затрат дополнительных секций

Секции, оказывающие услуги	Секции, принимающие услуги	Количество секций, принимающих услуги	Очередность списания затрат
1.Администрация	Отдел кадров, бухгалтерия, кафе, склад, цех металлообработки, сборочный цех	6	1
2.Отдел кадров	Администрация, бухгалтерия, кафе, склад, цех металлообработки, сборочный цех	6	4
3.Бухгалтерия	Администрация, отдел кадров, кафе, склад, цех металлообработки, сборочный цех	6	2
4.Кафе	Администрация, отдел кадров, бухгалтерия, склад, цех металлообработки, сборочный цех	6	3
5.Склад	Администрация, кафе, цех металлообработки, сборочный цех	4	5

Единица деятельности цеха металлообработки = 996130 руб. : 10000 чел.-час. = 99,613 руб./чел.-час.

Распределение косвенных затрат цеха металлообработки между изделиями:

А 3000 чел.-час. × 99,613 руб./чел.-час. = 298839 руб.

Б 5000 чел.-час. × 99,613 руб./чел.-час. = 498065 руб.

В 2000 чел.-час. × 99,613 руб./чел.-час. = 199226 руб.

996130 руб.

Единица деятельности сборочного цеха = 1503870 руб. : 40000 чел.-час. = 37,5968 руб./чел.-час.

Распределение косвенных затрат сборочного цеха между изделиями:

А 11000 чел.-час. × 37,5968 руб./чел.-час. = 413564 руб.

Б 19000 чел.-час. × 37,5968 руб./чел.-час. = 714338 руб.

В 10000 чел.-час. × 37,5968 руб./чел.-час. = 375968 руб.

1503870 руб.

Общая сумма косвенных затрат по изделиям:

А 298839 + 413564 = 712403 руб.

Б 498065 + 714338 = 1212403 руб.

В 199226 + 375968 = 575194 руб.

2500000 руб.

Распределенные затраты на единицу изделий, руб.:

А 712403 : 5000 = 142,48

Б 1212403 : 10000 = 121,24

В 575194 : 6000 = 95,87.

Полная себестоимость единицы изделий, руб.:

А 151,24 + 142,48 = 293,72

Б 136,85 + 121,24 = 258,09

В 103,97 + 95,87 = 199,84.

Сопоставление цены и полной себестоимости единицы изделий, руб.:

А 295,89 – 293,72 = +2,17

Б 256,12 – 258,09 = -1,97

В 208,65 – 199,84 = +8,81

+9,01

Следовательно, при реализации товарной продукции предприятие не только покрывает затраты всех сфер своей деятельности, но и получает прибыль в сумме 9,01 руб./ед. Этот показатель был бы больше на 1,97 руб./ед. при безубыточном производстве изделий Б.

Таблица 3.19

Распределение затрат дополнительных секций каскадным методом

Секции-получатели услуг Единица деятельности (ЕД)	Администрация	Бухгалтерия	Кафе	Отдел кадров	Склад	Цех металлообработки	Сборочный цех
Затраты до списания	521800	200000	32800	20000	53400	694000	978000
1.Администрация ЕД = $521800 : (227-35) = 2717,71$ руб./чел.	(521800)	ЕД×20= <u>54354</u> 254354	ЕД×10= 27177	ЕД×7= 19024	ЕД×5= 13589	ЕД×50= 135885	ЕД×100= 271771
2.Бухгалтерия ЕД = $254354 : (192 - 20) = 1478,80$ руб./чел.	X	(254354)	ЕД×10= <u>14788</u> 74765	ЕД×7= 10352	ЕД×5= 7394	ЕД×50= 73940	ЕД×100= 147880
3.Кафе ЕД = $74765 : (172-10) = 461,51$ руб./чел.	X	X	(74765)	ЕД×7= <u>3230</u> 52606	ЕД×5= 2308	ЕД×50= 23076	ЕД×100= 46151
4.Отдел кадров ЕД = $52606 : (162-7) = 339,39$ руб./чел.	X	X	X	(52606)	ЕД×5= <u>1697</u> 78388	ЕД×50= 16970	ЕД×100= 33939
5.Склад ЕД = $78388 : 3000 = 26,13$ руб./накл.	X	X	X	X	(78388)	ЕД×2000= 52259	ЕД×1000= 26129
ИТОГО	0	0	0	0	0	996130	1503870

2500000

АЛГЕБРАИЧЕСКИЙ МЕТОД

Этот метод предполагает решение системы уравнений, построенной с учетом взаимных услуг (услуг, оказываемых друг другу дополнительными секциями). Поэтому этот метод может использоваться в том случае, если количество дополнительных секций невелико (таблица 3.20).

Таблица 3.20

Алгебраический метод однородных секций

№	Показатели	Дополнительные секции		Главные секции		Итого
		Ремонтный цех	Транспортный цех	Цех металлообработки (ЦМО)	Сборочный цех (СЦ)	
1	Расходы секций до распределения, руб.	10000	15000	123000	200000	348000
2	Количество чел.-час. при выполнении заказов	-	100	500	300	900
3	Количество тонн перевезенных грузов	2000	-	30000	40000	72000
4	Количество отработанных машино-часов (по ЦМО) и человеко-часов (по СЦ), в т.ч. по изделиям: А Б В	-	-	5000 1000 1500 2500	20000 9000 6000 5000	Х

Общая сумма прямых затрат на единицу изделий (в цехе металлообработки и сборочной цехе), руб.:

А – 15,12; Б – 13,65; В – 10,37.

Цена единицы изделий, руб.:

А – 25,89; Б – 26,12; В – 16,65.

Количество произведенных изделий: А – 12000 единиц, Б – 11000 единиц, В – 16000 единиц.

Для составления системы уравнений введем следующие обозначения:

Рем - общая сумма затрат ремонтного цеха

Тр - общая сумма затрат транспортного цеха

Система уравнений:

$$\text{Рем} = 10000 + 2000 : 72000 \text{ Тр}$$

$$\text{Тр} = 15000 + 100 : 900 \text{ Рем}$$

Отсюда Рем = 10000 + 2000 : 72000 (15000 + 100 : 900 Рем)

Рем = 10449 руб.; ЕД = 10449 руб. : 900 чел.-час. = 11,61 руб./чел.-час.

Списание затрат ремонтного цеха на:

транспортный цех $11,61 \text{ руб./чел.-час.} \times 100 \text{ чел.-час.} = 1161 \text{ руб.}$
цех металлообработки $11,61 \text{ руб./чел.-час.} \times 500 \text{ чел.-час.} = 5805 \text{ руб.}$
сборочный цех $11,61 \text{ руб./чел.-час.} \times 300 \text{ чел.-час.} = \underline{3483 \text{ руб.}}$
10449 руб.

$TP = 15000 + 100 : 900 \times 10449 = 16161 \text{ руб.};$

$ED = 16161 \text{ руб.} : 72000 \text{ т} = 0,22445 \text{ руб.} / \text{т}$

Списание затрат транспортного цеха на:

ремонтный цех $0,22445 \text{ руб./т} \times 2000 \text{ т} = 449 \text{ руб.}$
цех металлообработки $0,22445 \text{ руб./т} \times 30000 \text{ т} = 6734 \text{ руб.}$
сборочный цех $0,22445 \text{ руб./т} \times 40000 \text{ т} = \underline{8978 \text{ руб.}}$
16161 руб.

$ED \text{ цеха металлообработки} = (123000 + 5805 + 6734) \text{ руб.} : 5000 \text{ маш.-час} = 135539$
 $\text{руб.} : 5000 \text{ маш.-час.} = 27,108 \text{ руб./маш.-час.}$

Распределение косвенных затрат цеха металлообработки между изделиями:

А $1000 \text{ маш.-час.} \times 27,108 \text{ руб./маш.-час.} = 27108 \text{ руб.}$
Б $1500 \text{ маш.-час.} \times 27,108 \text{ руб./маш.-час.} = 40662 \text{ руб.}$
В $2500 \text{ маш.-час.} \times 27,108 \text{ руб./маш.-час.} = \underline{67769 \text{ руб.}}$
135539 руб.

$ED \text{ сборочного цеха} = (200000 + 3483 + 8978) \text{ руб.} : 20000 \text{ чел.-час.} = 212461 \text{ руб.} :$
 $20000 \text{ чел.-час.} = 10,6231 \text{ руб./чел.-час.}$

Распределение косвенных затрат сборочного цеха между изделиями:

А $9000 \text{ чел.-час.} \times 10,6231 \text{ руб./чел.-час.} = 95608 \text{ руб.}$
Б $6000 \text{ чел.-час.} \times 10,6231 \text{ руб./чел.-час.} = 63738 \text{ руб.}$
В $5000 \text{ чел.-час.} \times 10,6231 \text{ руб./чел.-час.} = \underline{53115 \text{ руб.}}$
212461 руб.

Общая сумма косвенных затрат по изделиям:

А $27108 + 95608 = 122716 \text{ руб.}$
Б $40662 + 63738 = 104400 \text{ руб.}$
В $67769 + 53115 = \underline{120884 \text{ руб.}}$
348000 руб.

Распределенные затраты на единицу изделий, руб.:

А $122716 : 12000 = 10,23$
Б $104400 : 11000 = 9,49$
В $120884 : 16000 = 7,56.$

Полная себестоимость единицы изделий, руб.:

А $15,12 + 10,23 = 25,35$
Б $13,65 + 9,49 = 23,14$
В $10,37 + 7,56 = 17,93.$

Сопоставление цены и полной себестоимости единицы изделий, руб.:

А	$25,89 - 25,35 = +0,54$
Б	$26,12 - 23,14 = +2,98$
В	$16,65 - 17,93 = \underline{-1,28}$ $+2,24$

Следовательно, при реализации товарной продукции предприятие не только покрывает затраты всех сфер своей деятельности, но и получает прибыль в сумме 2,24 руб./ед. Этот показатель был бы больше на 1,28 руб./ед. при безубыточном производстве изделий В. Кроме того, явно недостаточна прибыль (+0,54 руб./ед.) по изделию А.

Таким образом, имеющиеся данные финансового учета могут выступать в качестве информационно-аналитического обеспечения принятия управленческих решений, от которых зависит финансовое положение предприятия.

3.4. Принятие стратегических управленческих решений

3.4.1. Принцип временной стоимости денег как основа принятия стратегических управленческих решений

При принятии стратегических управленческих решений должен быть использован **принцип временной стоимости денег**. В основе этой концепции лежит положение о том, что одна и та же сумма денег сегодня стоит больше, чем спустя некоторое время, так как данная сумма может быть использована для получения дохода. Следовательно, будущая стоимость имеющейся в наличии сейчас суммы денег через какой-то промежуток времени равна ее сегодняшней номинальной стоимости плюс доход на нее, выраженный в процентах. Например, имеющаяся у нас банкнота в 100 руб. по своей стоимости через год равна 100 руб. плюс еще несколько рублей дохода. Размер этих дополнительных нескольких рублей определяется процентной ставкой.

Аналогично тому, как стоимость сегодняшних денег можно выразить в деньгах будущих, так и стоимость будущих денег может быть выражена в деньгах сегодняшних как текущая (или приведенная), то есть нынешняя стоимость при помощи обратной процедуры оценки: например, стоимость 100 руб., полученных через год, на нынешний момент времени определяется путем вычитания из этих 100 руб. суммы процента (дисконтирования).

Таким образом, процент можно рассматривать как плату за использование денег, которую их владелец получает, а пользователь отдает. Выплаты процента имеют место как в случае непосредственного ссужения-заимствования, так и во всех других случаях, когда возникает вопрос о стоимости денег во времени: при оплате поставляемых или приобретаемых услуг в течение нескольких оговоренных периодов времени, оценке альтернативных инвестиционных решений, вариантов закупки оборудования и других активов и т.д. Так, в управлении инновационной деятельностью альтернативные варианты управленче-

ских решений приводятся в сопоставимый вид по фактору времени (время осуществления проектов или вложения инвестиций). Сущность фактора времени заключается здесь в том, что инвестор, вложив свой капитал в какой-либо проект, через несколько лет получит большую сумму. Для учета фактора времени прошлые затраты приводятся к будущему году пуска объекта в эксплуатацию (или к году реализации мероприятия) при помощи умножения номинальных прошлых затрат на коэффициент накопления.

С позиций бухгалтерского учета важно различать затраты на выплату процента и процентные доходы, а также собственно процент и основную сумму, на которую он начисляется. Процент, как правило, устанавливается в виде ставки за определенный период, выраженный в процентах, а величина процентных выплат определяется на основе основной суммы, на которую начисляется процент, ставки процента и числа периодов. Обычно в качестве такого периода берется год, хотя весьма распространены контракты, в которых оговаривается и другая протяженность периода, за который выплачивается процент: полугодие, квартал, месяц. В отсутствие указания периода начисления процента в качестве такового подразумевается год. Принципиальное значение имеет классификация процентов на простые и сложные. Различие между ними возникает при начислении процентов в течение нескольких периодов (лет).

При использовании *простых процентов* их сумма не меняется от периода к периоду, поскольку неизменной остается основная сумма, на которую они начисляются. Так, при получении займа в размере 1000 руб. на три года под 10% годовых заемщик выплатит заимодателю 100 руб. в первый год, 100 руб. - во второй, в третий - тоже 100 руб. и основную сумму долга.

Начисление *сложных процентов* происходит в тех случаях, когда по истечении одного периода процентные выплаты и основная сумма складываются и полученный результат выступает базой для начисления процента в следующем периоде. Причем такая процедура используется в течение всех периодов при переходе от одного из них к другому. Так, начисление сложных процентов на ссуду в 1000 руб. будет выглядеть следующим образом:

1-й год - $1000 \text{ руб.} \times 0,1 = 100 \text{ руб.};$

2-й год - $(1000 \text{ руб.} + 100 \text{ руб.}) \times 0,1 = 110 \text{ руб.};$

3-й год - $(1000 \text{ руб.} + 100 \text{ руб.} + 110 \text{ руб.}) \times 0,1 = 121 \text{ руб.}$

Принцип начисления сложных процентов заложен в основу понятий будущей и текущей (настоящей, нынешней, приведенной) стоимости. Для расчета будущей стоимости денег сегодня или текущей их стоимости в некий момент в будущем применяются следующие методы:

1) последовательный расчет процентных выплат от периода к периоду на основании знания ставки процента, основной суммы и числа периодов (см. вышеприведенный расчет);

2) использование математических формул зависимости процентных выплат от основной суммы, ставки процента и числа периодов:

$$K_t = K (1 + n)^t, \quad K = K_t : (1 + n)^t,$$

где K_t – будущая стоимость капитала к концу года t ;

K – дисконтированная стоимость капитала;

n – норма прибыли на вложенный капитал (процентная ставка);

t – число оборотов капитала, лет (раз).

3) использование таблиц значений текущей и будущей стоимостей одной единицы валюты;

4) использование специализированных калькуляторов и компьютерных программ (специализированных программ и любых электронных таблиц).

Для упрощения расчета будущей стоимости имеющейся сегодня суммы денег или текущей стоимости некой суммы, которую мы хотим получить в будущем, используется простой, но весьма остроумный математический прием: расчеты проводятся применительно не ко всей основной сумме, а к одной единице, после чего их результаты умножаются на величину денежной массы. Определяемая таким способом будущая стоимость одной единицы валюты называется будущей стоимостью единицы ($Kt1$) и вычисляется по формуле:

$$Kt1 = (1 + n)^t.$$

Так, при ставке процента, равной 12, и числе периодов, равном 5, будущая стоимость одной единицы валюты составит $(1 + 0,12)^5 = 1,76234$. Помножив на это число ту сумму, которой мы располагаем, получим ее будущую стоимость через 5 периодов (например, лет) при ставке процента, равной 12. Так, будущая стоимость 1000 руб. составит 1762,34 руб.

Поскольку эти методы расчета задают однозначное соответствие между основной суммой, ставкой процента, числом периодов и доходом в будущем, при их помощи можно легко вычислить ставку процента или число периодов (лет), на которые нужно вложить основную сумму, чтобы получить желаемый доход.

При точном вычислении ставки процента целесообразнее пользоваться формулами, калькулятором или электронными таблицами, поскольку она может оказаться дробным числом, в то время как в таблицах будущей или текущей стоимости соответствующие значения указаны только для целых значений ставки процента, за исключением 2,5 (такая ставка весьма распространена при поквартальном начислении процента).

Будущая стоимость некой имеющейся в настоящем суммы денег определяется путем начисления сложных процентов на основную сумму в течение нескольких периодов (отделяющих сегодняшний день от того момента в будущем, на который оценивается данная будущая сумма) и их сложения с нею. Текущая стоимость некой суммы денег в будущем определяется вычитанием из нее начисленных за несколько периодов сложных процентов, иначе называемых ее дисконтированием.

Ставка процента, как правило, определяется тремя факторами, апеллируя к которым можно вынести суждение о том, соответствует она рыночной или нет. Первая составляющая ставки процента - это ставка в чистом виде, т.е. некая премия за то, что хозяйственный субъект отказывается от использования ссужаемых под процент денег на определенный период. Ведь тем самым он отказывается от расходования этих денег на личные нужды или альтернативных вариантов их помещения в рост. Этот компонент ставки процента хозяйственный субъект определяет исходя как из собственных представлений о ценности

денег для себя в данный момент, так и из существующих на рынке ставок процента на вложение средств.

Вторая составляющая ставки процента обусловлена риском полного или частичного невозвращения вложенных средств. Она существенно зависит от категории заемщика, определяемой, прежде всего, степенью его надежности, размером и качеством предлагаемого в обеспечение ссуды залога, гарантиями третьих лиц и другими обстоятельствами, так или иначе позволяющими судить о перспективах возвращения ссужаемой суммы.

Наконец, третьей составляющей ставки процента является уровень инфляции, который закладывается в нее для предотвращения обесценения основной суммы и процентных поступлений.

На основе принципов будущей и текущей стоимостей осуществляются расчеты как применительно к одной основной сумме, вкладываемой единовременно, так и применительно к нескольким основным суммам, вкладываемым в течение нескольких периодов равномерными частями, - аннуитету. На каждую из этих частей начисляются сложные проценты. Такая часть называется аннуитетным платежом и может либо вкладываться, либо изыматься из общей суммы аннуитета.

Аннуитеты делятся на два вида в зависимости от того, выплачиваются аннуитетные платежи (с соответствующим начислением сложных процентов) в конце или в начале очередного периода. В первом случае речь идет о так называемом обыкновенном аннуитете, или аннуитете постнумерандо, во втором - об аннуитете пренумерандо. При отсутствии указания на конкретный вид аннуитета имеется в виду обыкновенный аннуитет.

Будущая стоимость обыкновенного аннуитета является будущей стоимостью нескольких поступлений или выплат равных денежных сумм, осуществляемых на протяжении определенного числа периодов начисления сложных процентов по установленной ставке процента. Будущая стоимость обычного аннуитета определяется методами, аналогичными вышеназванным способам определения будущей стоимости единицы валюты.

Наиболее характерным направлением применения принципа будущей стоимости простого аннуитета является учет накопления какого-либо фонда, предназначенного в будущем для выплаты задолженности, финансирования расширения производственных мощностей, осуществления инвестиционных проектов и хозяйственных нужд.

Текущая стоимость обыкновенного аннуитета представляет собой выраженный в деньгах сегодняшней эквивалент аннуитетных платежей (как поступлений, так и выплат), осуществляемых в течение нескольких будущих периодов. Аннуитетные платежи производятся равными суммами через равные интервалы времени при неизменной ставке сложного процента.

Будущая стоимость аннуитета пренумерандо превосходит будущую стоимость обыкновенного за счет большего (на один период) числа периодов, за которые начисляется процент. Это происходит благодаря тому, что при аннуитете пренумерандо каждый аннуитетный платеж осуществляется в начале соответствующего периода, а не в конце, как при обыкновенном аннуитете.

Сложный процент при аннуитете пренумерандо начинает начисляться с конца первого, а не второго периода, как при обыкновенном.

Нынешняя стоимость аннуитета пренумерандо определяется методом дисконтирования - списания с суммы аннуитета в будущем суммы сложных процентов за число периодов, по истечении которых она начисляется. Однако из-за того, что аннуитетные платежи вносятся в начале каждого периода, число периодов дисконтирования на единицу меньше числа периодов, за которые вносятся аннуитетные платежи.

В бухгалтерской практике часто возникают ситуации, когда необходимо рассчитать несколько сумм по принципу их будущей или текущей стоимости. Одним из примеров такой ситуации может служить так называемый отложенный аннуитет, состоящий из двух фаз:

1) вложения капитала в течение нескольких периодов, чтобы по их окончании накопить определенную сумму, состоящую из основных сумм вложений и сложных процентов;

2) выплаты накопленной суммы единовременно или равными частями в течение нескольких периодов. В последнем случае на оставшуюся сумму аннуитета продолжает начисляться сложный процент.

Итак, существует несколько **принципов определения стоимости денег в зависимости от времени их поступления или выплаты и начисления процента:**

- простой процент;
- будущая стоимость единицы валюты;
- текущая стоимость единицы валюты;
- будущая стоимость аннуитетных платежей в единицу валюты (обыкновенный аннуитет);
- будущая стоимость аннуитетных платежей в единицу валюты (аннуитет пренумерандо);
- нынешняя (настоящая, дисконтированная) стоимость аннуитетных платежей в единицу валюты (обыкновенный аннуитет);
- нынешняя (настоящая, дисконтированная) стоимость аннуитетных платежей в единицу валюты (аннуитет пренумерандо).

3.4.2. Решения о капитальных инвестициях

Понятие инвестиционного процесса и его роль в экономическом развитии

В современных условиях различные категории и определения инвестиционной деятельности трактуется по-разному, часто узко и без учета экономических и социальных факторов развития рыночных отношений. Достижения мировой экономики в области инвестиций еще не нашли надлежащего отражения ни в законодательной базе Украины, ни в практике стратегического управления. В таких условиях для четкого представления об исследуемой проблеме, касающейся совершенствования управления инвестиционной деятельностью, а

также выбора эффективных решений по активизации инвестиционных процессов, целесообразно уточнить основные понятия, характеризующие инвестиционную деятельность.

В условиях командно-административной экономики термина «инвестиция» не существовало ни в теории экономической науки, ни в практике. Однако за последние годы данное понятие прочно вошло в экономическую литературу.

Термин «**инвестиция**» происходит от латинского слова «invest», что означает «вкладывать». Существуют различные определения данного понятия. Так, в монографии «Инвестиции», подготовленной нобелевским лауреатом по экономике У. Шарпом вместе с другими американскими учеными, определяется, что в широком понимании «инвестировать» означает «расстаться с деньгами сегодня с тем, чтобы получить большую их сумму в будущем» [66, с. 1]. Аналогичное определение этого термина находится в монографии «Основы инвестирования», подготовленной Л. Гитманом и М. Джонком: «Инвестиция - это способ размещения капитала, который должен обеспечить сбережение или рост капитала» [21, с. 10]. По этим определениям, инвестиции представляют собой все формы обеспечения развития предприятия, связанные с увеличением суммы вложенного капитала.

Некоторые авторы рассматривают инвестиции как долгосрочные вложения капитала в различные отрасли и сферы экономики, инфраструктуру, социальные программы, охрану окружающей среды как внутри страны, так и за рубежом с целью развития производства, социальной сферы, предпринимательства, получения прибыли [24, 41].

В условиях командно-административной системы термин «инвестиции» отождествлялся с термином «капитальные вложения» и сегодня некоторые авторы трактуют инвестиции как совокупность затрат, которые реализуются в форме долгосрочных вложений капитала в отрасли народного хозяйства (производственные фонды). Однако, капитальные вложения - понятие более узкое, представляющее собой одну из форм инвестиций, вложения в воспроизводство основных фондов. В отличие от капитальных вложений инвестиции могут осуществляться и в оборотные средства, и в нематериальные активы, и в финансовые активы.

В отдельных определениях инвестиции представляются вложением денежных средств. Данная трактовка сужает значение понятия, так как кроме денежной формы инвестиции могут осуществляться в форме вложений движимого и недвижимого имущества, нематериальных активов, различных финансовых инструментов.

Инвестиции рассматриваются как капитал во всех его формах, который вкладывается в объекты производственного и непроизводственного назначения с целью обеспечения его увеличения в будущем, а также достижения внеэкономических эффектов социального и экологического характера. Увеличение капитала при этом должно быть достаточным для компенсации инвестору отказа от использования этих средств на потребление в текущем периоде, вознаграждения его за риск, возмещения потерь от инфляции в предстоящем периоде.

Комплекс мероприятий по обоснованию и реализации инвестиций называется **инвестиционным циклом**. Он состоит из трех основных фаз - прединвестиционной фазы, фазы инвестиций и эксплуатационной фазы. Ряд повторяющихся инвестиционных циклов образует **инвестиционный процесс**.

Существует несколько подходов, признаков и способов классификации инвестиций. Прежде всего, различают инвестиции валовые и чистые. **Валовые инвестиции** представляют собой общий объем средств в определенном периоде, направляемых на новое строительство, приобретение средств производства и на прирост товарно-материальных запасов. **Чистые инвестиции** меньше валовых на величину средств, направляемых из фонда возмещения в виде амортизационных отчислений на реновацию.

Инвестиции группируются по различным признакам. Так, Бланк И.А. классифицирует инвестиции по объектам вложения средств, по характеру участия в инвестировании, по воспроизводственной направленности, по степени зависимости от доходов, по отношению к предприятию-инвестору, по периоду и по совместимости осуществления, по уровням доходности и ликвидности, по уровню инвестиционного риска, по формам собственности инвестируемого капитала, по характеру использования капитала в инвестиционном процессе, по региональному признаку, по отраслевой направленности [10, с. 86-96].

Рассмотрим **классификацию инвестиций** по наиболее существенным признакам.

По объектам вложения средств инвестиции подразделяются на реальные и финансовые. Под **реальными инвестициями** в экономической литературе принято понимать вложение денежных средств в развитие предприятия, если на эти средства приобретаются фонды для хозяйственной деятельности предприятия, в результате чего появляются новые товары и услуги, а инвестор получает прибыль. Различают реальные инвестиции в основные фонды, в оборотные средства, в нематериальные активы.

Финансовые инвестиции предполагают вложения капитала в финансовые инструменты инвестирования (покупку фондовых ценных бумаг, целевые банковские вклады, депозиты и другие инструменты).

Финансовые инвестиции, в свою очередь, подразделяются на стратегические и портфельные. Характерная черта стратегических инвестиций состоит в том, что инвестор полностью контролирует объект, в который вложен капитал, и управляет им.

Портфельные инвестиции не дают возможности такого контроля, так как обычно представлены пакетом акций, на который приходится 10-25% собственного капитала фирмы. Цель портфельных инвестиций - прирост суммы вложенного капитала или получение текущего дохода.

Инновации представляют собой финансирование качественно новых технических, технологических, конструкторских и организационных решений. Инновации можно более глубоко классифицировать *по степени и глубине охвата новых научных идей и разработок* и выделить следующие виды:

- выпуск и распространение принципиально новых видов техники и технологий;

- прогрессивные структурные межотраслевые сдвиги;
- реализация долгосрочных научно-технических программ с большим сроком окупаемости затрат;
- финансирование фундаментальных научных исследований для осуществления качественных изменений в состоянии производительных сил;
- разработка и внедрение новых ресурсосберегающих технологий для улучшения социального и экологического состояния.

Под интеллектуальными инвестициями понимаются вложения в творческий потенциал общества, объекты интеллектуальной собственности (приобретение патентов, лицензий и т.п.). Такие инвестиции тесно переплетаются с инновационной деятельностью предприятия.

По характеру участия в инвестировании выделяют прямые и непрямые (косвенные) инвестиции. **Прямые инвестиции** подразумевают непосредственное участие инвестора в выборе объекта инвестирования, они требуют от инвестора определенного опыта и знаний. **Косвенные инвестиции** - наиболее распространенная форма в мировой практике, предполагающая наличие инвестиционного или финансового посредника в осуществлении инвестиций.

По периоду инвестирования (или по срокам окупаемости) инвестиции бывают краткосрочными (до 6 месяцев), среднесрочными (от 6 до 12 месяцев), долгосрочными (более 1 года).

По региональному признаку выделяются инвестиции внутри страны, то есть вложение средств в объекты инвестирования, размещенные в территориальных границах данной страны, и инвестиции за рубежом.

По формам собственности на инвестиционные ресурсы рассматривают частные, государственные, иностранные, совместные инвестиции. Частные инвестиции - это вложения, осуществляемые гражданами страны и негосударственными предприятиями, то есть их можно было бы назвать негосударственными инвестициями.

Государственные инвестиции осуществляют центральные и местные органы государственной власти за счет средств бюджета, внебюджетных фондов, а также государственные предприятия за счет собственных и заемных средств. Иностранное и совместное инвестирование предполагает использование средств зарубежных инвесторов.

Классификация инвестиций, которая отвечает современным условиям развития экономики, представлена на рис. 3.5.

В результате привлечения инвестиций осуществляется внедрение новых технологий, модернизация действующих производств, развитие внешнеэкономических связей, увеличение поставок на внутренний рынок высококачественных товаров и услуг, создание современной производственной, транспортной, рыночной, инвестиционной инфраструктуры, улучшение экологической ситуации и социального климата. Однако не все инвестиции могут принести такую отдачу. Поэтому принятие решений о капитальных инвестициях должно базироваться на оценке каждого из предложенных инвестиционных проектов с целью выбора наиболее оптимального из них.



МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В основе процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера лежит оценка и сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений.

Критерии, используемые в анализе инвестиционной деятельности, можно подразделить на две группы в зависимости от того, учитывается или нет временной параметр:

- а) основанные на дисконтированных оценках;
- б) основанные на учетных оценках.

Привлекательность инвестиционных проектов оценивается следующими методами:

- 1) расчет вмененных (воображаемых) издержек по инвестициям;
- 2) оценка капитальных инвестиций по дисконтированной стоимости;

- 3) расчет внутреннего коэффициента окупаемости (внутренней ставки доходности);
- 4) определение периода окупаемости капитальных инвестиций;
- 5) расчет учетного коэффициента окупаемости.

Расчет вмененных (воображаемых) издержек по инвестициям

Первый метод исходит из того, что денежные средства, вовлеченные в программу капитальных инвестиций, уже не могут быть использованы для получения прибыли каким-либо иным образом. Следовательно, речь идет об упущенной выгоде предприятия, или о вмененных издержках. Поэтому для оценки привлекательности инвестиционного проекта ожидаемую норму прибыли по нему сравнивают с нормами прибыли по инвестициям в ценные бумаги на финансовых рынках. Например, предприятие ежегодно увеличивает прибыль на 500 тыс. руб. Рассматривается инвестиционный проект, в результате которого ежегодный прирост прибыли должен увеличиться в 3 раза, то есть составит 1 500 тыс. руб. Проект рассчитан на 10 лет, а его стоимость – 8 000 тыс. руб. Для оценки привлекательности проекта необходимо проанализировать не только ожидаемый прирост прибыли, но и стоимость этого прироста (норму прибыли):

$$(1\,500 - 500) \times 10 : 8\,000 = 1,25 \text{ (или 125\%)}$$

Таким образом, на 1 000 руб. вложенных средств предполагается получение чистого дохода в сумме 1 250 руб.

Доход предприятия, который может быть им получен в результате инвестиций в высоколиквидные ценные бумаги, считают вмененными издержками по капитальным инвестициям. Сравнивая этот доход с затратами на приобретение ценных бумаг, получают норму прибыли на ценные бумаги. Отсюда следует вывод: капитальные инвестиции следует осуществлять в те программы, которые способны принести предприятию прибыль выше суммы вмененных издержек, то есть норма прибыли по инвестиционному проекту должна быть не ниже нормы прибыли на высоколиквидные ценные бумаги. Применительно к вышеприведенному примеру этот вывод звучит так: если норма прибыли по инвестиционному проекту (125%) выше нормы прибыли при вложении средств (8 000 тыс. руб.) в ликвидные ценные бумаги, то этим проектом следует заниматься. Но чем выше риск инвестиционного проекта, тем требуется большая норма прибыли от капитальных вложений и тем выше должен быть ожидаемый чистый доход.

Оценка инвестиций по дисконтированной стоимости

Цель второго метода состоит в том, чтобы будущие поступления денежных средств показать в современной оценке, то есть привести в сопоставимый вид с инвестиционными затратами. Таким образом, дисконтирование – это процесс определения сегодняшней стоимости тех денег, получение которых ожидается в будущем:

$$K_t = K (1 + n)^t, \quad K = K_t : (1 + n)^t,$$

где K_t – будущая стоимость капитала к концу года t ;

K – дисконтированная стоимость капитала;
 n – норма прибыли на вложенный капитал (процентная ставка);
 t – число оборотов капитала, лет (раз).

Если чистая дисконтированная стоимость (дисконтированная стоимость за минусом суммы первоначальных инвестиционных затрат) будет положительной, то предложенный инвестиционный проект может быть принят, если отрицательной – от проекта следует отказаться.

Расчет внутреннего коэффициента окупаемости (внутренней ставки доходности)

Внутренний коэффициент окупаемости, или норма прибыли на вложенный капитал (n) – это ставка процента, полученного от инвестиций в течение всего инвестиционного периода:

$$n = t \frac{1}{\sqrt{Kt : K} - 1}.$$

Если внутренний коэффициент окупаемости больше нормы вмененных издержек на капитал, проект целесообразен. Если коэффициент меньше нормы вмененных издержек, капитальная инвестиция невыгодна. Например, инвестор имеет 200 тыс. руб. и хочет получить 240 тыс. руб. через 2 года. Для достижения поставленной цели минимальная норма прибыли должна составлять:

$$n = 2 \frac{1}{\sqrt{240\,000 : 200\,000} - 1} = 0,095, \text{ или } 9,5\%.$$

Следовательно, инвестор должен найти банк, предлагающий вкладчику 9,5% годовых, или вложить деньги в другой инвестиционный проект с такой же нормой прибыли.

Внутренний коэффициент окупаемости в международной практике часто называют внутренней ставкой (нормой) доходности (IRR), представляющей собой ставку дисконтирования, при которой приведенная стоимость чистых денежных потоков равна сумме первоначальных инвестиций, то есть чистая приведенная стоимость равна нулю.

Методика расчета внутренней ставки доходности зависит от равномерности поступления денежных средств от внедрения инвестиционного проекта. При аннуитете сначала определяется ставка дисконтирования как частное от деления стоимости первоначальной инвестиции на ежегодный чистый денежный поток. Исходя из рассчитанного фактора дисконта по таблице текущей стоимости аннуитета одной денежной единицы при определенном сроке реализации инвестиционного проекта, устанавливается внутренняя ставка его доходности. Например, предприятие предполагает приобрести оборудование стоимостью 130 000 руб., использование которого обеспечит чистый денежный поток в сумме 25 000 руб. в течение 10 лет и будет иметь нулевую ликвидационную стоимость. Ставка доходности предприятия - 12%. В данном случае ставка дисконтирования составляет 5,2 (130 000 : 25 000). Исходя из таблицы текущей стоимости аннуитета, наиболее близким к искомому при сроке 10 лет является фактор дисконта при 14% (5,2160). Следовательно, проект целесообразно при-

нять к внедрению, поскольку внутренняя норма его окупаемости (14%) выше ставки доходности предприятия (12%).

Если будущие денежные поступления от инвестиционного проекта неравномерны, то внутренний коэффициент окупаемости рассчитывается по формуле:

$$IRR \approx A + Na : (Na - Nb) \times (B - A),$$

где A, B – низкая и высокая ставка дисконтирования соответственно;

Na, Nb – чистая приведенная стоимость инвестиционного проекта соответственно при низкой и высокой ставках дисконтирования.

Например, предприятие, стоимость капитала которого 9%, предполагает внедрить инвестиционный проект с чистой приведенной стоимостью при этой ставке 3 674 руб.

9% - самая низкая ставка дисконтирования, ниже которой «опуститься» нельзя, поскольку в противном случае при внедрении инвестиционного проекта снизится ставка доходности предприятия.

Высокая ставка дисконтирования выбирается интуитивно. При ней чистая приведенная стоимость проекта должна быть отрицательной. Применительно к рассматриваемому проекту высокая ставка составляет 14%, а чистая приведенная стоимость при ней – минус 689 руб.

Таким образом, $IRR \approx 9\% + 3\,674 : [3\,674 - (-689)] \times (14\% - 9\%) \approx 9\% + 4,2\% \approx 13\%$. Внутренний коэффициент окупаемости данного проекта достаточно высок, что в сочетании с положительной чистой приведенной стоимостью проекта (3 674 руб.) будет способствовать принятию решения о его внедрении.

Определение периода окупаемости капитальных инвестиций

Период окупаемости (T_{OK}) – это то время, по истечении которого полученный предприятием чистый доход от реализации продукции (работ, услуг) полностью покрывает первоначально вложенный капитал:

$$T_{OK} = KI : D,$$

где KI – капитальные инвестиции, финансируемые в инвестиционный проект, руб.;

D – ежегодный чистый доход от реализации продукции (работ, услуг), являющийся следствием внедрения инвестиционного проекта, руб.

Чем выше ожидаемый годовой доход, тем короче срок окупаемости капитальных инвестиций, ниже их степень риска, а, значит, привлекательнее инвестиционный проект.

Недостаток данного метода заключается в том, что сопоставление ожидаемых доходов с предполагаемыми расходами осуществляется без учета фактора времени. Такой подход не может дать точных результатов, поскольку каждая вложенная единица затрат в разное время имеет разную стоимость. Поэтому целесообразно использовать дисконтированный метод расчета периода окупаемости.

Но и этого недостаточно для принятия решения о конкретном инвестиционном проекте. Следовательно, период окупаемости инвестиционных проектов

должен рассчитываться в сочетании с другими методами оценки инвестиционных проектов.

Расчет учетного коэффициента окупаемости

Учетный коэффициент окупаемости (показатель прибыли на вложенный капитал) представляет собой отношение средней ежегодной прибыли к средним инвестиционным затратам.

Среднегодовая чистая прибыль рассчитывается путем деления разницы между приростными доходами и приростными затратами на предполагаемый срок окупаемости капитальных инвестиций.

В приростные расходы включают или чистую стоимость инвестиций, или совокупные амортизационные отчисления, считая эти величины тождественными.

Например, предприятие предполагает приобрести оборудование стоимостью 130 000 руб., использование которого обеспечит чистый денежный поток в сумме 25 000 руб. в течение 10 лет и будет иметь нулевую ликвидационную стоимость. В данном случае учетный коэффициент окупаемости рассчитывается как отношение среднегодовой прибыли (ежегодный чистый денежный поток минус среднегодовая стоимость инвестиций) к первоначальным инвестициям:

$$[25\ 000 - (130\ 000 : 10)] : 130\ 000 = 0,092, \text{ или } 9,2\%.$$

Недостаток этого метода такой же, как и предыдущего, и устраняется аналогично.

В обобщенном виде методика расчета показателей эффективности инвестиционных проектов показана в таблице 3.21.

Приведенную систему показателей следует дополнить исчислением среднегодового чистого дисконтированного денежного потока как частного от деления чистой приведенной стоимости на кумулятивный фактор дисконтирования. Этот показатель имеет большое значение для характеристики конкретного инвестиционного проекта, поскольку отражает среднюю величину чистой прибыли, генерируемую данным проектом за год.

Например, в инвестиционный проект предполагается вложить 1 млн. руб. Ожидаемые чистые денежные поступления составляют: в первый год – 570 тыс. руб., во второй – 610 тыс. руб., в третий – 420 тыс. руб. (таблица 3.22).

Таблица 3.21

Показатели оценки эффективности инвестиционного проекта [51, с. 157]

Наименование	Методика расчета	Характеристика полученного значения
Период окупаемости (РВР ^н)	$PBR^n = \min n$, при котором достигается неравенство: $\sum_{k=1}^n [A_k + (1-C_{тНП}) \times (\Pi_k - K \times C_{тБ\%})] \geq [\text{Соборуд} \times (1+C_{мП}) \times (1+C_{мНДС}) + C_p + КП^H \times C_{мНП}]$	Число лет, в течение которых окупятся капитальные вложения
Дисконтированный период окупаемости (ДРВ ^н)	$DBR^n = \min n$, при котором достигается неравенство: $\sum_{k=1}^n \frac{1}{(1+i)^k} [A_k + (1-C_{тНП}) \times (\Pi_k - K \times C_{тБ\%})] \geq \sum_{j=1}^t \frac{1}{(1+i)^j} [\text{Соборуд}_j \times (1+C_{мП}) \times (1+C_{мНДС}) + C_{p_j} + КП^H_j \times C_{мНП}]$	То же, что и РВР ^н , но с учетом изменения стоимости денег во времени
Внутренний коэффициент рентабельности (IRR ^н)	IRR^n находится из выражения: $\sum_{k=1}^n \frac{1}{(1+IRR^n)^k} [A_k + (1-C_{тНП}) \times (\Pi_k - K \times C_{тБ\%})] = \sum_{j=1}^t \frac{1}{(1+i)^j} [\text{Соборуд}_j \times (1+C_{мП}) \times (1+C_{мНДС}) + C_{p_j} + КП^H_j \times C_{мНП}]$	Характеризует доходность проекта и максимально допустимый уровень стоимости привлеченного капитала
Чистая приведенная стоимость (NPV ^н)	$NPV^n = \sum_{k=1}^n \frac{1}{(1+i)^k} [A_k + (1-C_{тНП}) \times (\Pi_k - K \times C_{тБ\%})] - \sum_{j=1}^t \frac{1}{(1+i)^j} [\text{Соборуд}_j \times (1+C_{мП}) \times (1+C_{мНДС}) + C_{p_j} + КП^H_j \times C_{мНП}]$	Если NPV > 0, то проект следует принять
Индекс прибыльности (PI ^н)	$PI^n = \sum_{k=1}^n \frac{1}{(1+i)^k} [A_k + (1-C_{тНП}) \times (\Pi_k - K \times C_{тБ\%})] \div \sum_{j=1}^t \frac{1}{(1+i)^j} [\text{Соборуд}_j \times (1+C_{мП}) \times (1+C_{мНДС}) + C_{p_j} + КП^H_j \times C_{мНП}]$	Проект следует принять, если PI > 1
Прибыльность инвестиций (ROI ^н)	$ROI^n = [A + (1-C_{тНП}) \times (\Pi - K \times C_{тБ\%})] \div [\text{Соборуд} \times (1+C_{мП}) \times (1+C_{мНДС}) + C_p + КП^H \times C_{мНП}]$	Среднегодовая рентабельность инвестиций
<p>Условные обозначения: i – ставка дисконтирования; k– год, в котором получен доход; j – год осуществления капитальных вложений A – сумма амортизации; Π– сумма прибыли до налогообложения; $C_{мНП}$ – ставка налога на прибыль; K – сумма привлеченного банковского кредита; $C_{тБ\%}$– ставка банковского процента за кредит;</p> <p>$C_{мП}$ – ставка ввозной таможенной пошлины на оборудование; $C_{мНДС}$ – ставка НДС; $КП^H$ – капитал привлеченный для осуществления инвестиций, подлежащий включению в состав валового дохода ; $Соборуд$ – стоимость оборудования; C_p – стоимость работ.</p>		

Таблица 3.22

**Расчет чистой дисконтированной стоимости
инвестиционного проекта**

Год	Чистые денежные поступления, руб.	Фактор дисконта	Дисконтированные денежные поступления, руб.
Первый	570 000	0,8929	508 953
Второй	610 000	0,7972	486 292
Третий	420 000	0,7118	298 956
ИТОГО	1 600 000	2,4019	1 294 201
Инвестиции в проект			1 000 000
Чистая дисконтированная стоимость проекта (1 294 201 – 1 000 000)			294 201
Среднегодовая чистая дисконтированная стоимость проекта (294 201 : 2,4019)			122 487

Данные таблицы 3.22 показывают, что при норме доходности на вложенный капитал 12% чистая дисконтированная стоимость проекта 294 201 руб., а среднегодовая – 122 487 руб., то есть в среднем за год инвестиционный проект принесет предприятию 122 487 руб. прибыли. Эффективность инвестиционного проекта подтверждает и высокий учетный коэффициент окупаемости, рассчитанный по дисконтированному методу: $122\,487 : 1\,000\,000 = 0,12$, или 12%.

Рассмотрим порядок оценки инвестиционных проектов на следующем примере. Руководство предприятия рассматривает три проекта капитальных вложений в оборудование, для каждого из которых необходимы инвестиции в сумме 94 500 руб. Каждый из проектов рассчитан на 3 года и обеспечивает денежные поступления, размер которых приведен в таблице 3.23.

Таблица 3.23

Денежные поступления от капитальных инвестиций

(руб.)

Год	Проект		
	А	В	С
1	33 750	42 750	58 500
2	40 500	42 750	40 500
3	67 500	42 750	49 500
Итого	141 750	128 250	148 500

Стоимость капитала компании составляет 16%.

Для принятия управленческого решения, связанного с выбором оптимального варианта, следует исчислить период окупаемости каждого проекта, дополнив этот расчет определением их чистой настоящей стоимости. Используя дисконтированную стоимость инвестиционных проектов, целесообразно также пересчитать срок их окупаемости.

Период окупаемости проекта В, для которого характерны равномерные денежные поступления, рассчитывается путем деления суммы первичных инвестиций на годовую сумму денежных поступлений ($94\ 500 : 42\ 750 = 2,2$ года, или 2 года и 2,5 месяца).

Для расчета периода окупаемости проектов А и С составим таблицу 3.24.

Таблица 3.24

Характеристика окупаемости проектов А и С

(руб.)

Год	Проект А		Проект С	
	Сумма денежных поступлений	Остаток невозмещенной суммы инвестиций на конец года	Сумма денежных поступлений	Остаток невозмещенной суммы инвестиций на конец года
0	-	94 500	-	94 500
1	33 750	60 750	58 500	36 000
2	40 500	20 250	40 500	-
3	67 500	-	49 500	-

Таким образом, срок окупаемости проекта А составляет 2 года + $(20\ 250 : 67\ 500) = 2$ года + 0,3 года, или 2 года 3,6 месяца.

Срок окупаемости проекта С составляет 1 год + $(36\ 000 : 40\ 500) = 1$ год + 0,9 года = 1 год 10,7 месяца.

Исходя из срока окупаемости, наиболее оптимальным является проект С. Однако окончательный вывод можно сделать только после определения чистой настоящей стоимости проектов. Она представляет собой разницу между настоящей (дисконтированной) стоимостью будущих денежных поступлений и первоначальными инвестициями.

По проекту В предусмотрены равномерные поступления, и таблица значений настоящей стоимости аннуитета свидетельствует, что фактор этой стоимости (фактор дисконта) при $t = 3$, $n = 16\%$ составляет 2,2459. Настоящая стоимость будущих денежных поступлений = $42\ 750 \times 2,2459 = 96\ 012$ руб. Чистая настоящая стоимость проекта В = $96\ 012 - 94\ 500 = 1\ 512$ руб.

Итак, для получения в течение трех лет 42 750 руб. ежегодно компания должна была вложить в надежные ценные бумаги 96 012 руб. под 16% годовых. Следовательно, проект В выгоден, так как обеспечивает те же поступления путем инвестирования 94 500 руб., то есть принесет дополнительно 1 512 руб. Однако окончательный вывод можно будет сделать только после оценки остальных проектов.

Сумма денежных поступлений по годам в рамках проектов А и С различна, поэтому для определения чистой настоящей стоимости необходимо дисконтировать каждую сумму отдельно, используя таблицу значений фактора настоящей стоимости, из которой видно, что фактор дисконта при 16% годовых в первый год составляет 0,8621; во второй год – 0,7432; в третий – 0,6407. Для упорядочения расчетов настоящей стоимости денежных поступлений используем таблицу 3.25.

Таблица 3.25

Расчет чистой настоящей стоимости проектов А и С

Год	Денежные поступления, руб.		Фактор дисконта	Настоящая стоимость будущих денежных поступлений, руб.	
	А	С		А	С
1	33 750	58 500	0,8621	29 096	50 433
2	40 500	40 500	0,7432	30 100	30 100
3	67 500	49 500	0,6407	43 247	31 715
Всего настоящая стоимость будущих денежных поступлений				102 443	112 248
Инвестиции в проект				94 500	94 500
Чистая настоящая стоимость				7 943	17 748

Для расчета срока окупаемости инвестиционных проектов, исходя из их дисконтированной стоимости, составим таблицу 3.26.

Исходя из дисконтированного метода, срок окупаемости проекта А составляет 2 года + $(35\ 304 : 43\ 247) = 2$ года + 0,8 года, или 2 года 9,6 месяца.

Срок окупаемости проекта В - 2 года + $(25\ 873 : 27\ 390) = 2$ года + 0,9 года, или 2 года 10,8 месяца.

Срок окупаемости проекта С составляет 2 года + $(13\ 967 : 31\ 715) = 2$ года + 0,4 года = 2 года 4,8 месяца.

Расчет чистой настоящей стоимости инвестиционных проектов и срока окупаемости по дисконтированному методу подтверждает первоначальный вывод о том, что наиболее оптимальным является проект С. Он не только окупится быстрее других проектов, но и имеет наибольшую чистую настоящую стоимость (17 748 руб.).

Таблица 3.26

Дисконтированный метод расчета окупаемости инвестиционных проектов

(руб.)

Год	Проект А		Проект В		Проект С	
	Сумма денежных поступлений	Остаток невозмещенной суммы инвестиций на конец года	Сумма денежных поступлений	Остаток невозмещенной суммы инвестиций на конец года	Сумма денежных поступлений	Остаток невозмещенной суммы инвестиций на конец года
0	-	94 500	-	94 500	-	94 500
1	29 096	65 404	36 855 (42750 × 0,8621)	57 645	50 433	44 067
2	30 100	35 304	31 772 (42 750 × 0,7432)	25 873	30 100	13 967
3	43 247	-	27 390 (42 750 × 0,6407)	-	31 715	-

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ

Полученные по проекту потоки денежных средств относятся к будущим периодам и носят прогнозный характер, поэтому наиболее важным этапом анализа инвестиционного проекта является учет последствий его недостоверности. С этой целью экономистами разработан специальный инструментарий, получивший название «**Анализ рисков**».

Существует два основных подхода к анализу рисков: качественный и количественный. Если в ходе анализа определяются основные возможные риски проекта, описываются последствия их реализации и намечаются пути их минимизации с указанием примерной стоимости, то считается, что выполнен качественный анализ. Количественный анализ заключается в изучении влияния на эффективность проекта предлагаемых изменений ряда факторов, проверяемых на рискованность.

Качественный анализ рисков осуществляется по следующим направлениям: финансовое, маркетинговое, техническое, политическое, юридическое, экологическое, строительное, специфическое, обстоятельства непреодолимой силы и др.

Наиболее распространенными методами количественного анализа рисков является анализ чувствительности, анализ сценариев и моделирование рисков по методу Монте-Карло.

При анализе чувствительности сначала рассчитывается базисный вариант, при котором все переменные получают свои предполагаемые значения. Затем изменяется значение одной из переменных и рассчитывается новое значение используемого критерия (например, NPV). После этого оценивается процентное изменение критерия по отношению к базисному варианту и исчисляется показатель чувствительности, представляющий собой отношение процентного изменения критерия к изменению значения переменной на 1%. Таким же образом исчисляются показатели по каждой из остальных переменных. На основании этих расчетов, проводятся экспертное ранжирование переменных по степени важности и экспертная оценка прогнозируемости значений переменных. Затем целесообразно построить матрицу чувствительности, позволяющую выделить наименее и наиболее рискованные для проекта факторы.

При анализе сценариев изменению подвергается вся группа факторов. Рассчитываются возможные значения переменных при трех вариантах (сценариях): пессимистическом, наиболее вероятном и оптимистическом. В соответствии с этими расчетами определяют новые значения критериев, сравнивают их с базисными и дают необходимые рекомендации. В основе рекомендаций лежит определенное правило: даже в оптимистическом варианте нет возможности оставить проект для дальнейшего рассмотрения, если NPV такого проекта отрицательна, и наоборот, пессимистический сценарий в случае получения положительного значения NPV позволяет сделать вывод о приемлемости данного проекта, несмотря на наихудшие ожидания.

Менеджер принимает решение о степени рискованности данного проекта на основании распределения вероятностей возможных результатов проекта (например, вероятность получения $NPV = 0$).

Конфликты между NPV, IRR и PI могут возникнуть при несоответствии объемов денежных оттоков, необходимых для реализации взаимно исключающих проектов, и несоответствии во времени денежных поступлений, генерируемых взаимно исключающими проектами. В ходе анализа эффективности инвестиционных проектов необходимо помнить о возможности возникновения таких конфликтов и не полагаться на упорядочение проектов лишь по одному критерию.

Инвестиционная деятельность всегда связана с риском, в связи с этим потенциального инвестора, в первую очередь, интересует степень этого риска. Особенно велик риск в инновационной сфере, представляющий собой опасность того, что нововведение будет неудачным, в результате чего соответствующие инвестиции не дадут ожидаемой прибыли или вовсе не окупятся. Поэтому неслучайно в последнее время появилось много публикаций, затрагивающих проблему оценки риска инновационных процессов [1, 2, 5, 7, 10-12, 21, 22, 24, 32, 36, 38, 48, 51, 62, 66, 68, 70 и др.].

Инвестиционный риск можно охарактеризовать как неопределенность доходов от реализации инвестиционного проекта, связанную с возможностью возникновения неблагоприятных ситуаций и их последствий на одной из стадий осуществления инвестиционного процесса. Общепринятый набор рисков, который оценивается инвестором при выборе того или иного инвестиционного проекта, включает в себя общеэкономический, финансовый, рыночный, политический, предпринимательский, проектный, технический, отраслевой и другие риски.

Инвестиционные риски в зависимости от причин возникновения и возможностей их минимизации можно разделить на две группы: специфические (коммерческие) и неспецифические (некоммерческие) инвестиционные риски. Специфические (коммерческие) риски связаны с неопределенностью получения ожидаемого коммерческого результата в ходе реализации конкретного проекта, они связаны со специфическими особенностями самого проекта или специфическими особенностями рыночных условий его реализации. Существуют различные методы их оценки, в рамках которых неспецифический инвестиционный риск рассматривается в качестве одного из объективных факторов, влияющих на риск инвестиционных проектов. Специфические инвестиционные риски проявляются на уровне предпринимательской деятельности конкретных предприятий и не имеют макроэкономической или региональной формы.

В составе специфических инвестиционных рисков выделяют риски частного и общего характера. Риски общего характера связаны с неполнотой и (или) недостоверностью информации, использованной при принятии конкретных решений, относящихся к данному инвестиционному проекту, с ошибками в расчетах эффективности инвестиционного проекта. Эти риски в определенной степени присущи каждому инвестиционному проекту. К частным рискам данной группы можно отнести риски инновационные, присущие определенным проектам или группе проектов и зависящие от новизны и сложности цели проекта. Количественное определение величины специфических рисков, а также способов их минимизации относится к компетенции разработчиков проекта и страхо-

вых компаний, которые применяют те или иные операции в зависимости от конкретного инвестиционного проекта, а также от инвестиционной политики фирмы. На снижение рисков данной группы государство и регионы могут влиять косвенно средствами экономической политики (налоговым, ценовым, акцизным, тарифным, таможенным регулированием), изменение параметров которых определяет потенциальную доходность инвестиционного проекта. Вследствие косвенного влияния изменяются границы устойчивости проекта, и происходит переоценка присущего им коммерческого инвестиционного риска.

Формируя систему управления коммерческими рисками инвестиционной деятельности, необходимо учитывать, что особенно велик риск в инновационной сфере предприятия. Он представляет собой опасность того, что нововведение будет неудачным, в результате чего соответствующие инвестиции не дадут ожидаемой прибыли или вовсе не окупятся. Такая ситуация вполне реальна, поскольку всякая инновация основывается, с одной стороны, на технической осуществимости соответствующей идеи, а с другой, - на ориентации на спрос. Поэтому, как правило, выделяется два вида риска, присущих инновационной деятельности: риск технической неудачи проекта и риск коммерческого провала нового изделия. Хотя имеет место и несколько иной подход к классификации риска нововведения. Так, А. Пушкарь выделяет три вида риска, которые соответствуют стадиям инновационного проекта: 1) технический риск (стадия исследований и разработок); 2) риск внедрения (стадия освоения выпуска продукции); 3) коммерческий риск (стадия реализации товара или эксплуатации оборудования) [48, с. 26].

О реальной опасности таких неудач можно судить по следующей информации: в экономике США средний процент успеха технического воплощения новой идеи в продукте или технологии составляет лишь 8,7%; из каждых 12 оригинальных проектов только один доходит до стадии массового производства; коммерческого успеха достигают в среднем 10% новшеств.

К неспецифическим (некоммерческим) инвестиционным рискам относятся те риски, которые зависят от функционирования экономики в целом. Они определяются сменой стадии экономического цикла развития экономики страны или конъюнктурных циклов развития инвестиционного рынка, нестабильностью налогового законодательства в сфере инвестиционной деятельности и прочими подобными детерминантами, на которые инвестор не может влиять при выборе инвестиционного проекта. Особое внимание в этой группе рисков заслуживают те, которые обусловлены изменениями в системе налогообложения.

3.4.3. Управление финансовыми инвестициями

Понятие и классификация финансовых инвестиций

Финансовые инвестиции можно рассматривать как активную форму эффективного использования временно свободного капитала и как инструмент

реализации стратегических целей, связанных с диверсификацией операционной деятельности предприятия. Согласно стандартам бухгалтерского учета **финансовые инвестиции** – это активы, которые содержатся предприятием с целью увеличения прибыли (процентов, дивидендов и т.п.), возрастания стоимости капитала или других выгод для инвестора.

Финансовое инвестирование осуществляется предприятием в трех основных **формах**:

- 1) вложение средств в уставные капиталы других предприятий;
- 2) вложение средств в доходные виды денежных инструментов;
- 3) вложение капитала в доходные виды фондовых инструментов.

Первая форма финансового инвестирования имеет наиболее тесную связь с операционной деятельностью предприятия. Она обеспечивает упрочение стратегических хозяйственных связей с поставщиками производственных запасов (при участии в их уставном капитале); развитие своей производственной инфраструктуры (при вложении капитала в транспортные и другие аналогичные предприятия); расширение возможностей сбыта продукции или проникновение на другие региональные рынки (путем вложения средств в уставные капиталы предприятий торговли); различные формы отраслевой и товарной диверсификации операционной деятельности и другие стратегические направления развития предприятия. Приоритетной целью этой формы финансового инвестирования является не столько получение высокой инвестиционной прибыли, сколько установление финансового влияния на предприятия-объекты инвестирования для обеспечения стабильного формирования своей операционной прибыли.

Вложение средств в доходные виды денежных инструментов (в основном, это - депозитные вклады в коммерческих банках) направлено, прежде всего, на эффективное использование временно свободных денежных активов предприятия. Как правило, эта форма финансового инвестирования носит краткосрочный характер, и ее главной целью является генерирование инвестиционной прибыли.

Вложение активов в доходные виды фондовых инструментов (в различные виды ценных бумаг, свободно обращающихся на фондовом рынке) является наиболее массовой и перспективной формой финансового инвестирования. Ее целью является генерирование инвестиционной прибыли, хотя в отдельных случаях она может быть использована для установления финансового влияния на объект инвестирования при решении стратегических задач (путем приобретения контрольного или достаточно весомого пакета акций).

Финансовые инвестиции классифицируются по различным признакам (рис. 3.6).

По периоду обращения финансовые инвестиции подразделяются на:

- а) **краткосрочные** - финансовые инвестиции на срок, не превышающий одного года, которые могут быть свободно реализованы в любой момент;
- б) **долгосрочные** - финансовые инвестиции на период больше одного года, а также все инвестиции, которые не могут быть свободно реализованы в любой момент.

Классификация финансовых инвестиций	
По периоду обращения	1) краткосрочные
	2) долгосрочные
По степени предсказуемости инвестиционного дохода	1) долговые
	2) паевые (долевые)
По уровню риска, связанного с характером эмитента	1) государственные ценные бумаги
	2) ценные бумаги муниципальных органов
	3) ценные бумаги, эмитированные банками
	4) ценные бумаги предприятий
	5) ценные бумаги прочих эмитентов
По характеру выпуска и обращения	1) именные ценные бумаги
	2) ценные бумаги на предъявителя

Рис. 3.6. Классификация финансовых инвестиций

В свою очередь, долгосрочные финансовые инвестиции делятся на:

- инвестиции связанным сторонам по методу участия в капитале;
- другие инвестиции связанным сторонам;
- инвестиции несвязанным сторонам.

Связанные стороны – лица, отношения между которыми обуславливают возможность одной стороны контролировать другую или осуществлять существенное влияние на принятие финансовых и оперативных решений другой стороной. Под **существенным влиянием** следует понимать полномочие участвовать в принятии решений по финансовой, хозяйственной и коммерческой политике объекта инвестирования без осуществления контроля этой политики.

Факторы, свидетельствующие о существенном влиянии:

- 1) владение двадцатью или более процентами акций (уставного капитала) предприятия;
- 2) представительство в совете директоров или аналогичном руководящем органе предприятия;
- 3) участие в принятии решений;
- 4) взаимобмен управленческим персоналом;
- 5) обеспечение предприятия необходимой технико-экономической информацией.

По степени предсказуемости инвестиционного дохода финансовые инвестиции бывают долговыми и паевыми (долевыми).

Долговые – инвестиции, удерживаемые предприятием до определенного срока их погашения. Они характеризуются четкой предсказуемостью инвестиционного дохода, размер которого можно определить в любой момент их об-

ращения. Предсказуемость уровня инвестиционного дохода позволяет без особых проблем сопоставлять инвестиционные качества долговых финансовых инвестиций как по шкале «доходность-риск», так и по шкале «доходность-ликвидность». Кроме того, долговые ценные бумаги имеют приоритетные права погашения обязательств при банкротстве эмитента, что значительно снижает риск их непогашения.

Паевые (долевые) – это инвестиции в уставные капиталы других предприятий. В свою очередь, в зависимости от доли в уставном капитале они делятся на инвестиции, составляющие:

- менее 20% (не оказывает существенного влияния на предприятие-объект инвестирования);
- 20-50% (оказывает существенное влияние на предприятие-объект инвестирования (ассоциированное предприятие), но отсутствует возможность контролировать его деятельность);
- свыше 50% (осуществляется контроль деятельности предприятия-объекта инвестирования (дочернего предприятия) со стороны инвестора - материнского предприятия).

Паевые финансовые инвестиции, составляющие менее 20% уставного капитала эмитента, оцениваются на дату баланса по справедливой стоимости. При этом сумма увеличения (уменьшения) балансовой стоимости финансовых инвестиций отражается в составе прочих доходов или прочих расходов соответственно.

Финансовые инвестиции, справедливую стоимость которых определить невозможно, отражаются на дату баланса по их себестоимости с учетом уменьшения полезности инвестиций. Потери от уменьшения полезности отражаются в составе прочих расходов с одновременным уменьшением балансовой стоимости финансовых инвестиций.

Финансовые инвестиции в ассоциированные и дочерние предприятия, а также в совместную деятельность с созданием юридического лица (совместного предприятия) оцениваются следующим образом:

По справедливой стоимости или по себестоимости с учетом уменьшения полезности инвестиции

Оцениваются финансовые инвестиции в ассоциированные, дочерние, совместного предприятия, если:

- а) инвестиции приобретены исключительно для продажи в течение 12 месяцев с даты приобретения;
- б) ассоциированное, дочернее, совместное предприятие ведет деятельность в условиях, ограничивающих его способность передавать средства инвестору в течение периода, превышающего 12 месяцев.

По методу участия в капитале

Финансовые инвестиции отражаются по стоимости, определяемой с учетом всех изменений в собственном капитале объекта инвестирования, кроме тех, которые являются результатом операций между инвестором и объектом инвестирования.

Балансовая стоимость финансовых инвестиций увеличивается (уменьшается) на сумму, которая является долей инвестора в чистой прибыли (убытке) объекта инвестирования за отчетный период, с включением этой суммы в состав дохода (потерь) от участия в капитале. Одновременно балансовая стоимость инвестиций уменьшается на сумму признанных дивидендов от объекта инвестирования.

Балансовая стоимость финансовых инвестиций увеличивается (уменьшается) на долю инвестора в сумме других изменений в собственном капитале объекта инвестирования за отчетный период (кроме изменений за счет прибыли или убытка) с включением (исключением) этой суммы в соответствующие статьи собственного капитала инвестора. Если сумма уменьшения доли капитала инвестора в сумме других изменений в собственном капитале объекта инвестирования больше соответствующей статьи собственного капитала инвестора, то на такую разницу уменьшается нераспределенная прибыль или увеличивается непокрытый убыток.

Уменьшение балансовой стоимости финансовых инвестиций отражается в бухгалтерском учете только на сумму, которая не приводит к отрицательному значению стоимости инвестиций. Финансовые инвестиции, которые в результате уменьшения их балансовой стоимости достигают нулевой стоимости, отражаются в составе финансовых инвестиций по нулевой стоимости.

Паевые (долевые) финансовые инвестиции характеризуются низким уровнем предсказуемости их инвестиционного дохода, который оценивается по двум параметрам: 1) уровню предстоящих выплат дивидендов; 2) приросту курсовой стоимости фондового инструмента. По этим инвестициям при эффективной предпринимательской деятельности эмитента возможно получение более высокого уровня инвестиционного дохода в сравнении с долговыми ценными бумагами того же эмитента. Однако нестабильность инвестиционного дохода делает их более рисковыми инструментами инвестирования. Низкая эффективность хозяйственной деятельности эмитента может привести не только к потере инвестиционного дохода по паевым ценным бумагам, но и к частичной (а в случае банкротства – и полной) потере вложенного в них капитала.

Как правило, финансовые инвестиции связаны с приобретением ценных бумаг (исключение составляют вклады в уставные капиталы хозяйственных обществ иных, нежели акционерные).

Ценные бумаги - документы, удостоверяющие имущественные права, которые могут быть осуществлены только при предоставлении оригинала этих документов. **Паевые ценные бумаги** – это ценные бумаги, по которым эмитент не несет обязательства возратить средства, инвестированные в его деятельность, но которые удостоверяют участие его в уставном капитале, предоставляют их собственникам право на участие в управлении деятельностью эмитента, получение части прибыли в виде дивидендов и части имущества при ликвидации эмитента (акции акционерных обществ, инвестиционные сертификаты).

Долговые ценные бумаги – это ценные бумаги, по которым эмитент несет обязательство возратить в определенный срок средства, инвестированные в его деятельность, и выплатить доход в виде фиксированного процента, но ко-

торые не предоставляют их собственникам права на участие в управлении делами эмитента (облигации, сберегательные сертификаты, казначейские обязательства, векселя, ипотечные сертификаты).

Долговые ценные бумаги оцениваются по амортизированной себестоимости. Разница между себестоимостью и стоимостью погашения финансовых инвестиций (дисконт или премия при приобретении) амортизируется инвестором в течение периода с даты приобретения до даты их погашения по методу эффективной ставки процента.

Сумма амортизации дисконта или премии начисляется одновременно с начислением процента (дохода от финансовых инвестиций), подлежащего получению, и отражается в составе прочих финансовых доходов или прочих финансовых расходов с одновременным увеличением или уменьшением балансовой стоимости финансовых инвестиций соответственно.

Ниже приведена характеристика различных видов ценных бумаг.

Акция - ценная бессрочная бумага, удостоверяющая внесение средств на развитие юридического лица и дающая право ее владельцу на получение части прибыли этого предприятия (общества и др.) в виде дивидендов. **Акции акционерного общества** удостоверяют корпоративное право, то есть право собственности на долю (пай) в уставном капитале юридического лица. Акции акционерного общества бывают простыми и привилегированными. Простые дают возможность акционеру участвовать в управлении обществом. Привилегированные акции выпускаются на сумму, не превышающую 10% от уставного капитала, и предоставляют их владельцу преимущественное право на получение фиксированного дохода (независимо от размера полученной прибыли), а также на приоритетное участие в распределении имущества АО в случае его ликвидации. Но, как правило, владельцы этих акций не участвуют в управлении обществом. Могут выпускаться кумулятивные привилегированные акции, дающие право на получение дивидендов и за текущий, и за прошедшие годы, за которые по случаю отсутствия прибыли не выплачивались дивиденды.

Оценка акции: номинальная стоимость (указывается на самой акции, определяя размер паевого капитала акционера; носит информационный характер); эмиссионная стоимость (стоимость, по которой производится первичная продажа акции); курсовая (рыночная) стоимость (стоимость покупки или продажи акции на определенный момент).

Инвестиционный сертификат – ценная бумага, подтверждающая инвестирование средств в деятельность эмитента в форме вклада в уставный капитал и дающая право на участие в управлении предприятием, получение дивидендов и части имущества при ликвидации эмитента. **Сертификат фонда операций с недвижимостью** - инвестиционный сертификат, удостоверяющий право его собственника на получение дохода от инвестирования в операции с недвижимостью.

Облигация - ценная бумага, которая удостоверяет внесение ее владельцем денежных средств и подтверждает обязательство возместить ему номинальную стоимость этой ценной бумаги в указанный в ней срок с выплатой фиксированного процента. **Облигации предприятий** могут выпускаться пред-

приятными всех форм собственности, объединениями предприятий, акционерными и другими обществами и не дают их владельцам права на участие в управлении этими предприятиями. Они могут быть именными и на предъявителя, свободно обращающимися или с ограниченным кругом обращения. Акционерные общества могут выпускать облигации на сумму не более 25% от размера уставного капитала и лишь после полной оплаты акционерами всех выпущенных акций. Не допускается выпуск облигаций предприятий для покрытия убытков. **Облигации государственных и местных займов** выпускаются с целью мобилизации дополнительных финансовых ресурсов в общегосударственный или местный бюджет; выписываются на предъявителя.

Сберегательный (депозитный) сертификат – письменное свидетельство кредитного учреждения о депонировании денежных средств, удостоверяющее право вкладчика на получение по истечении установленного срока депозита и процентов по нему. При досрочном востребовании средств, депозитору выплачивается пониженный процент, предусмотренный договором с банком.

Казначейское обязательство государства – именная ценная бумага, удостоверяющая внесение ее держателем денежных средств в бюджет и дающая право на получение фиксированного дохода в течение всего срока владения этой ценной бумагой.

Вексель - это безусловное денежное обязательство уплатить определенную сумму денег по требованию или в установленный срок. Вексель выполняет функцию кредитных денег, средств платежа, как ценная бумага становится объектом различных сделок (купли-продажи, учета, перевода, залога). **Простой вексель** выписывается заемщиком (векселедателем) с условным обязательством уплатить долг кредитору (векселедержателю) и находится у последнего. **Переводной вексель (тратта)** – это требование кредитора (трассанта) к заемщику (трассату) уплатить указанную сумму третьему лицу (ремитенту). Выдается в форме безусловного предложения (приказа) осуществить платеж. Тратта обязательно должна быть акцептована заемщиком. **Акцепт** – засвидетельствованное подписью акцептанта (трассата или посредника в акцепте) согласие оплатить переводной вексель в том виде, в котором он будет предъявлен к платежу. Хранится переводной вексель у ремитента.

Гарантия оплаты по векселю называется **аваль** и отражается специальной надписью на лицевой стороне векселя. Авалист (физическое или юридическое лицо, оформившее аваль) отвечает по векселю наравне с плательщиком, но, оплатив вексель, может потребовать с последнего возмещение суммы платежа.

Ипотечный сертификат – особый вид ценной бумаги, обеспеченный ипотечными активами или ипотеками. **Ипотечные сертификаты с фиксированной доходностью** – это сертификаты, обеспеченные ипотечными активами и удостоверяющие следующие права собственности: право на получение номинальной стоимости сертификатов в предусмотренные сроки; право на получение процентов по сертификатам; преимущественное право перед другими кредиторами эмитента на удовлетворение требований (в случае невыполнения эмитентом принятых на себя обязательств) из стоимости ипотечных активов, являющихся обеспечением выпуска сертификатов.

Ипотечные сертификаты участия – это сертификаты, которые обеспечены ипотеками, удостоверяют долю их собственников в платежах по ипотечным активам и следующие права: право на получение доли в платежах по ипотечным активам; право на удовлетворение требований (в случае неисполнения эмитентом принятых на себя обязательств) из стоимости ипотечных активов, находящихся в доверительной собственности управления.

По уровню риска, связанного с характером эмитента, выделяют:

1) государственные ценные бумаги. Они представлены в основном долговыми обязательствами и имеют наименьший уровень инвестиционного риска. Отдельные виды государственных ценных бумаг рассматриваются даже в качестве эталона безрисковых инвестиций. Вместе с тем, уровень инвестиционного дохода по таким ценным бумагам, как правило, самый низкий;

2) ценные бумаги муниципальных органов. Уровень инвестиционных качеств таких ценных бумаг (как правило, долговых) в значительной степени определяется уровнем инвестиционной привлекательности соответствующих регионов. Уровень инвестиционного риска по ним, как и уровень инвестиционного дохода, обычно невысокие;

3) ценные бумаги, эмитированные банками. Имеют довольно высокий уровень доходности. Кроме того, система экономических нормативов банковской деятельности и высокий уровень государственного контроля их деятельности снижают потенциальный уровень риска инвестирования в эти ценные бумаги;

4) ценные бумаги предприятий. Этот вид финансовых инструментов инвестирования обладает низкими инвестиционными качествами, что вызвано низкой эффективностью хозяйственной деятельности большинства предприятий на современном этапе. Кроме того, этот тип ценных бумаг характеризуется самым низким уровнем ликвидности на фондовом рынке;

5) ценные бумаги прочих эмитентов.

По характеру выпуска и обращения финансовые инвестиции могут быть представлены именными ценными бумагами и ценными бумагами на предъявителя. Первые в силу сложной процедуры их оформления и жесткого контроля эмитента за их обращением обладают очень низкой ликвидностью. Выпуск ценных бумаг на предъявителя не препятствует процессу их свободного обращения и, соответственно, повышает потенциальный уровень их ликвидности.

Принятие решений о финансовых инвестициях является важнейшей функцией в системе их управления. Поэтому зарубежные и отечественные экономисты, разрабатывающие вопросы инвестиционного менеджмента, уделяют большое внимание концептуальным основам политики управления финансовыми инвестициями, методике оценки их привлекательности и эффективности.

Ниже приведены основные элементы управления финансовыми инвестициями, сведенные И.А. Бланком в единую систему [10, с. 9-48].

ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ

С учетом особенностей и форм финансового инвестирования организуется управление ими на предприятии. При достаточно высокой периодичности осуществления финансовых инвестиций на предприятии разрабатывается специальная политика такого управления.

Политика управления финансовыми инвестициями представляет собой часть общей инвестиционной политики предприятия, обеспечивающая выбор наиболее эффективных финансовых инструментов вложения капитала и своевременное его реинвестирование.

Формирование политики управления финансовыми инвестициями осуществляется по следующим основным этапам:

1. Анализ состояния финансового инвестирования в предшествующем периоде;
2. Определение объема финансового инвестирования в предстоящем периоде;
3. Выбор форм финансового инвестирования;
4. Оценка инвестиционных качеств отдельных финансовых инструментов;
5. Формирование портфеля финансовых инвестиций;
6. Обеспечение эффективного оперативного управления портфелем финансовых инвестиций.

Основной целью проведения **анализа состояния финансового инвестирования в предшествующем периоде** является изучение тенденций динамики масштабов, форм и эффективности финансового инвестирования на предприятии в ретроспективе.

На первой стадии анализа изучается общий объем инвестирования капитала в финансовые активы, определяются темпы изменения с этого объема и удельного веса финансового инвестирования в общем объеме инвестиций предприятия в предплановом периоде.

На второй стадии анализа исследуются основные формы финансового инвестирования, их соотношение, направленность на решение стратегических задач развития предприятия.

На третьей стадии анализа изучается состав конкретных финансовых инструментов инвестирования, их динамика и удельный вес в общем объеме финансового инвестирования.

На четвертой стадии анализа оценивается уровень доходности отдельных финансовых инструментов и финансовых инвестиций в целом. Он определяется как отношение суммы доходов, полученных в разных формах по отдельным финансовым инструментам (с ее корректировкой на индекс инфляции), к сумме инвестированных в них средств.

Уровень доходности финансовых инвестиций предприятия сопоставляется со средним уровнем доходности на финансовом рынке и уровнем рентабельности собственного капитала.

На пятой стадии анализа оценивается уровень риска отдельных финансовых инструментов инвестирования и их портфеля в целом. Такая оценка осуще-

ствляется путем расчета коэффициента вариации полученного инвестиционного дохода за ряд предшествующих отчетных периодов. Рассчитанный уровень риска сопоставляется с уровнем доходности инвестиционного портфеля и отдельных финансовых инструментов инвестирования (соответствие этих показателей рыночной шкале «доходность - риск»).

На шестой стадии анализа оценивается уровень ликвидности отдельных финансовых инструментов инвестирования и их портфеля в целом. Оценка этого показателя производится на основе расчета коэффициента ликвидности инвестиций на дату проведения анализа (в последнем отчетном периоде). Рассчитанный уровень ликвидности сопоставляется с уровнем доходности инвестиционного портфеля и отдельных финансовых инструментов инвестирования.

Проведенный анализ позволяет оценить объем и эффективность портфеля финансовых инвестиций предприятия в предшествующем периоде.

Объем финансового инвестирования в предстоящем периоде на предприятиях, которые не являются институциональными инвесторами, обычно небольшой и определяется размером свободных финансовых средств, заранее накапливаемых для осуществления предстоящих реальных инвестиций или других расходов будущего периода. Заемные средства к финансовому инвестированию предприятия обычно не привлекаются (за исключением отдельных периодов, когда уровень доходности ценных бумаг существенно превосходит уровень ставки процента за кредит).

Определенный объем финансового инвестирования дифференцируется в разрезе долго- и краткосрочных периодов его осуществления. Объем долгосрочного финансового инвестирования определяется в процессе решения задач эффективного использования инвестиционных ресурсов для реализации реальных инвестиционных проектов, страховых и иных целевых фондов предприятия, формируемых на долгосрочной основе. Объем краткосрочного финансового инвестирования определяется в процессе решения задач эффективного использования временно свободного остатка денежных активов (в составе оборотного капитала предприятия), образуемого в связи с неравномерностью формирования положительного и отрицательного денежных потоков.

В рамках планируемого объема финансовых средств, выделяемых на эти цели, определяются конкретные **формы этого инвестирования**. Выбор этих форм зависит от характера задач, решаемых предприятием в процессе своей хозяйственной деятельности.

Решение стратегических задач развития операционной деятельности связано с выбором таких форм финансового инвестирования, как вложение капитала в уставные фонды совместных предприятий и приобретение контрольного пакета акций отдельных компаний, представляющих стратегический интерес для целей диверсификации этой деятельности.

Решение задач прироста капитала в долгосрочном периоде связано, как правило, с его вложениями в долгосрочные фондовые денежные инструменты, прогнозируемая доходность которых с учетом уровня риска удовлетворяет инвестора.

Решение задач получения текущего дохода и противoinфляционной защиты временно свободных денежных активов связано, как правило, с выбором краткосрочных денежных или долговых фондовых инструментов инвестирования, реальный уровень доходности которых не ниже сложившейся нормы прибыли на инвестируемый капитал (соответствующей шкале «доходность-риск»).

Методы оценки инвестиционных качеств отдельных финансовых инструментов дифференцируются в зависимости от видов этих инструментов; основным показателем оценки выступает уровень их доходности, риска и ликвидности. В процессе оценки, подробно исследуются факторы, определяющие инвестиционные качества различных видов финансовых инструментов инвестирования - акций, облигаций, депозитных вкладов в коммерческих банках и т.п. В системе такого анализа получает отражение оценка инвестиционной привлекательности отраслей экономики и регионов страны, в которых осуществляет свою хозяйственную деятельность тот или иной эмитент ценных бумаг. Важную роль в процессе оценки играет также характер обращения тех или иных финансовых инструментов инвестирования на организованном и неорганизованном инвестиционном рынке.

Формирование портфеля финансовых инвестиций осуществляется с учетом оценки инвестиционных качеств отдельных финансовых инструментов. В процессе их отбора в формируемый портфель учитываются следующие основные факторы: тип портфеля финансовых инвестиций, формируемый в соответствии с его приоритетной целью; необходимость диверсификации финансовых инструментов портфеля; необходимость обеспечения высокой ликвидности портфеля и другие. Особая роль в формировании портфеля финансовых инвестиций отводится обеспечению соответствия целей его формирования стратегическим целям инвестиционной деятельности в целом.

Сформированный с учетом изложенных факторов портфель финансовых инвестиций должен быть оценен по соотношению уровня доходности, риска и ликвидности с тем, чтобы убедиться в том, что по своим параметрам он соответствует тому типу портфеля, который определен целями его формирования. При необходимости усиления целенаправленности портфеля в него вносятся необходимые коррективы.

При существенных изменениях конъюнктуры финансового рынка инвестиционные качества отдельных финансовых инструментов снижаются. В процессе **оперативного управления портфелем финансовых инвестиций** обеспечивается своевременная его реструктуризация с целью поддержания целевых параметров его первоначального формирования.

Описанная выше политика управления финансовыми инвестициями предприятия определяет основные параметры инвестиционной деятельности предприятия в этой сфере и ее важнейшие критерии.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ КАЧЕСТВ ОТДЕЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Главной задачей в процессе финансового инвестирования является оценка инвестиционных качеств конкретных видов ценных бумаг, обращающихся на

фондовом рынке. Такая оценка дифференцируется по основным видам ценных бумаг: акциям, облигациям, депозитным (сберегательным) сертификатам и т.п. Рассмотрим основные параметры оценки инвестиционных качеств важнейших видов этих ценных бумаг.

Оценка инвестиционных качеств акций осуществляется по следующим основным параметрам:

1. Характеристика вида акций по степени защищенности размера дивидендных выплат. Деление акций по характеру обязательств эмитента на привилегированные и простые имеет наиболее существенное значение для инвестора с позиций принципиального различия их инвестиционных качеств. Характеризуя эти различия в целом, можно отметить, что уровень безопасности инвестирования в привилегированные акции значительно выше, чем в простые в связи с их преферентивным правом на получение заранее предусмотренного уровня дивидендов и доли имущества при ликвидации акционерного общества. В то же время по критерию доходности более предпочтительными для инвестора могут оказаться простые акции, которые лучше приспособлены к условиям инфляционной экономики и изменениям конъюнктуры фондового рынка.

2. Оценка отрасли, в которой осуществляет свою операционную деятельность эмитент, предполагает, прежде всего, изучение стадии ее жизненного цикла и предполагаемых сроков нахождения в этой стадии. Доход инвестора по акциям обеспечивается двумя основными результатами: а) ростом курсовой стоимости акции; б) суммой дивидендов по акциям. Наиболее стабильный рост капитала и чистой прибыли характерен, как правило, для компаний тех отраслей, которые находятся на ранних стадиях своего жизненного цикла. Среди других факторов, определяющих инвестиционные качества акций компаний различных отраслей, следует обратить особое внимание на место, отводимое отрасли в структурной перестройке экономики страны; средний уровень рентабельности предприятий отрасли, а также уровень налогообложения их доходов.

3. Оценка основных показателей хозяйственной деятельности и финансового состояния эмитента дифференцируется в зависимости от того, предлагаются ли акции впервые, или они уже продолжительный период обращаются на фондовом рынке. В первом случае проводится оценка инвестиционной привлекательности предприятия с использованием системы показателей рентабельности, финансовой устойчивости, платежеспособности, оборачиваемости капитала и активов. Во втором случае эта оценка дополняется анализом ряда других показателей, среди которых наиболее важную роль играют следующие:

а) Уровень отдачи акционерного капитала. Этот показатель характеризует уровень чистой прибыли по используемому акционерному капиталу и рассчитывается по формуле:

$$УО_{АК} = ЧП \times 100 : АК,$$

где $УО_{АК}$ — уровень отдачи акционерного капитала, %;

ЧП - сумма чистой прибыли компании в рассматриваемом периоде;

АК - средняя стоимость акционерного капитала в рассматриваемом периоде.

б) Балансовая («книжная») стоимость одной акции. Этот показатель характеризует размер акционерного и резервного капитала компании, приходящегося на одну акцию, то есть обеспеченность собственными реальными активами по балансу. Расчет этого показателя осуществляется по формуле:

$$БС_{АК} = (АК + РК) : A_0$$

где $БС_{АК}$ - балансовая стоимость одной акции на определенную дату;

$АК$ — стоимость акционерного капитала на определенную дату;

$РК$ — стоимость резервного капитала на определенную дату;

A_0 - общее количество акций компании на определенную дату.

в) Коэффициент дивидендных выплат. Он показывает, какая доля чистой прибыли акционерной компании была выплачена в виде дивидендов, то есть косвенно характеризует дивидендную политику. Расчет этого показателя осуществляется по формуле:

$$K_d = Д \times 100 : ЧП,$$

где K_d - коэффициент дивидендных выплат в %;

$Д$ — сумма дивидендов, выплачиваемых акционерным обществом в рассматриваемом периоде;

$ЧП$ - сумма чистой прибыли общества в рассматриваемом периоде.

г) Коэффициент обеспеченности привилегированных акций чистыми активами. Этот показатель позволяет определить степень защиты капитала при его инвестировании в привилегированные акции. Он рассчитывается по формуле:

$$КО_{ЧА} = ЧА : A_{ПРИВ},$$

где $КО_{ЧА}$ - коэффициент обеспеченности привилегированных акций чистыми активами;

$ЧА$ - сумма чистых активов акционерного общества на определенную дату, определяемая как разница между общей суммой активов по балансу и текущими и долгосрочными обязательствами;

$A_{ПРИВ}$ — количество привилегированных акций компании.

д) Коэффициент покрытия дивидендов по привилегированным акциям. Этот показатель позволяет оценить, в какой мере размер чистой прибыли компании обеспечивает выплату дивидендов по привилегированным акциям, расчет этого показателя осуществляется по формуле:

$$КП_d = ЧП : Д_{ПРИВ},$$

где $КП_d$ - коэффициент покрытия дивидендов по привилегированным акциям;

$ЧП$ - сумма чистой прибыли акционерного общества в рассматриваемом периоде;

$Д_{ПРИВ}$ - сумма дивидендов, предусмотренная к выплате по привилегированным акциям в рассматриваемом периоде.

Все рассмотренные показатели характеризуют эффективность предыдущих выпусков акций компании.

4. Оценка характера обращения акции на фондовом рынке связана, прежде всего, с показателями ее рыночной котировки и ликвидности. Среди этих показателей наиболее важную роль играют следующие:

а) Уровень выплаты дивидендов. Этот показатель характеризует соотношение суммы дивиденда и цены акции. Расчет этого показателя осуществляется по формуле:

$$УД_A = ДВ \times 100 : Ц_A,$$

где $УД_A$ - уровень дивидендной отдачи акции, %;

$ДВ$ - сумма дивиденда, выплаченного по акции в определенном периоде;

$Ц_A$ — цена котировки акции на начало рассматриваемого периода.

б) Коэффициент соотношения цены и доходности. Этот показатель характеризует связь между ценой акции и доходом по ней. Чем ниже это соотношение, тем привлекательней акция для инвестирования. Расчет коэффициента осуществляется за формулой:

$$К_{Ц/Д} = Ц_A : Д,$$

где $К_{Ц/Д}$ - коэффициент соотношения цены и дохода по акции;

$Ц_A$ - цена акции на начало рассматриваемого периода;

$Д$ — совокупный доход, полученный по акции в рассматриваемом периоде.

в) Коэффициент ликвидности акции на фондовой бирже. Он характеризует возможности быстрой ликвидности акции в случае необходимости ее реализации. Расчет этого показателя осуществляется по формуле:

$$К_L = О_{ПР} : О_{ПРЕДЛ},$$

где $К_L$ - коэффициент ликвидности акции на фондовой бирже;

$О_{ПР}$ — общий объем продажи рассматриваемых акций на данных торгах (или сумма этого показателя по всем торгам за определенный период);

$О_{ПРЕДЛ}$ — общий объем предложения рассматриваемых акций на данных торгах (или сумма этого показателя по всем торгам за определенный период).

г) Коэффициент соотношения котируемых цен предложения и спроса акций. Этот показатель рассчитывается по формуле:

$$К_{П/С} = Ц_P : Ц_C,$$

где $К_{П/С}$ - коэффициент соотношения котируемых цен предложения и спроса акций;

$Ц_P$ - средний уровень цен предложения акции на торгах;

$Ц_C$ - средний уровень цен спроса акции на торгах.

д) Коэффициент обращения акций. Он показывает объем обращения выпущенных акций и является косвенным показателем ее ликвидности и рассчитывается по формуле:

$$КО_A = О_{ПР} : (A_0 \times Ц_{ПР}),$$

где $КО_A$ - коэффициент обращения акций в определенном периоде;

$О_{ПР}$ — общий объем продажи рассматриваемых акций на торгах за определенный период;

A_0 — общее количество акций компании;

$Ц_{ПР}$ - средняя цена продажи одной акции в рассматриваемом периоде.

Важную роль в процессе оценки играет сам факт допуска акций к торгам на фондовой бирже, то есть ее листинг.

5. Оценка условий эмиссии акций является заключительным этапом изучения ее инвестиционных качеств. Предметом такой оценки являются: цели

эмиссии, условия и периодичность выплаты дивидендов, степень участия отдельных держателей акций в управлении и другие интересующие инвестора данные, содержащиеся в эмиссионном проспекте.

Следует, однако, иметь в виду, что часто декларируемый предполагаемый размер дивидендов не носит характера не только юридических, но и контрактных обязательств эмитента, поэтому ориентироваться на этот показатель не следует.

В практике стран с развитой рыночной экономикой широко используется рейтинговая оценка инвестиционных качеств отдельных акций. Формы этой оценки приведены в таблице 3.27.

Таблица 3.27

**Формы рейтинговой оценки, применяемые
в зарубежной практике**

Рейтинговая оценка простых акций («Стандарт энд Пурс»)		Рейтинговая оценка привилегированных акций («Канадиан Бонд Рейтинг Сервис»)	
Индекс оценки	Значение индекса	Индекс оценки	Значение индекса
A+	высочайшее качество	P+	высочайшее качество («су-
A	высокое качество	P1	высшее качество
A-	качество выше среднего	P2	очень хорошее качество
B+	среднее качество	P3	хорошее качество
B	качество ниже среднего	P4	среднее качество
B-	низкое качество	P5	низкое качество (акции носят спекулятивный характер и для инвестирования опасны)
C-	очень низкое качество		

Оценка инвестиционных качеств облигаций осуществляется по следующим основным параметрам:

1. Вид облигаций по характеру эмитентов, сроку погашения и формам выплаты дохода существенно влияет на все основные параметры инвестиционных качеств: уровень доходности, риска и ликвидности.

Деление облигаций по видам эмитентов на облигации внутреннего государственного займа; облигации местных займов и облигации компаний и фирм имеет существенное значение для инвесторов, прежде всего с позиций уровня из рисков. Наибольшим уровнем риска среди данного вида ценных бумаг отличаются облигации компаний и фирм, наименьшим — облигации внутреннего государственного займа. Соответственно дифференцируется и уровень дохода по этим

видам облигаций: наименьший доход предлагается обычно по государственным облигациям, а наибольший - по облигациям компаний и фирм.

Деление облигаций по сроку погашения на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные определяет те же инвестиционные их особенности, что и в предыдущем случае. По уровню риска наиболее предпочтительными для инвестора являются краткосрочные облигации, после погашения которых капитал может быть реинвестирован в более выгодные объекты.

Деление облигаций по формам выплаты вознаграждения на процентные и беспроцентные представляет для инвестора интерес с точки зрения целей вложения средств. Если такой целью является приращение капитала в денежной форме, то инвестирование будет осуществлено в процентные облигации. Беспроцентные облигации предусматривают выплату вознаграждения по ним в виде определенного товара или услуги, например, в случае значительной дефицитности этих товаров или услуг на потребительском рынке.

Оценки инвестиционной привлекательности региона (только для облигаций внутреннего местного займа). Необходимость в такой оценке возникает потому, что часть регионов, получающих от государства значительные объемы субсидий и субвенций, может испытывать серьезные финансовые затруднения при погашении облигаций. Поэтому, рассматривая инвестиционные качества отдельных облигаций внутренних местных займов, следует, по меньшей мере, изучить динамику сальдо их бюджетов и структуру источников формирования их структурной части.

Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия-эмитента (только для облигаций предприятий). Главной задачей такой оценки является выявление кредитного рейтинга предприятия, степени его финансовой устойчивости и ее прогноз на период погашения облигации, а также наличие частично сформированного выкупного фонда по обращающимся облигациям.

4. *Оценка характера обращения облигации на фондовом рынке.* Основу такой оценки составляет изучение коэффициента соотношения ее рыночной цены и реальной стоимости. Этот показатель существенно зависит от ставки процента на фондовом рынке: если ставка процента возрастает, то цена облигации падает (в силу фиксированной величины дохода по ней) и наоборот. Кроме того, реальная рыночная стоимость облигации зависит также от срока, остающегося до ее погашения эмитентом (чем выше срок, тем больше уровень ее риска и ниже настоящая стоимость, что определяет и более низкий уровень рыночной цены).

5. *Оценка условий эмиссии облигации.* Предметом оценки являются: цель и условия эмиссии; периодичность выплаты процента и ее размер; условия погашения основной суммы и другие показатели. При оценке следует иметь в виду, что более частая периодичность выплат может перекрыть выгоды для инвестора, получаемые от более высокого размера процента.

Также как и по акциям, в странах с развитой рыночной экономикой широко используется рейтинговая оценка инвестиционных качеств облигаций. Формы такой оценки приведены в таблице 3.28.

**Формы рейтинговой оценки инвестиционных качеств облигаций,
применяемые в зарубежной практике**

Индекс оценки		Значение индекса
«Стандарт Энд Пурс»	«Мудис»	
AAA	Aaa	Наивысшие инвестиционные качества
AA	Aa	Высокие инвестиционные качества
A	A	Инвестиционные качества выше среднего уровня
BBB	Baa	Средние инвестиционные качества
BB	Ba	Инвестиционные качества ниже среднего уровня
B	B	Спекулятивные облигации с низким кредитным рейтингом
CCC	Caа	Высокая степень риска неплатежа
CC	Ca	Высокоспекулятивные облигации
C	C	Низшие инвестиционные качества

РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Оценка эффективности финансовых инвестиций осуществляется на основе сопоставления объема инвестиционных затрат и сумм возвратного денежного потока по ним. Оценка эффективности того или иного финансового инструмента инвестирования сводится к оценке реальной его стоимости, обеспечивающей получение ожидаемой нормы инвестиционной прибыли по нему. Принципиальная модель оценки стоимости финансового инструмента инвестирования имеет следующий вид:

$$C_{\text{фи}} = \sum_{t=1}^n \text{ВДП} : (1 + \text{НП})^n,$$

где $C_{\text{фи}}$ - реальная стоимость финансового инструмента инвестирования;

ВДП - ожидаемый возвратный денежный поток за период использования финансового инструмента;

НП - ожидаемая норма прибыли по финансовому инструменту, выраженная десятичной дробью (формируемая инвестором самостоятельно с учетом уровня риска);

n - число периодов формирования возвратных потоков (по всем их формам).

Особенности формирования возвратного денежного потока по отдельным видам финансовых инструментов определяют разнообразие вариаций используемых моделей оценки их реальной стоимости. Система основных из этих моделей оценки приведена на рис. 3.7.

Модели оценки реальной стоимости отдельных видов финансовых инструментов инвестирования		
долговые финансовые инвестиции	долевые финансовые инвестиции	
С периодической выплатой процентов	При использовании финансового инструмента неопределенный период времени: - по привилегированным акциям - по простым акциям со стабильным уровнем дивидендов - по простым акциям с постоянно возрастающим уровнем дивидендов - по простым акциям с колеблющимся уровнем дивидендов	При использовании финансового инструмента в течение определенного срока
С выплатой всей суммы процентов при погашении		
Реализуемые с дисконтом без выплаты процентов		

Рис. 3.7. Система основных моделей оценки реальной стоимости отдельных видов финансовых инструментов инвестирования

Рассмотрим содержание этих моделей применительно к долевым и долговым финансовым инструментам инвестирования на примере акций и облигаций.

Модели оценки стоимости акций построены по следующим исходным показателям:

- а) вид акции - привилегированная или простая;
- б) сумма дивидендов, предполагаемая к получению в конкретном периоде;
- в) ожидаемая курсовая стоимость акции в конце периода ее реализации (при использовании акции в течение заранее определенного периода);
- г) ожидаемая норма валовой инвестиционной прибыли (норма доходности) по акциям;
- д) число периодов использования акции.

Модель оценки стоимости привилегированной акции основана на том, что эти акции дают право их собственникам на получение регулярных дивидендных выплат в фиксированном размере. Она имеет следующий вид:

$$CA_{\Pi} = D_{\Pi} : \text{НП},$$

где CA_{Π} — реальная стоимость привилегированной акции;

D_{Π} — сумма дивидендов, предусмотренная к выплате по привилегированной акции в предстоящем периоде;

$НП$ — ожидаемая норма валовой инвестиционной прибыли по привилегированной акции, выраженная десятичной дробью.

Экономическое содержание данной модели состоит в том, что текущая реальная стоимость привилегированной акции представляет собой частное от деления суммы предусмотренных по ней дивидендов на ожидаемую инвестором норму валовой инвестиционной прибыли.

Например, требуется определить реальную стоимость привилегированной акции при следующих данных: предусмотренная по акции сумма дивидендов составляет 20 руб. в год; ожидаемая инвестором годовая норма валовой инвестиционной прибыли составляет 10%.

Подставив в рассматриваемую формулу приведенные данные, получим:

$$CA_{\Pi} = 20 : 0,1 = 200 \text{ руб.}$$

Модель оценки стоимости простой акции при ее использовании в течение неопределенного продолжительного периода времени имеет следующий вид:

$$CA_{H} = \sum_{t=1}^n D_A : (1 + НП)^n,$$

где CA_{H} - реальная стоимость акции, используемой в течение неопределенного продолжительного периода;

D_A - сумма дивидендов, предполагаемая к получению в каждом n -ом периоде;

$НП$ - ожидаемая норма валовой инвестиционной прибыли по акциям, выраженная десятичной дробью;

n - число периодов, включенных в расчет.

Экономическое содержание данной модели состоит в том, что текущая реальная стоимость акции, используемой в течение неопределенного продолжительного периода времени (неопределенное число лет) представляет собой сумму предполагаемых к получению дивидендов по отдельным предстоящим периодам, приведенную к настоящей стоимости по дисконтной ставке, равной ожидаемой норме валовой инвестиционной прибыли.

Модель оценки стоимости простой акции, используемой в течение заранее определенного срока, имеет следующий вид:

$$CA_O = \sum_{t=1}^n D_A : (1 + НП)^t + KС_A : (1 + НП)^n,$$

где CA_O — реальная стоимость акции, используемой в течение заранее определенного срока;

D_A - сумма дивидендов, предполагаемая к получению в каждом n -ом периоде;

$KС_A$ — ожидаемая курсовая стоимость акции в конце периода ее реализации;

НП — ожидаемая норма валовой инвестиционной прибыли (доходности) по акции, выраженная десятичной дробью;

n - число периодов, включенных в расчет.

Экономическое содержание данной модели состоит в том, что текущая реальная стоимость акции, используемой в течение заранее определенного срока, равна сумме предполагаемых к получению дивидендов в используемых периодах и ожидаемой курсовой стоимости по дисконтной ставке, равной ожидаемой норме валовой инвестиционной прибыли. Иными словами экономическое содержание данной модели аналогично базисной модели оценки акций. Отличия состоят лишь в том, что вместо суммы процентов используются показатели дифференцированной по годам суммы дивидендов, а вместо номинала акции — прогнозируемая рыночная цена акции в момент ее реализации. Сам же механизм расчета текущей рыночной стоимости при этом не меняется.

Рассмотренная принципиальная модель оценки стоимости акций при ее использовании в течение неопределенного периода времени имеет ряд вариантов:

1) модель оценки стоимости простых акций со стабильным уровнем дивидендов;

2) модель оценки стоимости простых акций с постоянно возрастающим уровнем дивидендов («Модель Гордона»);

3) модель оценки стоимости акций с колеблющимся уровнем дивидендов по отдельным периодам.

Модели оценки стоимости облигаций построены на следующих исходных показателях: а) номинал облигации; б) сумма процента, выплачиваемая по облигации; в) ожидаемая норма валовой инвестиционной прибыли (норма доходности) по облигации; г) количество периодов до срока погашения облигации.

Базисная модель оценки стоимости облигации или облигации с периодической выплатой процентов имеет следующий вид:

$$C_{\text{ОБ}} = \sum_{t=1}^n [P_0 : (1 + \text{НП})^t] + H_0 : (1 + \text{НП})^t,$$

где $C_{\text{ОБ}}$ - реальная стоимость облигации с периодической выплатой процентов;

P_0 - сумма процента, выплачиваемая в каждом периоде (представляющая собой произведение ее номинала на объявленную ставку процента);

H_0 — номинал облигации, подлежащий погашению в конце срока ее обращения;

НП - ожидаемая норма валовой инвестиционной прибыли (доходности) по облигации, выраженная десятичной дробью;

n - число периодов, остающихся до срока погашения облигации.

Экономическое содержание базисной модели оценки стоимости облигации (облигации с периодической выплатой процентов) заключается в том, что ее текущая реальная стоимость равна сумме всех процентных поступлений по ней за оставшийся период ее обращения и номинала, приведенных к настоящей стоимости

по дисконтной ставке, равной ожидаемой норме валовой инвестиционной прибыли (доходности).

Например, на фондовом рынке предлагается к продаже облигация одного из предприятий по цене 90 руб. за единицу. Она была выпущена сроком на 3 года, до погашения осталось 2 года. Ее номинал при выпуске определен в 100 руб. Процентные выплаты по облигации осуществляются один раз в год по ставке 30% к номиналу. С учетом уровня риска данного типа облигации ожидаемая норма инвестиционной прибыли принимается в размере 35% в год. Необходимо определить реальную рыночную стоимость облигации и ее соответствие цене продажи. Подставив в формулу соответствующие значения показателей, получаем реальную рыночную стоимость:

$$C_{\text{Об}} = \sum [30 : (1 + 0,35) + 30 : (1 + 0,35)^2] + 100 : (1 + 0,35)^2 = 30 : 1,35 + 30 : 1,82 + 100 : 1,82 = (22,2 + 16,5) + 54,9 = 93,6 \text{ руб.}$$

Сопоставив текущую рыночную стоимость облигации и цену ее продажи, можно увидеть, что кроме ожидаемой нормы инвестиционной прибыли по ней может быть получен дополнительный доход в сумме 3,6 руб. (93,6 - 90) в связи с заниженной рыночной стоимостью.

Модель оценки стоимости облигации с выплатой всей суммы процентов при ее погашении имеет следующий вид:

$$CO_{\Pi} = (H_{\text{O}} + \Pi_{\text{K}}) : (1 + \text{НП})^n,$$

где CO_{Π} - реальная стоимость облигации с выплатой всей суммы процентов при ее погашении;

H_{O} - номинал облигации, подлежащий погашению в конце срока ее обращения;

Π_{K} - сумма процента по облигации, подлежащая выплате в конце срока ее обращения;

НП - ожидаемая норма валовой инвестиционной прибыли (доходности) по облигации, выраженная десятичной дробью;

n — число периодов, остающихся до срока погашения облигации.

Экономическое содержание данной модели состоит в том, что текущая реальная стоимость облигации с выплатой всей суммы процентов при ее погашении, равна совокупным выплатам номинала и суммы процента по ней, приведенным к настоящей стоимости по дисконтной ставке, равной ожидаемой норме валовой инвестиционной прибыли (доходности).

Например, облигация предприятия номиналом в 100 руб. реализуется на рынке по цене 67,50 руб. Погашение облигации и разовая выплата суммы процента по ней по ставке 20% предусмотрены через 3 года. Ожидаемая норма валовой инвестиционной прибыли по облигациям такого типа составляет 35%.

Необходимо определить ожидаемую текущую доходность и текущую рыночную стоимость данной облигации.

Подставив необходимые показатели в формулу модели реальной рыночной стоимости облигации, получим:

$$CO_{\Pi} = (100 + 20) : (1 + 0,35)^3 = 120 : 2,46 = 48,90 \text{ руб.}$$

Следовательно, приобретать облигацию не следует, поскольку ее реальная стоимость ниже рыночной цены на 18,60 руб. (67,50 – 48,90).

Модель оценки стоимости облигации, реализуемой с дисконтом без выплаты процентов, имеет следующий вид:

$$CO_{д} = H_{O} : (1 + НП)^n,$$

где $CO_{д}$ - реальная стоимость облигации, реализуемой с дисконтом без выплаты процентов по ней;

H_{O} - номинал облигации, подлежащий погашению в конце срока ее обращения;

НП - ожидаемая норма валовой инвестиционной прибыли (доходности) по облигации, выраженная десятичной дробью;

n - число периодов, остающихся до срока погашения облигации.

Экономическое содержание данной модели состоит в том, что текущая реальная стоимость облигации, реализуемой с дисконтом без выплаты процентов по ней, представляет собой ее номинал, приведенный к настоящей стоимости по дисконтной ставке, равной ожидаемой норме валовой инвестиционной прибыли (доходности).

Трансформируя соответствующим образом указанные модели (т.е. меняя искомый расчетный показатель) можно по каждому виду облигаций рассчитать ожидаемую норму валовой инвестиционной прибыли (доходности), если показатель реальной стоимости облигации заменить на фактическую цену ее реализации на фондовом рынке.

Для оценки текущего уровня валовой инвестиционной прибыли по облигациям используется коэффициент ее текущей доходности, который рассчитывается по формуле:

$$K_{ТДО} = H_{O} \times СП : CO,$$

где $K_{ТДО}$ - коэффициент текущей доходности облигации;

H_{O} - номинал облигации;

СП - объявленная ставка процента, выраженная десятичной дробью;

CO — реальная текущая стоимость облигации (или текущая ее цена).

Например, необходимо определить коэффициент текущей доходности облигации с периодической выплатой процентов при следующих исходных данных: номинал облигации составляет 100 руб., а ее текущая стоимость - 67,50 руб. купонная ставка составляет 20%.

Подставив в рассматриваемую формулу соответствующие данные, получим:

$$K_{ТДО} = 100 \times 0,2 : 67,5 = 0,296, \text{ или } 29,6\%.$$

Оценка реальной стоимости финансового инструмента в сопоставлении с ценой его текущей рыночной котировки или рассчитанная ожидаемая норма валовой инвестиционной прибыли по нему являются основным критерием принятия управленческих решений по осуществлению тех или иных финансовых инвестиций. Вместе с тем, в процессе принятия таких управленческих решений могут быть учтены и иные факторы - условия эмиссии ценных бумаг, отраслевая

или региональная принадлежность эмитента, уровень активности обращения тех или иных инструментов финансового инвестирования на рынке и другие.

3.4.4. Принятие решений об обновлении продукции

Теоретические основы формирования системы показателей обновления продукции в условиях рынка

Освоение новых изделий требует инвестиций, поэтому принятие решения по производству новой продукции становится составной частью управления инвестициями, целью которого является определение основных стратегических направлений исходя из общепринятого подхода к жизнедеятельности изделий: разработка и внедрение новой продукции; модернизация и усовершенствование выпускаемых изделий; дальнейшее развитие производства традиционных видов продукции; снятие с производства устаревших моделей. Однако выпуск новых видов продукции становится приоритетным направлением стратегии предприятия, которое определяет все остальные направления: «Наука → Производство → Продукт».

В процессе управления обновлением продукции неизбежно возникает вопрос о том, какие изделия относить к новым. Продукция, новая для конкретного предприятия, может оказаться далеко не новой с точки зрения народного хозяйства и, особенно, в сравнении с моделями аналогичного функционального назначения, имеющимися на мировом рынке. Задача же заключается не просто в обновлении ассортимента, а в повышении эффективности производства за счет разработки и освоения технически совершенных и высокоэкономичных образцов. В связи с этим, улучшение управления процессом обновления изделий требует, прежде всего, уточнения понятия «новая продукция». По нашему мнению, к новой продукции должны относиться лишь принципиально новые изделия, не имеющие аналогов в мировой практике. Представляется правильным все, что касается изменений технико-экономических параметров моделей, их материальной основы и внешней формы, считать модернизацией, а возникновение изделий, базирующихся на иных по сравнению с предшествующими конструктивных принципах или других действиях, рассматривать как принципиальное обновление.

При этом целесообразно выделить пять **степеней новизны продукции**:

- 1 - продукция, прошедшая частичную модернизацию;
- 2 - продукция, прошедшая коренную модернизацию;
- 3 - несравнимая продукция (новая для предприятия-изготовителя, имеющая отечественные аналоги);
- 4 - продукция, впервые осваиваемая в стране (имеющая зарубежные аналоги), в том числе разработанная в стране и выпускаемая по закупленным иностранным лицензиям;
- 5 - принципиально новая продукция (не имеющая аналогов в мировой практике).

Предлагаемая группировка продукции учитывает различия в степени новизны осваиваемых изделий, позволит объективно оценивать внедрение научно-технических достижений в производство и будет способствовать своевременному предупреждению постановки на производство изделий с признаками морального старения, а также выдвижению целей по повышению конкурентоспособности продукции отечественных предприятий на мировом рынке.

На необходимость внедрения в практику управления целостной системы показателей, которая комплексно характеризовала бы процесс обновления продукции в рамках предприятия, неоднократно указывалось в экономической литературе по проблемам научно-технического прогресса.

С нашей точки зрения, в анализе обновления изделий можно выделить несколько его **направлений**:

- 1) анализ уровня обновления продукции и его темпов;
- 2) анализ сменяемости моделей;
- 3) анализ влияния обновления изделий на экономические показатели хозяйственной деятельности предприятий;
- 4) анализ экономической эффективности процесса обновления продукции.

Исходя из указанных направлений анализа, целесообразно все **показатели** разделить на две группы:

- 1) показатели интенсивности обновления продукции (уровень и темпы обновления, показатели сменяемости изделий);
- 2) показатели результативности обновления продукции (отражающие влияние обновления продукции на оценочные показатели деятельности предприятия, а также показатели экономической эффективности обновления изделий).

Инновационная политика в области разработки новой продукции обуславливает вид, объем и содержание информации, необходимой для принятия решения.

Основными источниками исходной информации для прогнозирования управленческого решения в области сменяемости продукции являются:

- статистическая, финансово-бухгалтерская и оперативная отчетность предприятия;
- научно-техническая документация по результатам выполнения НИОКР, включая обзоры, проспекты, каталоги и другую информацию по развитию науки и техники в стране и за ее пределами;
- патентно-лицензионная документация.

Основную информацию, необходимую для принятия управленческих решений по обновлению изделий, содержат формы: 5-НТ (обновление) «Отчет об обновлении продукции машиностроения», 5-НТ (образцы) «Отчет о созданных впервые в стране образцах новых типов машин, оборудования, аппаратов и приборов», 18-НТ «Отчет о затратах на использование научно-технических работ и их эффективности». Однако показателей, содержащихся в этих формах, явно недостаточно для того, чтобы всесторонне изучить процесс обновления продукции. В частности, в них нет предлагаемой группировки новых изделий

по степеням их новизны, необходимость которой обусловлена рыночными отношениями.

С целью улучшения информационной базы обновления продукции целесообразно в некоторой мере изменить состав показателей в указанных выше формах отчетности.

При этом проблему совершенствования информации следует решать комплексно, то есть необходимо вносить изменения в бизнес-план и отчетные формы параллельно, добиваясь соответствия плановых и отчетных показателей и повышая тем самым сопоставимость и аналитичность информации.

В соответствии с предложенной нами системой показателей обновления изделий в бизнес-плане и формах 5-НТ (обновление) и 5-НТ (образцы) целесообразно из общего объема продукции, производимой не более трех лет, выделить следующие группы:

- новая продукция (без учета степеней новизны), производимая не более трех лет и до одного года;
- принципиально новая продукция (не имеющая аналогов в мировой практике);
- продукция, впервые осваиваемая в стране (имеющая зарубежные аналоги), с выделением изделий, разработанных в стране, и моделей, осваиваемых по закупленным иностранным лицензиям;
- модернизированная продукция (с выделением коренной и частичной модернизации).

Внесение этих показателей даст возможность более объективно оценивать достижения предприятий в развитии одного из основных направлений научно-технического прогресса, позволит разграничить процессы материализации новых научных знаний и расширения сферы внедрения уже известных научно-технических достижений с целью эффективного управления ими.

Предлагаемые изменения позволят проводить факторный анализ интенсивности обновления промышленной продукции, в частности, определять влияние изменения общего объема производства продукции, числа наименований новых изделий, размеров партий запуска их в серийное производство и темпов наращивания выпуска в последующие два года. Результаты анализа будут положены в основу разработки мероприятий повышения интенсивности обновления продукции, а значит, и ускорения темпов развития научно-технического прогресса в народном хозяйстве.

Учитывая значительное дублирование информации, используемой при прогнозировании и планировании научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, разработке системы норм и нормативов, целесообразно использовать для этих целей единые базы данных, формируемые по принадлежности к объектам прогнозирования и планирования. В этом случае проблеме информационного обеспечения научно-технического прогнозирования следует решать комплексно с развитием системы автоматизированного управления. Использование информационной базы автоматизированной системы управления для решения задач научно-технического прогнозирования в значительной мере снижает объем трудозатрат на сбор и подготовку исходных дан-

ных, позволяет сконцентрировать усилия прогнозистов на содержательной части этого процесса.

Информацию прогнозной ситуации образуют данные, характеризующие цели прогноза и условия, в которых будет протекать развитие прогнозируемого объекта. Состав этой информации и ее объем зависят от принятых методов прогнозирования, от степени дифференциации и требуемой точности прогнозных расчетов.

Информацию обратной связи составляют данные проведенных научно-технических прогнозов, данные об отклонениях фактического состояния объекта прогнозирования от прогнозных величин, а также об отклонениях фактического состояния прогнозного фонда от показателей, принятых при прогнозировании. Информация обратной связи позволяет оценить фактическую достоверность прогноза качества справочно-нормативных материалов и выявить причины отклонений. Информация о темпах реализации новой продукции и факторах, влияющих на объем реализации, регистрируется в бухгалтерском отчете. Кроме того, используются другие методы изучения нового продукта на рынке: почтовая корреспонденция, опросы фирм-потребителей с помощью вопросников или по телефону. Исследуются также условия, при которых данное изделие было приобретено покупателем, что важно при определении цены, оценке будущих моделей и при рекламе.

ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ можно подразделить на **5 этапов**.

На первом на основе сбора и систематизации информации о технологических изменениях на рынке, о новых научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках, о маркетинговых исследованиях, о потенциальных возможностях предприятия в отношении производства новой продукции, о целевых рынках и тенденциях их развития диагностируется проблема, возникшая в инновационной политике предприятия.

На втором этапе должны быть определены факторы реалистичности принимаемых решений в области сменяемости изделий: адекватность средств; достаточное число работников требуемой квалификации; возможность закупить качественные производственные ресурсы по приемлемым ценам; притягательность отрасли, влияние и проникновение в нее конкурентов; соответствие новой продукции специализации предприятия; разработанность технологического процесса изготовления нового вида продукции; возможности использования новых разработок для усовершенствования уже производимых товаров; влияние производства и сбыта нового изделия на финансовое положение предприятия; патентная чистота будущей модели; потребность рынка именно в данном изделии.

Анализ рынка в самом начале исследовательской работы позволяет установить соответствие продукции стандартам, привлекательность ее для покупателей, выбрать оптимальные каналы реализации, методы рекламы и т.п.

В качестве важнейшего критерия принятия решения используется оценка влияния внедрения нового продукта на объем реализации в целом по предприятию и объем реализации других изделий, соотношение производственных рас-

ходов и валовой прибыли, а также оценка времени окупаемости затрат на разработку, производство, сбыт, рекламу. Кроме того, следует определить степень и размер риска при принятии того или иного управленческого решения по обновлению продукции, а также стандарты (критерии), по которым предстоит оценивать альтернативные варианты выбора.

На третьем этапе осуществляется отбор информации, касающейся решения проблемы, формируется совокупность альтернатив в области инновационной политики предприятия. При этом должен быть учтен широкий спектр различных решений, однако необходимо помнить, что большое число возможностей реализации идей зачастую приводит к путанице.

Четвертый этап предполагает оценку выявленных альтернатив на основании разработанных на втором этапе критериев принятия решений. Анализ экономической эффективности альтернативных решений по обновлению продукции должен проводиться в комплексе с разработкой программы маркетинга: оценка качества и потребительских свойств изделия; оценка спроса и объема продаж; сроки освоения новой продукции и выхода с ней на рынок; анализ и оценка прибыльности производства новых моделей.

На пятом этапе принимается решение о запуске нового продукта в производство на основе расчетов объемов продаж, рентабельности продукции, производственных мощностей, ресурсов, общей суммы инвестиций в производство и сбыт, предполагаемых результатов по прибыли или убыткам на расчетный период; исходя из квалификационного состава персонала, стабильности связей с покупателями, степени удовлетворения спроса и предложения, источников финансирования.

Таким образом, в комплексную систему управления инновационной деятельностью предприятия включаются следующие подсистемы:

- 1) сбора данных, включая маркетинговые исследования;
- 2) принятия управленческого решения исходя из методов и моделей его обоснования;
- 3) контроля реализации управленческого решения на основе анализа процесса обновления изделий и его влияния на экономические показатели (рис. 3.8).

Анализ процесса обновления как функция управления сменяемостью продукции

Анализ интенсивности обновления продукции производится с целью оценки темпов развития научно-технического прогресса (НТП) в рамках цикла «наука-производство» и выявления возможностей его ускорения для более полного удовлетворения потребностей общества с наименьшими затратами.

Развитие НТП характеризуется, прежде всего, материализацией научно-технических идей в виде конкретных видов продукции, которые либо удовлетворяют известные потребности, либо порождают новые.



Рис. 3.8. Комплексная система управления инновационной деятельностью предприятия

Процесс материализации идей отражается в показателях количества разработанных (новых) видов промышленных изделий. Число освоенных в серийном производстве образцов характеризует, с одной стороны, степень их внедрения в производство, а с другой - качество разработки и проектирования промышленной продукции.

Для характеристики **уровня обновления продукции** недостаточно лишь натуральных показателей (число наименований) освоенных в серийном производстве изделий, поскольку они не отражают масштабов их выпуска. Поэтому основным показателем обновления продукции в рамках предприятия является удельный вес стоимости новых изделий в отпускных ценах в общем товарном выпуске:

$$У_{ОБ} = Н \times 100 : П,$$

где $У_{ОБ}$ - уровень обновления продукции;

$Н$ - стоимость новой продукции, руб.;

$П$ - общий выпуск продукции, руб.

При исчислении уровня обновления продукции возникает вопрос о том, в течение какого периода считать ее новой. Исследования показали, что наиболее общим следует считать показатель обновления, рассчитанный отношением объема изделий, выпускаемых не более трех лет, к товарной продукции.

Исходя из цели проводимого анализа интенсивности обновления изделий, одним из важнейших направлений детализации должно быть исчисление слагаемых общего уровня обновления по рекомендуемым степеням новизны продукции:

$$У_{ОБ} = Н \times 100 : П = (Н_5 + Н_4 + Н_3 + Н_2 + Н_1) \times 100 : П,$$

где 1,2,3,4,5 - шифры степени новизны продукции.

Однако полностью использовать предложенную нами классификацию продукции по степеням ее новизны при анализе фактического материала в настоящее время не удалось из-за того, что действующий порядок планирования и учета новой продукции не предусматривает ее группировки в соответствии с этими признаками новизны. Поэтому мы вынуждены ограничиться лишь выделением из общего уровня обновления доли изделий, впервые осваиваемых в стране, которая охватывает в настоящее время, как известно, принципиально новую продукцию и новую для промышленности нашей страны, имеющую зарубежные аналоги ($Н_5 + Н_4$), и доли несравнимой продукции (новой для данного предприятия), включающей и модернизированные виды изделий ($Н_3 + Н_2 + Н_1$).

Вторым направлением детализации общего уровня обновления изделий является выявление влияния его слагаемых по годам освоения. В соответствии с характером происходящих процессов целесообразно весь срок освоения новой продукции разделить на две части: период запуска новых моделей в производство (первый год их серийного производства) и период наращивания объемов их выпуска (второй и третий годы выпуска).

Удельный вес изделий первого года серийного выпуска в объеме новой продукции зависит от числа их наименований и от масштабов производства в

период запуска (размера партии). Доля изготовления новой продукции за последующие два года определяется уже только темпами его наращивания.

Масштабы производства новых изделий по годам освоения влияют не только на уровень обновления продукции, но и на его динамику. Количественная мера зависимости изменения уровня обновления моделей от названных факторов определяется посредством сопоставления отклонений удельных весов стоимости новых изделий по годам их освоения в общем объеме выпуска от предыдущего года с аналогичным отклонением доли продукции, выпускаемой не более трех лет.

Изменение числа осваиваемых изделий в абсолютном выражении не может сравниваться с отклонением удельного веса продукции первого года выпуска, который является структурным показателем. Преобразование его в структурную форму осуществляется отношением числа новых изделий, освоенных в данном году, к общему количеству наименований выпускаемой продукции. Это отношение, выраженное в процентах, представляет собой показатель обновления производственной номенклатуры. Правда, его изменение будет отражать уже не только число осваиваемых изделий, но и снимаемых с производства. Однако сопоставлять этот показатель с удельным весом новой продукции в товарном выпуске нельзя, поскольку они исчислены в разных единицах измерения и по отношению к разным базам: в первом случае - к числу позиций производственной номенклатуры, а во втором - к стоимости товарной продукции в отпускных ценах. Согласно правилам математической логики в подобных ситуациях следует использовать показатели темпов роста или прироста.

Сопоставляя темпы прироста уровня обновления производственной номенклатуры и удельного веса продукции первого года серийного выпуска в общем ее объеме, можно установить характер воздействия первого показателя на второй. Различия в их динамике будут отражать направление влияния второго фактора - размеров первых промышленных серий. Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что одним из основных источников ускорения темпов процесса обновления продукции и повышения его уровня является укрупнение первых промышленных серий. При этом сроки освоения, а, следовательно, и уровень обновления в существенной мере определяются качеством конструкторской и технологической подготовки производства новых изделий. В ряде случаев недостаточная конструкторская проработка моделей приводит не только к уменьшению первых промышленных серий по сравнению с заданием, но и к замедлению темпов наращивания выпуска новых изделий в последующие годы.

При анализе причин изменения уровня обновления продукции, наряду с его детализацией по степеням новизны изделий и срокам их освоения, необходима оценка технико-экономического уровня моделей машин, передаваемых в серийное производство. Объективные выводы о темпах развития одного из направлений научно-технического прогресса можно сделать только с учетом новизны и качества осваиваемых изделий, а также сроков достижения проектных показателей объема производства новой продукции.

Изменение уровня обновления изделий отражается на их возрастной структуре, которая характеризуется удельным весом различных моделей по годам их выпуска в общем объеме продукции, а также средневзвешенным возрастом производимых изделий. При анализе возрастной структуры продукции особое внимание должно уделяться выявлению путей снижения доли изделий, находящихся в производстве свыше десяти лет, так как условием интенсивного развития общества является сокращение выпуска морально устаревших средств труда.

В решении задач, связанных с определением эффективности и качества осваиваемой продукции, огромное значение имеет выбор показателя, характеризующего как техническую, так и экономическую стороны процесса создания новых моделей. Наиболее точно этому требованию отвечает технико-экономический уровень изделия. Этот показатель, во-первых, обобщает важнейшие технические параметры изделия исходя из его целевого назначения, во-вторых, дает возможность количественно оценить степень превосходства нового изделия над другими, в третьих, отражает затраты на его производство и эксплуатацию, в-четвертых, обладает наглядностью.

Однако, к сожалению, показатель «технико-экономический уровень» пригоден лишь для оценки техники, используемой как средство труда, и для оценки взаимозаменяемых изделий, то есть изделий одинакового назначения. Поэтому наряду с рассмотренным выше показателем целесообразно использовать показатель экономической эффективности, который в смысле возможной области применения является значительно более универсальным.

Как при анализе влияния обновления продукции на объем производства, так и при оценке связи обновляемости с качеством продукции целесообразно использовать коэффициент обновления. Этот показатель следует сравнивать с удельным весом продукции, превышающей и соответствующей высшим мировым достижениям. Дело в том, что когда речь идет о связи повышения качества продукции с ее обновлением, имеются в виду именно такие изделия.

Одного сопоставления показателей уровней обновления продукции и ее качества недостаточно для выявления степени влияния процесса обновления на качество выпускаемых изделий. Появляется необходимость разработки специальной методики, определяющей, насколько различия в показателях уровня продукции, превышающей и соответствующей высшим мировым достижениям, и уровня обновления связаны с улучшением качества освоенных моделей и насколько - с обновлением.

Если вся новая продукция превышает высшие мировые достижения или соответствует им, определение влияния процесса обновления на уровень качества выпускаемой продукции не представляет особого труда. В этом случае коэффициент обновления характеризует влияние новых изделий на уровень качества всей произведенной продукции, а разница между удельным весом изделий, превышающих и соответствующих высшим мировым достижениям, и коэффициентом обновления показывает влияние на этот уровень улучшения качества ранее освоенной продукции.

Немного сложнее обстоит дело, когда некоторые новые модели не соответствуют высшему мировому уровню, так как возникает необходимость выделить из коэффициента обновления продукции долю новых изделий, превышающих или соответствующих высшим мировым достижениям. Далее анализ следует осуществлять в соответствии с приведенным ранее расчетом.

Принятие управленческих решений в области обновления изделий должно осуществляться с позиций общей концепции жизненного цикла продукции, в соответствии с которой оценка уровня затрат по каждой укрупненной стадии (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, освоение, производство и т.д.) осуществляется с учетом требований минимизации суммарных затрат за весь жизненный цикл в целом.

Условие минимизации затрат предполагает обоснованное уменьшение расходов собственно на подготовку и освоение, а также обеспечение возможностей снижения затрат на последующих стадиях жизненного цикла изделий и тем самым - общей величины суммарных затрат. При определении допустимости затрат на подготовку производства новых изделий необходимо принять во внимание две противоположные тенденции в их изменении: повышение затрат при разработке изделий более высокого качества и снижение затрат за счет внедрения достижений научно-технического прогресса в области средств и методов проектирования, а также организации и управления подготовкой производства. В качестве меры допустимых (экономически целесообразных) затрат на подготовку производства может быть принят, исходя из вышеизложенного, показатель удельных затрат, приходящихся на единицу комплексного показателя качества проектируемого изделия.

Достоинством удельных показателей затрат по сравнению с абсолютными является возможность одновременного отражения в них требований повышения технико-экономического уровня изделий и оптимизации затрат на его обеспечение. Преимущество комплексного показателя качества перед одним или даже несколькими основными параметрами функционального назначения представляется также несомненным, поскольку в нем более полно учитываются потребительские свойства продукции.

Удельные расходы определяются отношением общей суммы затрат на подготовку производства и освоение к значению комплексного показателя качества. В формализованном виде удельные расходы по осваиваемому изделию и по аналогу могут быть представлены как:

$$\begin{aligned} z^{УН} &= z^H : K^H, \\ z^{УА} &= z^A : K^A, \end{aligned}$$

где $z^{УН}, z^{УА}$ - соответственно затраты на подготовку и освоение, приходящиеся на единицу комплексного показателя качества, по планируемому к освоению изделию и изделию-аналогу, руб.;

z^H, z^A - соответственно затраты на подготовку и освоение по планируемому к освоению изделию и изделию-аналогу, руб.;

K^H, K^A - комплексный показатель качества по соответствующим изделиям.

Оценка влияния обновления продукции на основные экономические показатели деятельности предприятия

В условиях децентрализации экономики основой для принятия управленческих решений в области сменяемости изделий может выступать методика анализа влияния обновления продукции на объем ее выпуска и показатели расходования производственных ресурсов.

Для определения влияния обновления на объем производства целесообразно сопоставлять в динамике данные об изменении товарной продукции с динамикой коэффициента обновления. При этом эффективнее всего исчислять коэффициент обновления в натуральных измерителях. Но, к сожалению, существующая информационная база не дает такой возможности. Поэтому для нашего исследования в наибольшей мере приемлемы стоимостные показатели. Следовательно, коэффициент обновления должен определяться как отношение стоимости продукции, находящейся в производстве не более трех лет с момента серийного выпуска, к общему объему товарной продукции, произведенной в эти же периоды.

Изменение объема производства товарной продукции определяется как разница между стоимостью фактического объема i -го вида новых изделий и соответствующего ему эквивалентного объема производства традиционной продукции по формуле:

$$\Delta\Pi_H = H_i \times C_i^H - O_i \times KЭ_i \times C_i^O,$$

где $\Delta\Pi_H$ - изменение стоимости товарной продукции под влиянием ее обновления, руб.;

$KЭ_i$ – коэффициент эквивалентности, показывающий, какой объем традиционной продукции эквивалентен одной единице нового изделия;

C_i^H, C_i^O - действующая цена нового и заменяемого изделия, руб.;

H_i, O_i - объем выпуска нового и заменяемого изделия, руб.

Коэффициент обновления не только характеризует процесс обновления изделий с количественной стороны, но и является качественным показателем, отражающим вклад коллектива предприятия в технический прогресс. Этот показатель имеет прямую связь со всем объемом производства, поэтому его можно широко использовать для анализа процесса освоения изделий.

Для того чтобы показать, за счет каких видов продукции происходит ее обновление, проведенный анализ зависимости объемных показателей от обновления желательнее дополнить анализом освоения конкретных видов изделий.

Подготовка и освоение новых моделей обычно приводит к росту трудоемкости, к снижению производительности труда, а значит, и объема выпуска продукции. Поэтому **в основу метода определения влияния процесса обновления на объем целесообразно положить сравнение производительности труда в фактически сложившейся ситуации и производительности труда при условии отсутствия обновления изделий.** Расчеты следует производить в несколько этапов. Вначале необходимо определить величину изменения трудоемкости продукции под влиянием ее обновления. После этого появится возможность узнать число основных рабочих, которые будут вовлечены или вы-

свобожжены в результате производства нового изделия, и на этой основе рассчитать фактический уровень производительности труда и уровень производительности труда при условии, если бы не было освоения новой продукции. Произведение разницы найденных уровней производительности труда и фактического объема выпуска изделий даст изменение (увеличение или уменьшение) объема продукции за счет ее обновления.

Основное требование, предъявляемое к таким расчетам, - сопоставимость показателей трудоемкости новой и освоенной ранее продукции. Оно может быть выполнено при условии использования показателя удельной трудоемкости нового и освоенного изделий.

Величину **изменения трудоемкости производства** за счет освоения новой продукции можно рассчитать по формуле:

$$\Delta T_H = (T_H : H - T_O : O) \times H,$$

где ΔT_H - изменение трудоемкости производства в нормо-часах;

T_H - общая трудоемкость новой продукции в нормо-часах;

T_O - трудоемкость освоенной продукции в нормо-часах;

H, O - стоимость товарной продукции по новым и освоенным изделиям соответственно, руб.

Умножив полученное значение изменения трудоемкости производства на среднюю выработку продукции за 1 нормо-час, определяем **влияние обновления изделий на стоимость всего товарного выпуска**. В формализованном виде расчет можно представить следующим образом:

$$\Delta П_H = \Delta T_H \times V_{\text{ч}},$$

где $V_{\text{ч}}$ - средняя выработка товарной продукции за 1 нормо-час, руб.

Зная изменение трудоемкости производства за счет смены моделей, можно выявить влияние обновления продукции не только на товарный выпуск, но и на стоимостной показатель производительности труда. Для этого необходимо сначала определить относительное **изменение численности основных производственных рабочих**:

$$\Delta Ч_H = \Delta T_H : \Phi_B,$$

где $\Delta Ч_H$ - уменьшение (увеличение) численности основных производственных рабочих в связи с обновлением продукции, чел.;

Φ_B - фонд рабочего времени одного рабочего, час.

Изменение производительности труда в денежном выражении будет равно разности фактического и расчетного ее значений, то есть:

$$\Delta B_H = П : Ч - П : (Ч + \Delta Ч_H),$$

где ΔB_H - изменение производительности труда рабочих за счет обновления продукции, руб./чел.;

$П$ - стоимость товарной продукции, руб.;

$Ч$ - среднесписочная численность рабочих, чел.

Используя полученные значения, можно проверить результаты расчетов влияния обновления продукции на стоимость всего товарного выпуска, поскольку:

$$\Delta П_H = \Delta B_H \times Ч,$$

Предложенная методика может использоваться на предприятиях с малономенклатурным характером производства. Проводить анализ с ее помощью на заводах, выпускающих много видов продукции, практически невозможно. Здесь целесообразно применять следующую методику: при выявлении влияния обновления продукции на объемные показатели за основу нужно взять разницу между показателями средней трудоемкости единицы новых и освоенных изделий. Производство этой разницы и фактического выпуска товарной продукции даст возможность приближенно определить величину изменения объема продукции за счет ее обновления.

Обновление продукции влияет и на другие показатели использования производственных ресурсов - материалоемкость товарной продукции и фондоотдачу. При оценке влияния обновления изделий на уровень средней материалоемкости общий подход аналогичен тому, который используется при анализе производительности труда. Сначала целесообразно определить изменение общей суммы затрат на материалы, вызываемое снижением (увеличением) удельной материалоемкости новых изделий по сравнению с базовыми. Искомая величина **изменения суммы материальных затрат** определяется следующим образом:

$$\Delta MЗ_H = (MЗ_H : H - MЗ_0 : O) \times H,$$

где $\Delta MЗ_H$ - изменение суммы материальных затрат вследствие обновления, руб.;

$MЗ_H$ - сумма материальных затрат по новой модели, руб.;

$MЗ_0$ - сумма материальных затрат по базовой модели, руб.

Отсюда, **изменение средней материалоемкости продукции** под влиянием ее обновления будет равно:

$$\Delta MЕ_H = M - M^1 = MЗ : П - (MЗ \pm \Delta MЗ_H) : (П \pm \Delta П_H),$$

где $\Delta MЕ_H$ - изменение материалоемкости вследствие обновления изделий, руб.;

M - фактическая материалоемкость, коп./руб.;

M^1 - расчетная материалоемкость, коп./руб.;

$MЗ$ - общие материальные затраты на весь товарный выпуск, руб.

Увеличение или уменьшение объема производства под влиянием обновления продукции в свою очередь оказывает определенное воздействие на показатель фондоотдачи. **Изменение фондоотдачи** под влиянием обновления продукции можно показать при помощи следующей формулы:

$$\Delta Ф_H = П : ф - (П \pm \Delta П_H) : ф,$$

где $\Delta Ф_H$ - изменение фондоотдачи вследствие обновления, коп./руб.;

$ф$ - среднегодовая стоимость основных фондов, руб.

Информация, необходимая для выполнения расчетов, содержится в существующей бухгалтерской документации. Это обстоятельство даст возможность без особого труда применять предложенную методику для выявления влияния процесса обновления продукции на объем ее выпуска и показатели использования производственных ресурсов.

Одним из важнейших этапов анализа обновления продукции является анализ затрат на освоение новых видов изделий. Традиционно этот анализ начинается с общей оценки выполнения сметы указанных расходов. Далее проводится анализ по каждому объекту в разрезе элементов затрат. Однако проверить обоснованность плановой себестоимости продукции довольно сложно даже на стадии производства, а в период освоения это выполнить еще труднее. Поэтому сопоставление фактических затрат со сметными носит вспомогательный характер.

Для характеристики состава затрат и рассмотрения особенностей анализа себестоимости осваиваемой продукции важное значение имеет выделение в стадии освоения двух этапов: технического и экономического. Техническое освоение выпускаемой продукции связано с подготовкой технологического оснащения производства и перестройкой его структуры, обеспечивающих реализацию требований стандартов и технической документации к параметрам и качеству новой продукции. Период экономического освоения характеризуется достижением проектных значений экономических показателей: трудоемкости, материалоемкости, себестоимости и т.д.

Основным направлением анализа затрат на техническое освоение производства новых изделий должен явиться сравнительный их анализ по нескольким видам продукции. Если при проведении сравнительного анализа себестоимости изделий на стадии производства выбираются идентичные и аналогичные их виды, то на стадии освоения нужен иной подход. Дело в том, что подбор объектов сравнения в соответствии со сложившимися принципами сопоставимости крайне затруднителен, так как речь идет о новой продукции, порой не имеющей аналогов не только в отечественной, но и зарубежной практике. Кроме того, несопоставимость самих осваиваемых изделий в данном случае не имеет значения, ибо процесс проектирования и разработки технологии в принципе однотипен для всех видов продукции независимо от их характера.

Разумеется, величина затрат на техническое освоение отдельных видов продукции зависит от их конструкторской сложности, габаритов и других параметров отдельных изделий. Это не позволяет сопоставлять абсолютные показатели расходов. Поэтому целесообразно проводить сравнительный анализ структуры затрат на техническое освоение производства новых моделей по видам работ.

Для установления конкретных причин, определяющих различия в уровне затрат на разработку технологии изготовления новых изделий и выявления возможностей их снижения, следует провести детальный анализ расходов по видам разрабатываемых технологических процессов (механическая обработка, холодная штамповка, термообработка и т.п.). С целью уточнения путей возможного снижения затрат по названным видам необходимо:

- 1) проверить соответствие заложенных в смете норм трудоемкости выполняемых работ отраслевым нормативам времени на разработку технологических процессов;

2) выявить, имели ли место случаи нарушения графиков разработки тех-процессов и повышения вследствие этого фактической трудоемкости против норм, установленных сметой;

3) проверить соответствие квалификации работников, занятых разработкой технологии, сложности выполняемых работ.

Главные возможности сокращения затрат на проектирование технологического оснащения и разработку технологии его изготовления связаны в основном с совершенствованием конструкции осваиваемых изделий, степенью их унификации и стандартизации. Поэтому для оценки имеющихся возможностей снижения названных затрат следует проверить, проводился ли функционально-стоимостной анализ на стадии проектирования изделия и каким образом использованы его результаты.

Резервы снижения расходов на разработку и оформление материальных и трудовых нормативов сметных калькуляций себестоимости изготовления нового изделия определяются по трем основным направлениям: за счет выявления и ликвидации случаев завышения трудоемкости выполняемых работ; за счет разработки и внедрения соответствующих нормативов трудоемкости работ; за счет автоматизации расчетов.

Объем работ по испытаниям определяется их программой и зависит от числа подвергаемых испытаниям материалов, полуфабрикатов и приспособлений. Поэтому, сравнивая удельный вес расходов по этим работам, необходимо одновременно сопоставить их программы по различным изделиям. При проведении анализа следует также выявить случаи снижения затрат вследствие сокращения испытаний без достаточных на то оснований, так как это может привести к значительным потерям на стадии производства продукции.

Затраты на перепланировку цехов, вызванную освоением производства новых видов изделий, должны соответствовать общестроительным нормам на конкретные виды работ, а по перестановке и переналадке оборудования - заводским (ориентировочным) нормативам. Поэтому при анализе названных расходов следует отклонения в их удельном весе от сравниваемого изделия детализировать в двух направлениях: по объему выполненных работ и вследствие различий в применяемых нормативах затрат.

С переходом на выпуск промышленных серий начинается этап экономического освоения производства новых изделий, расходы на который выступают в форме повышенных затрат и потерь первых лет выпуска. В результате возникает необходимость разработки методики определения степени влияния обновления продукции на себестоимость. При выявлении этого влияния следует сопоставить в динамике затраты на рубль товарной продукции с коэффициентом обновления, исчисленным как отношение количества изделий, впервые серийно выпускаемых в отчетном году, к общему объему товарной продукции в этом же периоде.

Для предприятий с многономенклатурным характером производства весь процесс исследования будет разделен на четыре этапа:

1) анализ соотношения затрат на рубль всей товарной продукции с коэффициентом обновления;

2) анализ соотношения затрат на рубль как новых, так и освоенных ранее изделий с коэффициентом обновления;

3) анализ затрат на рубль отдельных видов новой продукции вследствие обновления;

4) анализ в разрезе калькуляционных статей расходов по годам.

Что касается предприятий, выпускающих один вид изделий, то в этом случае анализ зависимости себестоимости продукции от ее обновления достаточно ограничить двумя этапами: анализ затрат на рубль одного вида новой продукции; анализ в разрезе калькуляционных статей расходов по годам.

При определении влияния обновления продукции на прибыль, по нашему мнению, целесообразно умножить стоимость новой продукции в отпускных ценах на разность затрат на рубль новой и рубль освоенной продукции. Изменение влияния величины прибыли, вызванное освоением новой продукции, обычно происходит из-за разного уровня рентабельности новой и ранее освоенной продукции. Следовательно, составной частью анализа влияния обновления продукции на прибыль должно стать выявление влияния производства новой продукции на средний уровень рентабельности.

Увеличение себестоимости вновь осваиваемой продукции, возрастание потерь от брака из-за перестройки технологических процессов приводят к уменьшению и без того низкой прибыли, к снижению уровня рентабельности, к уменьшению отчислений в поощрительные фонды. Вследствие этого снижается общая материальная заинтересованность работников в результатах хозяйственной деятельности именно в тот момент, когда закладывается основа успешного выпуска продукции на протяжении ряда лет. Возникает проблема компенсации предприятию расходов на создание и производство новых изделий.

Основным источником финансирования производства новой продукции является прибыль. Важным источником в системе возмещения повышенных затрат на стадии подготовки производства и освоения новой продукции может явиться использование кредита, так как кредитная форма финансирования затрат по техническому совершенствованию производства обладает рядом преимуществ, главное из которых заключается в обеспечении рационального использования выделяемых на эти цели средств.

Степень влияния обновления на обобщающие показатели в значительной мере определяется качеством проводимого обновления и во многом зависит от самого предприятия. Если при проектировании новых изделий не в полной мере учтены конкретные производственные условия или новая конструкция не является достаточно технологичной, обычно в первые два года серийного производства наблюдается резкое скачкообразное возрастание ее себестоимости, вызванное существенными изменениями, вносимыми в конструкцию и технологию изготовления нового изделия. При качественном осуществлении обновления снижение себестоимости новых изделий происходит равномернее и его влияние на хозяйственную деятельность более или менее незаметно. Предприятие не только достигает запланированных показателей по себестоимости, прибыли и рентабельности, но и добивается их улучшения.

Систематическое проведение анализа обновления продукции и его влияния на экономические показатели деятельности предприятий содействует повышению эффективности новой продукции, сокращению расходов на подготовку ее производства и освоение. Такой анализ должен стать важнейшей функцией управления обновлением изделий, что будет способствовать повышению темпов научно-технического прогресса.

3.4.5. Управленческие решения о реструктуризации бизнеса

Анализ перспектив развития предприятия

Управленческие решения о реструктуризации бизнеса принимаются на базе его исследования, основными направлениями которого являются:

- 1) анализ перспектив развития предприятия;
- 2) анализ входных и выходных барьеров для определенного вида бизнеса;
- 3) анализ внутренней структуры бизнеса;
- 4) оценка эффективности существующей организационной структуры предприятия.

В процессе анализа перспектив развития предприятия определяются границы, в пределах которых оно способно конкурировать на рынке, а также устанавливаются все виды деятельности, то есть определяется структура бизнеса.

Согласно теории американского экономиста Портера существует четыре конкурирующие силы, влияющие на развитие бизнеса:

- 1) поставщики. Предприятиям нужно учитывать их местонахождение. В ряде случаев производство должно располагаться там, где находится сырье;
- 2) покупатели. Данный фактор требует от предприятия построения дистрибьюторской сети, без которой нельзя выйти на рынок;
- 3) заменители. Этот фактор учитывает появление на рынке новых видов продукции, вытесняющих традиционные;
- 4) новые конкуренты. Имеется в виду появление на рынке новых компаний, не занимавшихся ранее данным видом бизнеса.

Все эти факторы должны учитываться менеджерами при принятии решений о перспективах развития предприятия.

Анализ входных и выходных барьеров для определенного вида бизнеса

Входные барьеры означают низкую или высокую возможность для новых конкурентов войти в бизнес.

Выходные барьеры означают высокую или низкую возможность выйти из бизнеса.

Идеальной является такая ситуация, когда в сегменте рынка, занимаемом предприятием, высоки входные и низки выходные барьеры. Это позволяет получать высокий маржинальный доход при низком уровне риска. Обратная ситуация, характеризующаяся низкими входными и высокими выходными барьерами, напротив, означает получение низкого дохода при высоком уровне риска.

Анализ внутренней структуры бизнеса

Результатом анализа внутренней структуры бизнеса является разработка стратегии предприятия. Выделяется три вида стратегии:

1) **стратегия низких цен** применима при высокой эластичности товара. Конечной целью этой стратегии является минимизация цен на готовую продукцию, предлагаемую заказчику. Поэтому все управленческие решения, принимаемые в рамках этой стратегии, направлены на уменьшение издержек. Стратегия низких цен имеет смысл в случае, когда предприятие может себе позволить заработать деньги попозже. Существуют два обстоятельства, которые мотивируют фирму прибегнуть к этой стратегии. Во-первых, продажа основного товара сопровождается прибыльным послепродажным обслуживанием и (или) продажей дорогих запчастей. Примеров тому существует множество. В частности, во многих магазинах продают мобильный телефон за рубль, но при условии подключения к определенной сети, оказывающей услуги мобильной связи, которые стоят дорого. Таким образом, жертвуя прибылью при продаже товара, компания «отыгрывается» на услугах, связанных с этим товаром. Еще пример: самые дешевые принтеры – струйные, хотя и очень качественные. Низкую цену производитель устанавливает потому, что чернила для такого принтера стоят очень дорого.

Низкие цены могут являться препятствием для вступления на рынок. Фирма может усмотреть для себя определенные долгосрочные перспективы и устанавливает заниженные цены с целью «отпугнуть» конкурентов. В то время как высокие цены на товар привлекают конкурентов на такой рынок.

Низкие цены могут также являться оружием в борьбе с конкурентами и применяться с целью заставить конкурентов покинуть рынок;

2) **стратегия высоких цен.** Эта стратегия ориентирует предприятие на установление высоких цен и трактуется как метод «снятия сливок». Принимаемые в рамках этой стратегии управленческие решения имеют целью удовлетворить особые, повышенные, требования заказчика путем производства более качественного или эксклюзивного продукта. Используется стратегия высоких цен на сегменте рынка, где спрос малоэластичен;

3) **смешанная стратегия** предполагает использование элементов первых двух стратегий по отдельным группам товаров. Для каждой группы товаров определяется свободная ниша рынка, и в соответствии с ней выбирается первый или второй вариант стратегии.

Подобный анализ позволяет руководству выработать единую стратегию по всем видам бизнеса предприятия. Для этого, прежде всего, определяют географию каждого вида деятельности, заказчиков, покупателей - существующих и потенциальных. Наконец, обсуждают место предприятия на рынке: уровень цен и качество продукции в сравнении с конкурентами.

Оценка эффективности существующей организационной структуры предприятия

Белкаун в 1980 г. писал по поводу взаимосвязи управленческого учета и организационной структуры: «Определение элементов организационной структуры весьма существенно для правильного функционирования системы управленческого учета, в свою очередь, система управленческого учета представляет собой как бы внутреннюю систему отчетности для этой организационной структуры, способствующую трансформации последней в более эффективную структуру» [23, с. 25].

Возможны различные варианты построения организационной структуры предприятия. Одна из них (наиболее популярная в странах с развитой экономикой концепция стратегических бизнес-единиц) рассмотрена в параграфе 2.7 «Учет по центрам ответственности».

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Понятие управленческого решения. Оперативные и перспективные управленческие решения.
2. Этапы принятия управленческих решений.
3. Методы прогнозирования управленческих решений.
4. Информационная база для принятия управленческих решений.
5. Сущность и цель анализа безубыточности.
6. Математический метод (метод уравнения) расчета точки безубыточности.
7. Расчет точки безубыточности по методу маржинального дохода.
8. Графический метод определения точки безубыточности.
9. Отличия обычного и "развитого" методов переменных затрат.
10. Принятие управленческих решений об ассортименте продукции с помощью обычного и развитого метода переменных затрат.
11. Определение структуры продукции с учетом лимитирующего фактора.
12. Директ-кост и определение способа выполнения работ.
13. Экономические подходы к ценообразованию в условиях рыночной экономики. Понятие о долгосрочном и краткосрочном нижнем пределе цены.
14. Использование в ценообразовании посекционного метода распределения затрат и гибких сметных ставок.
15. Распределение косвенных затрат прямым методом.
16. Сущность распределения затрат по каскадному методу однородных секций.
17. Алгебраический метод распределения косвенных затрат.
18. Принятие решения о цене дополнительного заказа.
19. Принцип временной стоимости денег.
20. Использование информации об ожидаемой прибыли для определения учетного коэффициента окупаемости капитальных инвестиций.

21. Оценка капитальных инвестиций по дисконтированной стоимости.
22. Расчет вмененных издержек по инвестициям.
23. Исчисление срока окупаемости инвестиционного проекта.
24. Понятие и классификация финансовых инвестиций.
25. Политика управления финансовыми инвестициями.
26. Оценка инвестиционных качеств отдельных финансовых инструментов.
27. Расчет эффективности финансовых инвестиций.
28. Теоретические основы формирования системы показателей обновления продукции в условиях рынка.
29. Анализ процесса обновления как функция управления сменяемостью продукции.
30. Оценка влияния обновления продукции на основные экономические показатели деятельности предприятия.
31. Основные направления исследования бизнеса предприятия.
32. Анализ перспектив развития предприятия.
33. Анализ входных и выходных барьеров для определенного вида бизнеса.
34. Анализ внутренней структуры бизнеса.
35. Оценка эффективности существующей организационной структуры.

ТЕСТЫ

1. Вы должны решить вопрос о том, каким способом изготовить 1 300 изделий, если известно следующее: вознаграждение подрядчика определяется из расчета 80 руб. за единицу, а при выполнении задания собственными силами постоянные расходы составляют 1 500 руб., переменные на единицу изделия - 60 руб.
 - а) подрядным способом
 - б) хозяйственным способом
 - в) нет правильного ответа

2. Вам необходимо обосновать решение о том, на какой объем работ целесообразно заключить договор подряда с временным трудовым коллективом (ВТК), используя следующие данные: если предприятие самостоятельно выполняет задание, постоянные расходы составляют 12 000 руб., а переменные на единицу работ – 200 руб.; сумма вознаграждения работникам ВТК определяется из расчета 600 руб. за единицу работ.
 - а) более чем 30 единиц
 - б) более чем 60 единиц
 - в) до 30 единиц
 - г) до 60 единиц

3. Вам необходимо обосновать решение о том, на какой объем работ целесообразно заключить договор подряда с временным трудовым коллективом,

используя следующие данные: если предприятие самостоятельно выполняет задание, постоянные расходы составляют 5 000 руб., а переменные на единицу работ – 300 руб.; сумма вознаграждения работникам ВТК определяется из расчета 800 руб. за единицу работ.

- а) до 10 единиц
- б) более чем 10 единиц
- в) до 50 единиц
- г) более чем 50 единиц

4. Какие из приведенных ниже вопросов являются релевантными в случае принятия решения «производить или покупать»:

- а) удовлетворяет ли предприятие качество продукции поставщика?
- б) обеспечит ли поставщик своевременную доставку деталей?
- в) как долго поставщик не будет менять установленную цену?
- г) все приведенные выше вопросы являются релевантными.

5. В случае ограниченного количества машино-часов нужно выработать продукцию, которая:

- а) имеет наибольший маржинальный доход на единицу
- б) имеет наибольший коэффициент маржинального дохода
- в) нуждается в меньшем количестве машино-часов
- г) обеспечивает наибольший маржинальный доход на 1 машино-час

6. Принимая решение относительно сокращения сегмента, нужно рассматривать:

- а) все расходы, которые изменяются
- б) лишь переменные производственные расходы
- в) все расходы, которые остаются неизменными
- г) все расходы

7. Производственная себестоимость единицы продукции предприятия составляет 70 руб. (в частности, переменные - 49 руб.), а ее цена - 105 руб. Предприятие получило специальный заказ на производство и реализацию 1 000 единиц по цене 63 руб. В случае принятия заказа и наличия свободной мощности прибыль предприятия:

- а) возрастет на 14 000 руб.
- б) уменьшится на 7 000 руб.
- в) возрастет на 18 000 руб.
- г) уменьшится на 14 000 руб.

8. Предприятие вырабатывает и продает 8 000 единиц продукции за месяц. Суммарные производственные затраты на месяц составляют 560 000 руб., из которых 160 000 руб. – переменные, 400 000 руб. – постоянные. У предприятия имеются неиспользуемые производственные мощности для выполнения

одноразового заказа на производство 2 000 единиц за месяц. Какая наименьшая из предложенных цен будет принята компанией для этого заказа:

- а) 17 руб.
- б) 73 руб.
- в) 62 руб.
- г) 21 руб.

9. Используя алгебраический метод, оценить единицу деятельности транспортного цеха и электроподстанции:

транспортный цех: расходы до распределения – 80 000 руб.

потребление электроэнергии - 200 квт-ч. из 2000 квт-ч.

электроподстанция: расходы до распределения - 17 000 руб.

транспортные услуги - 120 т из 3000 т.

- а) 10,14 руб./т; 27,34 руб./ квт-ч
- б) 27,34 руб./т; 10,14 руб./ квт-ч
- в) 17,34 руб./т; 10,14 руб./ квт-ч
- г) 27,34 руб./т; 12,14 руб./ квт-ч

10. Используя алгебраический метод, оцените единицу деятельности ремонтного цеха и парокотельной:

ремонтный цех: расходы до распределения – 38 000 руб.

потребление пара - 100 м³ из 20000 м³

парокотельная: расходы до распределения - 17 000 руб.

ремонтные работы - 120 чел.-ч. из 3000 чел.-ч.

- а) 0,93 руб./чел.-ч.; 12,70 руб./ м³
- б) 12,70 руб./чел.-ч.; 1,93 руб./ м³
- в) 14,70 руб./чел.-ч.; 0,93 руб./ м³
- г) 12,70 руб./чел.-ч.; 0,93 руб./ м³

11. Производственная себестоимость деталей, которые изготавливает предприятие, составляет 9,4 руб. (в частности, постоянные расходы - 3,8 руб.). Другое предприятие предлагает поставлять эти детали по цене 7 руб. Общие расходы предприятия на одну деталь в случае ее приобретения составят, руб.:

- а) 5,6
- б) 7,0
- в) 10,8
- г) 16,4

12. Руководство предприятия решает вопрос о внедрении инвестиции, которая характеризуется следующими данными:

Стоимость инвестиции	50 000 руб.
Остаточная стоимость по истечении 5 лет	10 000 руб.
Текущая стоимость 1 руб. при ставке 12% за 5 лет	3,60
Текущая стоимость 1 руб. через 5 лет при ставке 12%	0,57.

Какой должна быть ежегодная экономия, необходимая для получения 12% прибыли на инвестицию:

- а) 10 624 руб.
- б) 11 111 руб.
- в) 12 306 руб.
- г) 13 889 руб.

ОТВЕТЫ НА ТЕСТЫ

1 – б	7 – а
2 – в	8 – г
3 – а	9 – б
4 – г	10 – г
5 – г	11 – б
6 – б	12 – в

РЕШЕНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

1. Вознаграждение подрядчика = 80 руб./ед. × 1300 ед. = 104 000 руб.

Расходы при выполнении задания собственными силами = 1500 руб. + 60 руб./ед. × 1300 ед. = 79 500 руб.

Таким образом, в случае изготовления 1300 единиц продукции более экономичным является хозяйственный способ.

2. X - объем производства, при котором расходы одинаковые для подрядного и хозяйственного способов.

Вознаграждение временного трудового коллектива = 600 X

Расходы при хозяйственном способе = 12 000 + 200 X

$$600 X = 12 000 + 200 X$$

$$400 X = 12 000$$

$$X = 30 \text{ единиц.}$$

Договор подряда с временным трудовым коллективом целесообразно заключить на объем производства до 30 единиц.

3. X - объем производства, при котором расходы одинаковые для подрядного и хозяйственного способов.

Вознаграждение временного трудового коллектива = 800 X

Расходы при хозяйственном способе = 5 000 + 300 X

$$800 X = 5 000 + 300 X$$

$$500 X = 5 000$$

$$X = 10 \text{ единиц.}$$

Договор подряда с временным трудовым коллективом целесообразно заключить на объем производства до 10 единиц.

7. Маржинальный доход специального заказа = доход от реализации продукции по специальному заказу - переменные расходы по специальному заказу = 63 руб./ед. × 1000 ед. - 49 руб./ед. × 1000 ед. = 63000 руб. - 49000 руб. = 14000 руб.

На эту сумму возрастет прибыль предприятия в случае принятия специального заказа.

8. Предприятие, которое имеет неиспользуемые производственные мощности, может принять одноразовый заказ на производство 2 000 единиц в месяц без дополнительных постоянных расходов. Поскольку постоянные расходы, которые уже несет предприятие, покрываются ценой основного заказа, наименьшая цена одноразового заказа должна перекрыть переменные расходы на единицу продукции (160 000 руб. : 8 000 ед. = 20 руб./ед.) и обеспечить хотя бы 1 руб. прибыли. Таким образом, наименьшая цена равняется 21 руб.

9. ТР - общие расходы транспортного цеха; ЭС - общие расходы электростанции.

$$\text{ТР} = 80000 + (200 : 2000) \text{ЭС}$$

$$\text{ЭС} = 17000 + (120 : 3000) \text{ТР}$$

$$\text{ТР} = 80000 + 0,1 (17000 + 0,04\text{ТР}) = 80000 + 1700 + 0,004\text{ТР}$$

$$\text{ТР} = 81700 : 0,996 = 82028 \text{ руб.}$$

Единица деятельности транспортного цеха = 82028 руб. : 3000 т = 27,34 руб./т.

$$\text{ЭС} = 17000 + 0,04 \times 82028 = 17000 + 3281 = 20281 \text{ руб.}$$

Единица деятельности электростанции = 20281 руб. : 2000 квт-час = 10,14 руб./квт-час.

10. РЦ – общие расходы ремонтного цеха; ПК - общие расходы парокотельной.

$$\text{РЦ} = 38000 + (100 : 20000) \text{ПК}$$

$$\text{ПК} = 17000 + (120 : 3000) \text{РЦ}$$

$$\text{РЦ} = 38000 + 0,005 (17000 + 0,04 \text{РЦ}) = 38000 + 85 + 0,0002 \text{РЦ}$$

$$\text{РЦ} = 38085 : 0,9998 = 38093 \text{ руб.}$$

Единица деятельности ремонтного цеха = 38093 руб. : 3000 чел.-ч. = 12,70 руб./чел.-ч.

$$\text{ПК} = 17000 + 0,04 \times 38093 = 17000 + 1524 = 18524 \text{ руб.}$$

Единица деятельности парокотельной = 18524 руб. : 20000 м³ = 0,93 руб./м³.

12. Р - ежегодная экономия денежных потоков.

Дисконтированная стоимость инвестиции состоит из дисконтированной ежегодной экономии и дисконтированной остаточной стоимости инвестиции:

$$R \times 3,60 + 10\,000 \times 0,57 = 50\,000,$$

$$\text{отсюда } R = (50\,000 - 5\,700) : 3,60 = 12\,306 \text{ руб.}$$

РАЗДЕЛ 2
МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ
ЗАНЯТИЙ И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ ПО КУРСУ
«УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ»

4.1. СИТУАЦИОННЫЕ ЗАДАЧИ

Вариант 1

1. Вы должны решить вопрос о том, каким способом изготовить 1000 изделий, если известно следующее: вознаграждение подрядчика определяется из расчета 90 руб. за единицу, а при выполнении задания собственными силами постоянные расходы составляют 1500 руб., переменные на единицу изделия – 50 руб.

2. Вы являетесь работником группы управленческого учета. Вам необходимо разработать рекомендации об увеличении или снижении объемов производства отдельных видов продукции, рассчитав их рентабельность обычным и «развитым» методами переменных (прямых) затрат. Сделать выводы об эффективности одного и другого метода.

Исходные данные для определения рентабельности изделий (руб.):

№ п/п	Показатели	Виды продукции			Итого
		А	Б	В	
1.	Выручка от реализации по отпускным ценам	12000	9000	8000	?
2.	Переменные затраты	7000	5000	4000	?
3.	Специфические постоянные расходы	1000	2000	800	?
4.	Общие постоянные расходы	-	-	-	4200

Вариант 2

1. Из бюджета продаж корпорации следует, что в октябре рассчитывают продать 25000 единиц продукта А и 30000 единиц продукта В. Цена продажи продукта А составляет 25 руб., а продукта В – 30 руб. Отдел продаж получает 5% комиссионных от продажи продукта А и 9% - от продажи продукта В. Сколько комиссионных планируется в бюджете получить от продажи за месяц?

2. Предприятие использует систему «стандарт-костинг». Нормативные переменные затраты на единицу готового изделия следующие (руб.):

Прямые материалы (3 кв. м × 12,50 руб./кв.м)	37,50
Прямой труд (1,2 часа × 9 руб./час)	10,80
Переменные общепроизводственные расходы (1,2 часа × 5 руб./час)	6,00

Нормативные переменные затраты на единицу 54,30

Нормальная мощность составляет 15000 часов прямого труда, бюджетные постоянные общепроизводственные расходы за год равны 54000 руб. В течение года компания произвела и продала 12200 единиц готовой продукции. Известна следующая информация о связанных с производством хозяйственных операциях:

было закуплено и использовано 37500 кв.м прямых материалов, покупная цена составила 12,40 руб. за 1 кв. м;

затраты прямого труда составили 15250 часов, средняя ставка оплаты прямого труда – 9,20 руб. за 1 час;

фактические общепроизводственные расходы за период составили 128 200 руб.

Требуется рассчитать:

- отклонение по ставке оплаты прямого труда;
- отклонение по производительности прямого труда.

Вариант 3

1. Компания имеет множество мелких дебиторов. Клерк может обработать 2000 счетов покупателей в месяц. В компании работает 30 бухгалтеров с годовым окладом 9600 руб. каждому и их число изменяться не будет, хотя прогноз по следующему году предсказывает сокращение количества покупателей с 59900 до 56300 в месяц. Проведите бюджетирование заработной платы по методу постоянных регулируемых затрат.

2. Ниже представлен отчет о финансовых результатах фирмы:

Показатели	Сумма, тыс. руб.	
	Частная	Общая
Выручка		800
Вычитаемые расходы:		
Переменные	490	
Постоянные	250	740
Чистая прибыль		60

Допустим, что процентное соотношение переменных и постоянных расходов к выручке остается неизменным. Определите, какую выручку нужно получить, чтобы достичь «мертвой» точки, если постоянные расходы увеличатся на 90 тыс. руб.

Вариант 4

1. Постоянные затраты 20000 руб., цена – 20 руб./ед., переменные расходы – 15 руб./ед. Определить, какой объем продукции нужно реализовать, чтобы получить прибыль в сумме 5000 руб.

2. Вы выполняете обязанности руководителя группы управленческого учета. Вам необходимо принять решение о том, на какой объем работ целесообразно заключить договор подряда с временным трудовым коллективом (ВТК), используя следующие данные:

1) если предприятие самостоятельно выполняет задание, постоянные расходы составляют 12000 руб., а переменные на единицу работ – 200 руб.

2) сумма вознаграждения работникам ВТК определяется из расчета 600 руб. за единицу работ. Построить график зависимости затрат от объема работ, который наглядно проиллюстрирует выгодность той или иной ситуации до определенного момента.

Вариант 5

1. Затраты на основные материалы составляют 30000 руб., а амортизация оборудования – 60000 руб. Указанные расходы относятся равномерно к произведенным 600 тыс. единиц. Определите, каковы средние расходы основных материалов и амортизации на единицу продукции. Сделайте также расчет для следующего года, предполагая, что будет произведено 900 тыс. единиц продукции.

2. Используя алгебраический метод, оценить единицу деятельности транспортного цеха и электроподстанции:

транспортный цех: расходы до распределения -	80000 руб.
потребление электроэнергии -	200 квт/ч из 2000 квт/ч
электроподстанция: расходы до распределения -	17000 руб.
транспортные услуги -	120 т из 3000 т.

Вариант 6

1. Фабрика желает сократить свои запасы определенного вида прямых материалов на 40%. Запасы этого вида материалов в начале бюджетного периода составляют 120000 кг. Фабрика планирует произвести 84000 единиц продукта. На каждую единицу готового продукта требуется 2,5 кг прямого материала. Сколько этого материала необходимо закупить в течение бюджетного периода?

2. Предприятие использует систему «стандарт-костинг». Нормативные переменные затраты на единицу готового изделия следующие (руб.):

Прямые материалы (3 кв. м × 12,50 руб./кв.м)	37,50
Прямой труд (1,2 часа × 9 руб./час)	10,80
Переменные ОПР (1,2 часа × 5 руб./час)	<u>6,00</u>
Нормативные переменные затраты на единицу	54,30

Нормальная мощность составляет 15000 часов прямого труда, бюджетные постоянные общепроизводственные расходы за год равны 54000 руб. В течение года компания произвела и продала 12200 единиц готовой продукции. Известна следующая информация о связанных с производством хозяйственных операциях:

было закуплено и использовано 37500 кв. м прямых материалов, покупная цена составила 12,40 руб. за 1 кв. м;

затраты прямого труда составили 15250 часов, средняя ставка оплаты прямого труда – 9,20 руб. за 1 час;

фактические общепроизводственные расходы за период составили 128 200 руб.

Требуется рассчитать:

- 1) нормативные часы на фактический выпуск;
- 2) нормативный коэффициент постоянных общепроизводственных расходов.

Вариант 7

1. В течение бюджетного периода производственная компания рассчитывает продать товар в кредит на сумму 219 000 руб. и получить за продажу

143 500 руб. Предполагается, что других поступлений денежных средств не ожидается, что общая сумма выплат и платежей в бюджетном периоде составит 179 000 руб. и что сальдо счета «Денежные средства» должно равняться минимум 10 000 руб. Какую сумму необходимо дополнительно привлечь в бюджетном периоде?

2. Используя алгебраический метод, оцените единицу деятельности ремонтного цеха и парокотельной:

ремонтный цех: расходы до распределения - 80000 руб.
 потребление пара - 100 м³ из 20000 м³
 парокотельная: расходы до распределения - 70000 руб.
 ремонтные работы - 300 чел./час из 3000 чел./час.

Вариант 8

1. Один из цехов завода имеет следующие сведения о затратах на электроэнергию и отработанных машино-часах за прошлые месяцы:

Месяц	Затраты на электроэнергию, руб.	Отработанные машино-часы, тыс. час.
Январь	6400	11
Февраль	5800	10
Март	6000	9
Апрель	5200	8
Май	6000	10
Июнь	6600	11
Июль	4600	7
Август	5000	8

Требуется:

составить гибкую смету затрат на электроэнергию, используя метод наименьших квадратов;

сделать оценку затрат на сентябрь из расчета 10500 отработанных машино-часов.

2. Используя алгебраический метод, оцените единицу деятельности ремонтного цеха и парокотельной:

ремонтный цех: расходы до распределения - 35000 руб.
 потребление пара - 100 м³ из 10000 м³
 парокотельная: расходы до распределения - 27000 руб.
 ремонтные работы - 120 чел./час из 1200 чел./час.

Вариант 9

1. Затраты на основные материалы составляют 45000 руб., а амортизация оборудования - 50000 руб. Указанные расходы относятся равномерно к произведенным 900 тыс. единиц. Определите, каковы средние расходы основных материалов и амортизации на единицу продукции. Сделайте также расчет для

следующего года, предполагая, что будет произведено 1000 тыс. единиц продукции.

2. Вы являетесь работником группы управленческого учета. Вам необходимо разработать рекомендации об увеличении или снижении объемов производства отдельных видов продукции, рассчитав их рентабельность обычным и “развитым” методами переменных (прямых) затрат. Сделать выводы об эффективности одного и другого метода.

Исходные данные для определения рентабельности изделий (руб.):

№ п/п	Показатели	Виды продукции			Итого
		А	Б	В	
1.	Выручка от реализации по отпускным ценам	10000	8000	2000	?
2.	Переменные затраты	6000	4000	800	?
3.	Специфические постоянные расходы	1000	2000	800	?
4.	Общие постоянные расходы	-	-	-	4200

Вариант 10

1. Вы выполняете обязанности руководителя группы управленческого учета. Вам необходимо принять решение о том, на какой объем работ целесообразно заключить договор подряда с временным трудовым коллективом (ВТК), используя следующие данные:

1) если предприятие самостоятельно выполняет задание, постоянные расходы составляют 5000 руб., а переменные на единицу работ – 300 руб.

2) сумма вознаграждения работникам ВТК определяется из расчета 800 руб. за единицу работ. Построить график зависимости затрат от объема работ, который наглядно проиллюстрирует выгодность той или иной ситуации до определенного момента.

2. Компания имеет начальные запасы определенного товара 20000 единиц. В конце бюджетного периода она планирует конечные запасы 14500 единиц этого товара и произвести 59000 единиц. Определите планируемый объем продаж.

Вариант 11

1. Компания имеет начальные запасы определенного товара 40000 единиц. В конце бюджетного периода она планирует конечные запасы 41500 единиц этого товара и произвести 108000 единиц. Определите планируемый объем продаж.

2. Используя алгебраический метод, оценить единицу деятельности ремонтного цеха и парокотельной:

ремонтный цех: расходы до распределения - 10580 руб.
 потребление пара - 500 м³ из 20000 м³
 парокотельная: расходы до распределения - 40900 руб.
 ремонтные работы - 800 чел./час из 4000 чел./час.

Вариант 12

1. Предприятие использует систему «стандарт-костинг». Нормативные переменные затраты на единицу готового изделия следующие (руб.):

Прямые материалы (3 кв. м × 12,50 руб./кв.м)	37,50
Прямой труд (1,2 часа × 9 руб./час)	10,80
Переменные ОПР (1,2 часа × 5 руб./час)	<u>6,00</u>
Нормативные переменные затраты на единицу	54,30

Нормальная мощность составляет 15000 часов прямого труда, бюджетные постоянные общепроизводственные расходы за год равны 54000 руб. В течение года компания произвела и продала 12200 единиц готовой продукции. Известна следующая информация о связанных с производством хозяйственных операциях:

было закуплено и использовано 37500 кв.м прямых материалов, покупная цена составила 12,40 руб. за 1 кв. м;

затраты прямого труда составили 15250 часов, средняя ставка оплаты прямого труда – 9,20 руб. за 1 час;

фактические общепроизводственные расходы за период составили 128 200 руб.

Требуется рассчитать:

1) отклонение по ставке оплаты прямого труда;
отклонение по производительности прямого труда.

2. Предприятие планирует продавать продукцию по 37 руб. за единицу. Переменные затраты предусмотрены в сумме 25 руб. за единицу. Постоянные затраты составляют 210400 руб. Сколько единиц продукции необходимо продать за месяц, чтобы предприятие получило 6000 руб. прибыли?

Вариант 13

1. Используя алгебраический метод, оценить единицу деятельности ремонтного цеха и парокотельной:

ремонтный цех: расходы до распределения -	25000 руб.
потребление пара -	200 м ³ из 20000 м ³
парокотельная: расходы до распределения -	30000 руб.
ремонтные работы -	500 чел./час из 3000 чел./час.

2. Предприятие планирует продавать продукцию по 30 руб. за единицу. Переменные затраты предусмотрены в сумме 21 руб. за единицу. Постоянные затраты составляют 31400 руб. Сколько единиц продукции необходимо продать за месяц, чтобы предприятие получило 3000 руб. прибыли при условии увеличения затрат на рекламу на 1200 руб.?

Вариант 14

1. Предприятие использует систему «стандарт-костинг». Нормативные переменные затраты на единицу готового изделия следующие (руб.):

Прямые материалы (3 кв. м × 12,50 руб./кв.м)	37,50
Прямой труд (1,2 часа × 9 руб./час)	10,80
Переменные ОПР (1,2 часа × 5 руб./час)	<u>6,00</u>

Нормативные переменные затраты на единицу 54,30

Нормальная мощность составляет 15000 часов прямого труда, бюджетные постоянные общепроизводственные расходы за год равны 54000 руб. В течение года компания произвела и продала 12200 единиц готовой продукции. Известна следующая информация о связанных с производством хозяйственных операциях:

было закуплено и использовано 37500 кв. м прямых материалов, покупная цена составила 12,40 руб. за 1 кв. м;

затраты прямого труда составили 15250 часов, средняя ставка оплаты прямого труда – 9,20 руб. за 1 час;

фактические общепроизводственные расходы за период составили 128 200 руб.

Требуется рассчитать:

отклонение по цене прямых материалов;

отклонение по использованию прямых материалов.

2. Фабрика желает сократить свои запасы определенного вида прямых материалов на 50%. Запасы этого вида материалов в начале бюджетного периода составляют 200 000 галлонов. Фабрика планирует произвести 95 000 единиц продукта. На каждую единицу готового продукта требуется 2,5 галлона прямого материала. Сколько этого материала необходимо закупить в течение бюджетного периода?

Вариант 15

Ниже представлен отчет о финансовых результатах фирмы:

Показатели	Сумма, тыс. руб.	
	Частная	Общая
Выручка		800
Вычитаемые расходы:		
Переменные	490	
Постоянные	250	740
Чистая прибыль		60

Допустим, что процентное соотношение переменных и постоянных расходов к выручке остается неизменным. Определите, какую выручку нужно получить, чтобы достичь мертвой точки, если постоянные расходы увеличатся на 90 тыс. руб.

2. Предприятие планирует продавать продукцию по 37 руб. за единицу. Переменные затраты предусмотрены в сумме 25 руб. за единицу. Постоянные затраты составляют 210400 руб. Сколько единиц продукции необходимо продать за месяц, чтобы предприятие получило 6000 руб. прибыли?

Вариант 16

1. Предприятие использует систему «стандарт-костинг». Нормативные переменные затраты на единицу готового изделия следующие (руб.):

Прямые материалы (3 кв. м × 12,50 руб./кв.м) 37,50

Прямой труд (1,2 часа × 9 руб./час) 10,80

Переменные ОПР (1,2 часа × 5 руб./час) 6,00

Нормативные переменные затраты на единицу 54,30

Нормальная мощность составляет 15000 часов прямого труда, бюджетные постоянные общепроизводственные расходы за год равны 54000 руб. В течение года компания произвела и продала 12200 единиц готовой продукции. Известна следующая информация о связанных с производством хозяйственных операциях:

было закуплено и использовано 37500 кв. м прямых материалов, покупная цена составила 12,40 руб. за 1 кв. м;

затраты прямого труда составили 15250 часов, средняя ставка оплаты прямого труда – 9,20 руб. за 1 час;

фактические общепроизводственные расходы за период составили 128 200 руб.

Требуется рассчитать:

нормативные часы на фактический выпуск;

2) нормативный коэффициент постоянных ОПР.

2. Используя алгебраический метод, оценить единицу деятельности ремонтного цеха и парокотельной:

ремонтный цех: расходы до распределения - 5800 руб.

потребление пара - 300 м³ из 30000 м³

парокотельная: расходы до распределения - 4000 руб.

ремонтные работы - 200 чел./час из 2000 чел./час.

Вариант 17

1. Предприятие планирует продавать продукцию по 30 руб. за единицу. Переменные затраты предусмотрены в сумме 21 руб. за единицу. Постоянные затраты составляют 31400 руб. Сколько единиц продукции необходимо продать за месяц, чтобы предприятие получило 3000 руб. прибыли при условии увеличения затрат на рекламу на 1200 руб.?

2. Затраты на основные материалы составляют 30000 руб., а амортизация оборудования – 60000 руб. Указанные расходы относятся равномерно к произведенным 600 тыс. единиц. Определите, каковы средние расходы основных материалов и амортизации на единицу продукции. Сделайте также расчет для следующего года, предполагая, что будет произведено 900 тыс. единиц продукции.

Вариант 18

1. Используя алгебраический метод, оценить единицу деятельности транспортного цеха и электроподстанции:

транспортный цех: расходы до распределения - 80000 руб.

потребление электроэнергии - 300 квт/ч из 6000 квт/ч

электроподстанция: расходы до распределения - 17000 руб.

транспортные услуги - 240 т из 3000 т.

2. Вы выполняете обязанности руководителя группы управленческого учета. Вам необходимо принять решение о том, на какой объем работ целесо-

образно заключить договор подряда с временным трудовым коллективом (ВТК), используя следующие данные:

1) если предприятие самостоятельно выполняет задание, постоянные расходы составляют 5000 руб., а переменные на единицу работ – 300 руб.

2) сумма вознаграждения работникам ВТК определяется из расчета 800 руб. за единицу работ. Построить график зависимости затрат от объема работ, который наглядно проиллюстрирует выгодность той или иной ситуации до определенного момента.

Вариант 19

1. Вы являетесь работником группы управленческого учета. Вам необходимо разработать рекомендации об увеличении или снижении объемов производства отдельных видов продукции, рассчитав их рентабельность обычным и «развитым» методами переменных (прямых) затрат. Сделать выводы об эффективности одного и другого метода.

Исходные данные для определения рентабельности изделий (руб.):

№ п/п	Показатели	Виды продукции			Итого
		А	Б	В	
1.	Выручка от реализации по отпускным ценам	1000	8000	2000	?
2.	Переменные затраты	6000	4000	800	?
3.	Специфические постоянные расходы	1000	2000	800	?
4.	Общие постоянные расходы	-	-	-	4200

2. Из бюджета продаж корпорации следует, что в октябре рассчитывают продать 12000 единиц продукта А и 15000 единиц продукта В. Цена продажи продукта А составляет 44 руб., а продукта В – 26 руб. Отдел продаж получает 3% комиссионных от продажи продукта А и 7% - от продажи продукта В. Сколько комиссионных планируется в бюджете получить от продажи за месяц?

Вариант 20

1. Используя алгебраический метод, оцените единицу деятельности ремонтного цеха и парокотельной:

ремонтный цех: расходы до распределения - 8000 руб.
 потребление пара - 100 м³ из 10000 м³
 парокотельная: расходы до распределения - 9000 руб.
 ремонтные работы - 200 чел./час из 3000 чел./час.

2. Предприятие использует систему «стандарт-костинг». Нормативные переменные затраты на единицу готового изделия следующие (руб.):

Прямые материалы (3 кв. м × 12,50 руб./кв.м) 37,50
 Прямой труд (1,2 часа × 9 руб./час) 10,80
 Переменные ОПР (1,2 часа × 5 руб./час) 6,00
 Нормативные переменные затраты на единицу 54,30

Нормальная мощность составляет 15000 часов прямого труда, бюджетные постоянные общепроизводственные расходы за год равны 54000 руб. В течение года компания произвела и продала 12200 единиц готовой продукции. Известна следующая информация о связанных с производством хозяйственных операциях:

было закуплено и использовано 37500 кв. м прямых материалов, покупная цена составила 12,40 руб. за 1 кв. м;

затраты прямого труда составили 15250 часов, средняя ставка оплаты прямого труда – 9,20 руб. за 1 час;

- фактические общепроизводственные расходы за период составили 128 200 руб.

Требуется рассчитать:

- отклонение по цене прямых материалов;

- отклонение по использованию прямых материалов.

Вариант 21

1. Предприятие планирует продавать продукцию по 37 руб. за единицу. Переменные затраты предусмотрены в сумме 25 руб. за единицу. Постоянные затраты составляют 210400 руб. Сколько единиц продукции необходимо продать за месяц, чтобы предприятие получило 6000 руб. прибыли?

2. Один из цехов завода имеет следующие сведения о затратах на электроэнергию и отработанных машино-часах за прошлые месяцы:

Месяц	Затраты на электроэнергию, руб.	Отработанные машино-часы, тыс. час.
Январь	6400	11
Февраль	5800	10
Март	6000	9
Апрель	5200	8
Май	6000	10
Июнь	6600	11
Июль	4600	7
Август	5000	8

Требуется:

1) составить гибкую смету затрат на электроэнергию, используя метод наименьших квадратов;

2) сделать оценку затрат на сентябрь из расчета 10500 отработанных машино-часов.

Вариант 22

1. Вы выполняете обязанности руководителя группы управленческого учета. Вам необходимо принять решение о том, на какой объем работ целесообразно заключить договор подряда с временным трудовым коллективом (ВТК), используя следующие данные:

1) если предприятие самостоятельно выполняет задание, постоянные расходы составляют 12000 руб., а переменные на единицу работ –200 руб.

2) сумма вознаграждения работникам ВТК определяется из расчета 600 руб. за единицу работ. Построить график зависимости затрат от объема работ, который наглядно проиллюстрирует выгодность той или иной ситуации до определенного момента.

2. Компания имеет множество мелких дебиторов. Клерк может обработать 2000 счетов покупателей в месяц. В компании работает 30 бухгалтеров с годовым окладом 9600 руб. каждому и их число изменяться не будет, хотя прогноз по следующему году предсказывает сокращение количества покупателей с 59900 до 56300 в месяц. Проведите бюджетирование заработной платы по методу постоянных регулируемых затрат.

Вариант 23

1. Используя алгебраический метод, оценить единицу деятельности ремонтного цеха и парокотельной:

ремонтный цех: расходы до распределения - 5800 руб.
потребление пара - 150 м³ из 30000 м³
парокотельная: расходы до распределения - 6900 руб.
ремонтные работы - 400 чел./час из 4000 чел./час.

2. Затраты на основные материалы составляют 45 000 руб., а амортизация оборудования – 50 000 руб. Указанные расходы относятся равномерно к произведенным 900 тыс. единиц. Определите, каковы средние расходы основных материалов и амортизации на единицу продукции. Сделайте также расчет для следующего года, предполагая, что будет произведено 1000 тыс. единиц продукции.

Вариант 24

1. Предприятие планирует продавать продукцию по 27 руб. за единицу. Переменные затраты предусмотрены в сумме 15 руб. за единицу. Постоянные затраты составляют 190040 руб. Рассчитайте критический объем реализации в натуральном измерении.

2. Вы должны решить вопрос о том, каким способом изготовить 100 изделий, если известно следующее: вознаграждение подрядчика определяется из расчета 70 руб. за единицу, а при выполнении задания собственными силами постоянные расходы составляют 2500 руб., переменные на единицу изделия – 50 руб.

Вариант 25

1. Вы должны решить вопрос о том, каким способом изготовить 200 изделий, если известно следующее: вознаграждение подрядчика определяется из расчета 20 руб. за единицу, а при выполнении задания собственными силами постоянные расходы составляют 1500 руб., переменные на единицу изделия – 10 руб.

2. Используя алгебраический метод, оценить единицу деятельности ремонтного цеха и парокотельной:

ремонтный цех: расходы до распределения - 3500 руб.
 потребление пара - 200 м³ из 20000 м³
 парокотельная: расходы до распределения - 4000 руб.
 ремонтные работы - 300 чел./час. из 3000 чел./час.

4.2. КОМПЛЕКСНЫЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИМЕРЫ

Студентам необходимо решить кейсы, исходя из представленной ниже информации. Работа предприятия строится по трем основным направлениям:

- **отдел закупок и снабжения** оформляет заказы, приобретает сырье, а также поддерживает необходимый уровень запасов; его деятельность связана с расходами на хранение сырья и готовых изделий;

- **производственный отдел** имеет три сектора:

а) участок технического обслуживания обеспечивает уход и ремонт оборудования на складах, в производственном отделе, а также оборудования участка доставки;

б) цех Д1 производит узлы С1 и С2 из сырья М1;

в) цех Д2 производит изделия А и Б из узлов С1 и С2, а также из сырья М2.

- **отдел сбыта** принимает заказы и осуществляет доставку на вокзал готовой продукции.

Имеется складской запас узлов С1 и С2.

Таблица 1

Исходные данные о производственном процессе

Цех Д1	Узел С1	Узел С2
Сырье М1	1 кг	2 кг
Затраты ручного труда Д1	3 часа	2 часа
Затраты машинного времени Д1	1 час	0,5 часа
Цех Д2	Изделие А	Изделие Б
Узел С1	1 единица	—
Узел С2	2 единицы	1 единица
Сырье М2	1 кг	3кг
Затраты ручного труда Д2	5 часов	3 часа
Затраты машинного времени Д2	10 часов	12 часов

Вы решили произвести калькулирование себестоимости готовых изделий, избрав для отражения косвенных расходов четыре основных сектора, один вспомогательный сектор, а также выделив отдельно административные расходы.

В качестве единиц измерения были приняты:

1) для основных секторов:

а) отдел закупок и снабжения - 1 кг приобретенных материалов;

б) цех Д1 - 1 час ручного труда, поскольку этот цех использует большое количество ручного труда;

в) цех Д2 - 1 час машинного времени, так как уровень автоматизации цеха Д2 высокий;

г) отдел сбыта - 100 руб. дохода от реализации, потому что работники отдела сбыта получают вознаграждение исходя из величины дохода от реализации,

2) для вспомогательного сектора (участок технического обслуживания) - количество часов услуг, предоставленных другим секторам.

Таблица 2

Состояние запасов на 30 ноября

Виды запасов	Количество	Цена, руб., коп.	Стоимость, руб., коп.
Сырье:			
М1	2000	29	
М2	3000	31,33	
Узлы:			
С1	1000	103	
С2	1000	110	
Готовые изделия:			
А	300	506	
Б	1500	332	

Закупки в декабре:

М1: 6000 кг, за которые поставщик выставил счет по 20 руб. за кг,

М2: 8000 кг, за которые поставщик выставил счет по 30 руб. за кг.

Запасы оценены с использованием способа средневзвешенной цены. Результаты работы в декабре:

Узел С1: 1000 ед.

Узел С2: 3000 ед.

Изделие А: 900 ед.

Изделие Б: 1500 ед.

Незавершенное производство отсутствует как на 30 ноября, так и на конец декабря.

Реализация в декабре:

изделие А: 1000 ед. по 650 руб.

изделие Б: 1800 ед. по 400 руб.

Косвенные расходы (руб.):

Сектор техобслуживания и ремонта 18000

Отдел закупок и снабжения 68000

Цех Д1 102000

Цех Д2	181000
Отдел сбыта	39100
ВСЕГО	?

Сектор технического обслуживания в течение месяца проработал 360 часов,

в т.ч.:

- для отдела закупок и снабжения	40 ч.
- для цеха Д1	120ч.
- для цеха Д2	160ч,
- для отдела сбыта	40 ч.

Административные расходы за период - 50000 руб.

Зарботная плата рабочих производственных цехов выплачивается ежемесячно; в декабре она составила 270000 руб.

Кейс 1. Рассчитайте стоимость одного часа ручного труда.

Кейс 2. Распределите затраты дополнительной секции в таблице 3.

Таблица 3

Распределение затрат дополнительной секции прямым методом

№	Показатели	Участок тех. обслуживания	Отдел закупок	Цех Д1	Цех Д2	Отдел сбыта
1	Суммарные косвенные затраты					
2	Распределение затрат на техническое обслуживание					
3	Итого после распределения					
4	Количество рабочих единиц	X				
5	Стоимость единицы деятельности	X				

Кейс 3. Оцените производственные запасы, заполнив таблицы 4 и 5.

Таблица 4

Оценка сырья

№	Показатели	Сырье М1	Сырье М2
1	Запасы на начало периода		
2	Пополнение запасов*		
3	Итого в наличии		

4	Средневзвешенная цена единицы запасов		
5	Израсходовано на изготовление: узлов С1 (по сырью М1) изделия А (по сырью М2)		
6	Израсходовано на изготовление: узлов С2 (по сырью М1) изделия Б (по сырью М2)		
7	Итого израсходовано (п.5+п.6)		
8	Запасы на конец периода		

*Сырье поступает на склад по фактической себестоимости (цена приобретения + ТЗР, то есть затраты отдела закупок).

Таблица 5

Оценка узлов

№	Показатели	Узел С1	Узел С2
1	Запасы на начало периода		
2	Пополнение запасов**		
3	Итого в наличии		
4	Средневзвешенная цена единицы запасов		
5	Израсходовано на изготовление изделия А		
6	Израсходовано на изготовление изделия Б		
7	Итого израсходовано		
8	Запасы на конец периода		

** Производственная себестоимость узла = прямые материальные расходы + прямые расходы на оплату труда + общепроизводственные расходы

Кейс 4. Определите затраты на производство готовых изделий А и Б в таблице 6.

Таблица 6

Затраты на производство изделий

№	Показатели	Изделие А	Изделие Б
1	Прямые затраты на единицу изделия: -узел С 1		

	- узел С2 - сырье М2 - прямые затраты ручного		
2	Косвенные расходы цеха Д2 на единицу продукции		
3	Итого затрат на единицу изделий		
4	Количество произведенных изделий		
5	Фактическая производственная себестоимость готовой продукции		
6	Количество реализованных изделий		
7	Фактическая производственная себестоимость реализованной продукции		

Кейс 5. Составьте отчет о финансовых результатах отдельно по изделиям А и Б и по предприятию в целом.

Таблица 7

Отчет о финансовых результатах

(руб.)

№	Показатели	Изделие А	Изделие Б	Итого
1	Чистый доход от реализации			
2	Себестоимость реализованной продукции			
3	Маржа			
4	Административные расходы	X	X	
5	Расходы на сбыт	X	X	
6	Финансовый результат	X	X	

4.3. РЕШЕНИЕ КОМПЛЕКСНЫХ ПРАКТИЧЕСКИХ ПРИМЕРОВ

Таблица 2

Состояние запасов на 30 ноября

Виды запасов	Количество	Цена, руб., коп.	Стоимость, руб., коп.
Сырье:			
М1	2000	29	58000
М2	3000	31,33	93990
Узлы:			
С1	1000	103	103000
С2	1000	110	110000
Готовые изделия:			
А	300	506	151800
Б	1500	332	498000

Кейс 1. Стоимость одного часа ручного труда = 270000 руб. : (3 чел-час/ед. × 1000 ед. + 2 чел-час/ед. × 3000 ед. + 5 чел-час/ед. × 900 ед. + 3 чел-час/ед. × 1500 ед.) = 270000 руб. : 18000 чел-час = 15 руб./чел-час

Кейс 2. Себестоимость 1 часа технического обслуживания = 18000 руб. : 360 час. = 50 руб./час.

Таблица 3

Распределение затрат дополнительной секции

№	Показатели	Участок тех. обслуживания	Отдел закупок	Цех Д1	Цех Д2	Отдел сбыта
1	Суммарные косвенные затраты ЕД = 18000 : 360 = 50	18000	68000	102000	181000	39100
2	Распределение затрат на техническое обслуживание	(18000)	50 × 40 = 2000	50 × 120 = 6000	50 × 160 = 8000	50 × 40 = 2000
3	Итого после распределения	0	70000	108000	189000	41100
4	Количество рабочих единиц	x	6000+ 8000= 14000 кг	3×1000+ 2×3000= 9000 чел-час	10×900+ 12×1500= 27000 маш-час	(1000×600) +(1800×400)) : 100 = 13700 руб.

5	Стоимость единицы деятельности (п.3 : п.4)	x	5 руб./кг	12 руб./чел-час	7 руб./маш-час	3 руб./100 руб. дохода
---	--	---	-----------	-----------------	----------------	------------------------

Кейс 3.

Таблица 4

Оценка сырья

№	Показатели	Сырье М1	Сырье М2
1	Запасы на начало периода	58000 руб. (2000 кг)	93990 руб. (3000 кг)
2	Пополнение запасов	$(20+5) \text{ руб./кг} \times 6000 \text{ кг} = 150000 \text{ руб.}$	$(30+5) \text{ руб./кг} \times 8000 \text{ кг} = 280000 \text{ руб.}$
3	Итого в наличии (п.1+п.2)	208000 руб. (8000 кг)	374000 руб. (11000 кг)
4	Средневзвешенная цена единицы запасов	$208000 : 8000 = 26 \text{ руб./кг}$	$374000 : 11000 = 34 \text{ руб./кг}$
5	Израсходовано на изготовление: узлов С1 (по сырью М1) изделия А (по сырью М2)	$1 \text{ кг/ед.} \times 1000 \text{ ед.} \times 26 \text{ руб./кг} = 26000 \text{ руб.}$	$1 \text{ кг/ед.} \times 900 \text{ ед.} \times 34 \text{ руб./кг} = 30600 \text{ руб.}$
6	Израсходовано на изготовление: узлов С2 (по сырью М1) изделия Б (по сырью М2)	$2 \text{ кг/ед.} \times 3000 \text{ ед.} \times 26 \text{ руб./кг} = 156000 \text{ руб.}$	$3 \text{ кг/ед.} \times 1500 \text{ ед.} \times 34 \text{ руб./кг} = 153000 \text{ руб.}$
7	Итого израсходовано (п.5+п.6)	182000 руб.	183600 руб.
8	Запасы на конец периода (п.3-п.7)	26000 руб.	190400 руб.

Таблица 5

Оценка узлов

№	Показатели	Узел С1	Узел С2
1	Запасы на начало периода	103000 руб. (1000 ед.)	110000 руб. (1000 ед.)
2	Пополнение запасов	$1000 \text{ ед.} \times 107 \text{ руб./ед.} = 107000 \text{ руб.}$	$3000 \text{ ед.} \times 106 \text{ руб./ед.} = 318000 \text{ руб.}$
3	Итого в наличии (п.1+п.2)	210000 руб. (2000 ед.)	428000 руб. (4000 ед.)

4	Средневзвешенная цена единицы запасов	$210000 : 2000 = 105$ руб./ед.	$428000 : 4000 = 107$ руб./ед.
5	Израсходовано на изготовление изделия А	$1 \text{ ед.} \times 900 \text{ ед.} \times 105$ руб./ед. = 94500 руб.	$2 \text{ ед.} \times 900 \text{ ед.} \times 107$ руб./ед. = 192600 руб.
6	Израсходовано на изготовление изделия Б	-	$1 \text{ ед.} \times 1500 \text{ ед.} \times 107$ руб./ед. = 160500 руб.
7	Итого израсходовано (п.5+п.6)	94500 руб.	353100 руб.
8	Запасы на конец периода (п.3- п.7)	115500 руб.	74900 руб.

Себестоимость узла С1 = $1 \text{ кг/ед.} \times 26 \text{ руб./кг} + 3 \text{ чел-час/ед.} \times 15 \text{ руб./чел-час} + 3 \text{ чел-час/ед.} \times 12 \text{ руб./чел-час.} = 107 \text{ руб./ед.}$

Себестоимость узла С2 = $2 \text{ кг/ед.} \times 26 \text{ руб./кг} + 2 \text{ чел-час/ед.} \times 15 \text{ руб./чел-час} + 0,5 \text{ руб./маш-час.} \times 7 \text{ руб./чел-час.} = 107 \text{ руб./ед.}$

Кейс 4.

Таблица 6

Затраты на производство изделий

№	Показатели	Изделие А	Изделие Б
1	Прямые затраты на единицу изделия: - узел С1 - узел С2 - сырье М2 - прямые затраты ручного труда	$1 \text{ ед.} \times 105 \text{ руб./ед.} = 105$ руб. $2 \text{ ед.} \times 107 \text{ руб./ед.} = 214$ руб. $1 \text{ кг} \times 34 \text{ руб./кг} = 34$ руб. $5 \text{ чел-час} \times 15 \text{ руб./чел-час} = 75$ руб.	- $1 \text{ ед.} \times 107 \text{ руб./ед.} = 107$ руб. $3 \text{ кг} \times 34 \text{ руб./кг} = 102$ руб. $3 \text{ чел-час} \times 15 \text{ руб./чел-час} = 45$ руб.
2	Косвенные расходы цеха Д2 на единицу продукции	$10 \text{ маш-час} \times 7$ руб./маш-час = 70 руб.	$12 \text{ маш-час} \times 7$ руб./маш-час = 84 руб.
3	Итого затрат на единицу изделий (п.1+п.2)	498 руб.	338 руб.
4	Количество произведенных изделий	900 ед.	1500 ед.
5	Фактическая производственная себестоимость готовой продукции (п.3 × п.4)	448200 руб.	507000 руб.

6	Количество реализованных изделий	1000 ед.	1800 ед.
7	Фактическая производственная себестоимость реализованной продукции (п.3 × п.6)	498000 руб.	608400 руб.

Кейс 5.

Таблица 7

Отчет о финансовых результатах

(руб.)

№	Показатели	Изделие А	Изделие Б	Итого
1	Выручка от реализации	1000×650= 650000	1800×400= 720000	1370000
2	Себестоимость реализованной продукции	498000	608400	1106400
3	Маржа (п. 1 - п.2)	152000	111600	263600
4	Административные расходы	X	X	50000
5	Расходы на сбыт	X	X	41100
6	Финансовый результат (п.3-п.4)	X	X	172500

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абрамов С.И. Инвестирование / С.И. Абрамов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. – 440 с.
2. Акаев Ш.М. Информационно-аналитическое обеспечение принятия управленческих решений по обновлению продукции / Ш.М. Акаев, В.Н. Сердюк. – Макеевка: МЭГИ, 2001. – 184 с.
3. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Любушин Н.П. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 309 с.
4. Андреева О. О. Управленческий учет (продвинутый уровень): практикум для обучающихся по направлению подготовки 38.04.01 Экономика, профиль Бухгалтерский учет. Анализ. Аудит : учебное пособие / О. О. Андреева. — Санкт-Петербург : СПбГАУ, 2021. — 53 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/258536>.
5. Анискин Ю.П. Управление инвестициями / Ю.П. Анискин. – М.: Омега-Л, 2002. – 167 с.
6. Атамас П.Й. Управлінський облік / П.Й. Атамас. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с.
7. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент / И.Т. Балабанов. – СПб: Питер, 2000. – 208 с.
8. Басманов И.А. Нормативный учет и перспективы его развития / И.А. Басманов, И.А. Дьяченко. – Свердловск, 1973. – 70 с.
9. Баянова О. В. Управленческий учет (продвинутый уровень) : Практикум / О. В. Баянова ; Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова. Факультет экономики и информационных технологий. Кафедра бухгалтерского учета и финансов. – Пермь : ИПЦ Прокрость, 2020. – 73 с. – EDN SDHXOI . — Текст : электронный // Научная электронная библиотека Elibrary.ru [сайт]. — URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43926781>
10. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. — К.: Ника-Центр, 2001. — 820 с.
11. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. Т. 1 / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2001. – 536 с.
12. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. Т.2 / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2001. – 512 с.
13. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет / М.А. Вахрушина. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999. – 359 с.
14. Гаррисон Ч. Оперативно-калькуляционный учет производства и сбыта / Ч. Гаррисон. – М.: Техника управления, 1931. – 296 с.
15. Гаррисон Ч. Стандарт-кост. Система нормативного учета себестоимости / Ч. Гаррисон. – Л.-М.: Оргучет, 1933. – 204 с.
16. Гаррисон Ч. Учет себестоимости в помощь производству / Ч. Гаррисон. – М.: Союзоргучет, 1935. – 143 с.

17. Гильде Э.К. Модели организации нормативного учета в промышленности / Э.К. Гильде. – М.: Финансы, 1970. – 112 с.
18. Гильде Э.К. Нормативный учет в промышленности / Э.К. Гильде. – М.: Финансы, 1976. – 152 с.
19. Гильде Э.К. Методы учета затрат на производство / Э.К. Гильде // Бухгалтерский учет – 1968. – № 2. – С. 7–13.
20. Гильде Э.К. Нормативный учет: моделирование его организации, использование в экономической работе промышленных предприятий: дис. ... доктора экон. наук: спец. 08.00.12 “Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности” / Э.К. Гильде. – Ленинград, 1969. – 626 с.
21. Гитман Л. Основы инвестирования / Л. Гитман, М. Джонк; Пер. с англ. — М.: Дело, 1997. — 992 с.
22. Глущенко А. В. Стратегический учет : учебник и практикум для вузов / А. В. Глущенко, И. В. Яркова. - Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 240 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05061-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/515403>
23. Голов С.Ф. Управлінський облік / С.Ф. Голов. – К.: ЛІБРА, 2003. – 704 с.
24. Грідасов В.М. Інвестування / В.М. Грідасов, С.В. Кравченко, О.Є. Ісаєва. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 164 с.
25. Друри К. Учет затрат методом «Стандарт-костинг» / К. Друри. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.
26. Жебрак М.Х. Курс промышленного учета / М.Х. Жебрак. – М.: Госстатиздат, 1955. – 384 с.
27. Жебрак М.Х. Нормативный учет производства / М.Х. Жебрак. – М.: Союзоргучет, 1934. – 416 с.
28. Жебрак М.Х. Основы нормативного метода калькуляции / М.Х. Жебрак. – М.: Машгиз, 1948. – 196 с.
29. Жебрак М.Х. Основы планоно-нормативного учета производства / М.Х. Жебрак. – М.: Госпланиздат, 1938. – 192 с.
30. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет / В.Б. Ивашкевич. – М.: Экономистъ, 2003. – 618 с.
31. Ильенкова С.Д. Спрос: анализ и управление / С.Д. Ильенкова. - М.: Финансы и статистика, 1997. - 246 с.
32. Инновационный менеджмент / Ильенкова С.Д., Гохберг Л.М., Ягудин С.Ю. и др. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. - 327 с.
33. Каверина О. Д. Управленческий учет : Учебник и практикум / О. Д. Каверина. – 4-е изд., пер. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 428 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-15968-4. – EDN MBKKLS // Научная электронная библиотека Elibrary.ru [сайт]. — URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=50329348>
34. Карпенко О.В. Управлінський облік: організація, методологія, методика, викладання: Монографія / О.В. Карпенко. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. – 341 с.

35. Карпова Т.П. Основы управленческого учета / Т.П. Карпова. – М: ИН-ФРА-М, 1997. – 392 с.
36. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 144 с.
37. Корецький М.Х. Управлінський облік / М.Х. Корецький, Н.В. Дацій, Л.В. Пельтек. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 296 с.
38. Крылов Э.И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия / Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 192 с.
39. Лень В.С. Управлінський облік / В.С. Лень. – К.: Знання-Прес, 2006. – 317 с.
40. Маклейни Э. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов / Э. Маклейни, П. Этрилл. - «Альпина Диджитал», 2008.
41. Маляревський Ю.Д. Перспективи управлінського обліку: організаційно-економічний механізм як основа ефективної операційної діяльності підприємства: монографія / Ю.Д. Маляревський, С.В. Лабунська, Л.В. Безкоровайна. – Харків: Вид ХНЕУ, 2008. – 164 с.
42. Маняева В. А. ABC-метод — информационная система стратегического управленческого учета расходов по видам деятельности // Международный бухгалтерский учет. 2011. – № 2. – С. 120-137.
43. Нападівська Л.В. Управлінський облік: Монографія / Л.В. Нападівська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 450 с.
44. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг» / С.А. Николаева. - М.: Финансы, 1996.- 112 с.
45. Николаева С.А. Совершенствование управления затратами на предприятии : система «директ – костинг». Теория и практика. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 128 с.
46. Положение по бухгалтерскому учету 9/99 «Доходы организации»: приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015).
47. Положение по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы организации»: приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015).
48. Пушкарь А. Слабоинформализованные задачи оценки риска инновационных процессов / А. Пушкарь // Бизнес-Информ. – 1998. - № 21. – С. 26-29.
49. Район Б. Стратегический учет для руководителя / Б. Район. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.
50. Рассказова-Николаева С.А. Управленческий учет: учебное пособие / Рассказова-Николаева С.А., Шебек С.В., Николаев Е.А. –СПб: Издательский дом "Питер", 2013. – 496 с.
51. Салов А.Н. Управление инвестиционным процессом при формировании конкурентных преимуществ предприятия: Дис... к.э.н. / А.Н. Салов. – Донецк, 2006. – 188 с.
52. Самуэльсон П. Экономика. Вводный курс. В 2-х томах / П. Самуэльсон. — М.: Прогресс, 1994. - Т. 1. — 332 с. — Т.2. — 415 с.

53. Сердюк В.Н. Бухгалтерский учет / В.Н. Сердюк. – Донецк: ДонНУ, 2021. – 585 с.
54. Серёгин С. С. Управленческий учет (продвинутый уровень) : учебное пособие / С. С. Серёгин. — Керчь : КГМТУ, 2019. — 80 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/174775>.
55. Сухарева Л.А. Контроллинг – основа управления бизнесом / Л.А. Сухарева, С.Н. Петренко. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2002. – 208 с.
56. Уорд К. Стратегический управленческий учет / К. Уорд. – М.: ЗАО Оптима-Бизнес, 2002.
57. Управленческий учет / Под ред. В.Палия и Р. Вандер Вила. – М.: ИНФРА-М. 1997. – 480 с.
58. Управленческий учет / Под ред. А.Д. Шеремета. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2000. – 512 с.
59. Управленческий учет: обучающий курс : продвинутый уровень / С.И. Охотник, Н. М. Свичкарь. 4-е, 5-е изд. — Днепропетровск : Акцент ПП, 2017. — 724 с.
60. Управленческий учет: продвинутый курс / О. А. Замотаева, О.В. Почакаева. - Н. Новгород : ФГБОУ ВО «ВГУВТ», 2019. — 132 с.
61. Управленческий учет (продвинутый уровень) : учебно-методическое пособие / Н. И. Попова, В. Н. Сердюк, Ю. В. Кошик. – Донецк: ДонНУ, 2020. – 90 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cloud.mail.ru/public/raGM/diqRPjeEH>
62. Фатхутдинов В.А. Инновационный менеджмент / В.А. Фатхутдинов. - М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998. – 600 с.
63. Фатхутдинов В.А. Стратегический менеджмент / В.А. Фатхутдинов. - М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998. – 416 с.
64. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж, Датар Ш. Управленческий учет, 10-е изд. / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2008. — 1008 с.: ил. — (Серия «Бизнес-класс»).
65. Череп А.В. Управління собівартістю / А.В. Череп. – Харків: ВД «Інжек», 2005. – 376 с.
66. Шарп У.Ф. Инвестиции / У.Ф. Шарп, Г. Дж. Александер, Дж. Бейли. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 1028 с.
67. Эдлоус М. Методы принятия решений / М. Эдлоус, Р. Стэнсфилд. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.
68. Янковский К. Организация инвестиционной и инновационной деятельности / К. Янковский, И. Мухарь. – СПб: Питер, 2001. – 448 с.
69. Яругова А. Управленческий учет: опыт экономически развитых стран / А. Яругова. – М.: Финансы и статистика, 1991.
70. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади / О.М. Ястремська. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2004. – 488 с.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

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.

Амортизация методом двойного уменьшающегося остатка (Double-Declining-Balance Depreciation, DDB) - распределение амортизируемой стоимости актива, при котором постоянный процент, применяемый к балансовой стоимости при вычислении суммы амортизации за год, составляет удвоенное значение дроби $1/p$ (где p - срок службы, выраженный в годах). В отечественной практике применяется способ уменьшаемого остатка, в соответствии с которым амортизация рассчитывается исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента ускорения.

Амортизация методом сложного процента (Annuity Method of Depreciation, Compound Interest Depreciation) - распределение амортизируемой стоимости актива, обеспечивающее доход в виде вмененного процента с суммы, вложенной в актив. Сумма амортизационных отчислений при этом с течением времени растет. В отечественной практике такой метод не применяется.

Амортизация на основе фактического объема производства (Units-of-Production Depreciation Method) - распределение амортизируемой стоимости актива, при котором норма амортизации определяется делением чистой стоимости актива на число единиц продукции, которое этот актив предположительно может произвести в течение своего срока службы. Амортизационные отчисления за один год определяются умножением количества произведенных в этом году единиц на предварительно рассчитанную норму амортизации. Обычно этот метод используется при добыче нефти и газа.

Амортизируемая стоимость (Depreciable Amount) - фактическая стоимость приобретения актива или другая величина, заменяющая фактическую стоимость приобретения в финансовой отчетности, за вычетом расчетной ликвидационной стоимости. Амортизируемая стоимость относится систематически на каждый отчетный период в течение срока полезной службы актива.

Анализ «выгоды-затраты» (Benefit-Cost Analysis, Cost-Benefit Analysis) - сравнение выгод с затратами (доходов и затрат) в сопоставимых единицах измерения.

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, накладных на отгрузку фирме «А» и т.д.

Анализ добавленной стоимости (Value-Added Analysis) - анализ операционной деятельности и хозяйственных процессов с целью определения размера стоимости, добавляемой в результате совершения определенных операций и процессов, а также полезности продукции и услуг по отношению к их потребителям. Добавленная стоимость может рассчитываться как разность между стоимостью товаров и услуг, произведенных компанией, и стоимостью товаров и услуг, приобретенных у внешних организаций. Анализ добавленной стоимости позволяет определить, как используется добавленная стоимость по расходным статьям (на заработную плату, проценты, дивиденды, налоги, остаток для дальнейшего развития и т.д.). Анализ добавленной стоимости направлен на оптимизацию бизнес-процессов, устранение непроизводительных действий и повышение эффективности деятельности.

Анализ затрат (Cost Analysis) - анализ величины, структуры и динамики затрат с целью выявления их возможного снижения и более эффективного использования имеющихся ресурсов.

Анализ коэффициентов (Ratio Analysis) - расчет финансовых и других показателей и их сравнение с показателями, полученными в прошлых периодах, со средними отраслевыми данными и с нормативами. Цель подобного анализа - получить ясную картину в отношении совершаемых хозяйственных операций и событий.

Анализ отклонений (Analysis of Variances, Variance Analysis):

1. Определение значений и выявление причин отклонений фактических затрат от нормативных, плановых или расчетных.

2. В статистике - выявление отклонений параметра от среднего распределения.

Анализ соотношения «затраты-объем-прибыль» (CVP-анализ, Cost/Volume/Profit Analysis) См. Безубыточности анализ (Breakeven Analysis).

Анализ экономической эффективности (Cost-Effectiveness Analysis) - метод для оценки соотношения затрат и выгод. Сопоставление затрат с мерой эффективности, обычно в форме коэффициента.

Аннуилирование (Annualization) - пересчет еженедельного или ежемесячного курса или суммы для отражения ставки или суммы за год.

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).

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.

Аренда актива, частично приобретенного в кредит (Leveraged Lease) - аренда, классифицируемая и учитываемая по признаку единственной чистой инвестиции со стороны арендодателя. Такая аренда (а) предполагает участие трех контрагентов (арендатор, долгосрочный кредитор, арендодатель), (б) включает в себя финансирование без права обращения иска на активы арендатора, и (в) требует от арендатора произведения первоначальной инвестиции, сумма которой обычно снижается в первые годы аренды и возрастает в ее более поздние периоды. Это финансовая аренда (лизинг) при наличии долгосрочного кредитора.

Ассигнование, Утверждение расходования средств (Appropriation) - разрешение на производство конкретных капитальных вложений.

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.

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.

База начислений (Surcharge Base) - термин функционально-стоимостного анализа затрат, означающий численные значения, на которых основывается распределение дополнительных издержек. База распределения должна быть основана на измеримых «естественных» факторах.

База распределения (Allocation Basis) - базис, на основе которого выполняется распределение, например, косвенных затрат на объекты учета затрат. Примерами такой базы являются отработанные человеко-часы, зарплата, машино-часы.

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) - стоимость активов и пассивов, отражаемая в бухгалтерском учете и в балансе.

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.

Бартер (Barter) - обмен товаров или услуг на другие товары или услуги вместо денежных расчетов.

Безнадежные долги (Bad Debts) - счета или векселя к получению, признанные руководством как не инкассируемые после проведения ряда неуспешных попыток получить по ним деньги. После классификации долга как безнадежного соответствующий счет к получению кредитуются. Если компания работает по методике формирования резервов, и по этому счету был ранее создан резерв, то дебетуется соответствующий счет резервов. Для компаний, где при-

меняется метод прямых списаний, дебетуется соответствующий счет убытков. В отечественной практике для признания долга безнадежным также оценивается исковая давность.

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 прибыль, ни убытки, и влияние постоянных и переменных факторов на ожидаемую прибыль при различных объемах производства. Также называется Анализом соотношения «затраты-объем-прибыль» (CVP-анализ).

Безубыточности предел (Margin of Safety) - разность между фактическими или бюджетными показателями объема реализации и соответствующими значениями в точке безубыточности. Обычно выражается в денежных единицах, может также выражаться в единицах продукции или коэффициентом.

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.

Благоприятное отклонение (Favorable Variance) - отклонение, возникающее, когда фактические или текущие результаты превышают ожидаемые; превышение фактических доходов над ожидаемыми; превышение ожидаемых затрат над фактическими.

Блок-схема (Flow Chart) - графическое представление потока информации; изображение процесса, при котором для обозначения операций, данных, формируемых отчетов, оборудования и т.п. используются условные обозначения.

Будущая стоимость (Future Value) - стоимость актива на заданную в будущем дату платежа или серии платежей, рассчитанная по некоторому прогнозному методу, например соответствующей ставке процента рефинансирования.

Бухгалтерский учет (Accounting) 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.

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.

Бюджет в натуральном выражении (Physical Budget) - бюджет, сформированный не в денежном выражении, а в натуральных показателях; таких как единицы готовой продукции, материалов, количество сотрудников или отработанные часы.

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.

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.

Бюджет закупок (Purchasing Budget) - план затрат и времени на определенный период, которые необходимы для обеспечения материальных потребностей предприятия, предусмотренных бюджетом, в разрезе материалов.

Бюджетирование гибкое (Variable Budgeting) См. Бюджет гибкий (Flexible Budget).

Бюджетирование, Планирование (Budgeting) - процесс планирования движения ресурсов по предприятию на заданный будущий период и/или проект.

Бюджетлируемые затраты (Budgeted Costs) - оценочные затраты на определенный будущий период, включенные в бюджет.

Бюджет исполнительный (Performance Budget) - бюджет в разрезе операций, подлежащих исполнению, и ответственных за их выполнение лиц, по сравнению с которым оцениваются фактические результаты.

Бюджет капитальных вложений (Capital Budget) - план предполагаемых расходов на приобретение долгосрочных активов и средства финансирования этих приобретений.

Бюджетное управление (Budgetary Control) - ряд обязательных мероприятий, цель которых если это невозможно - обеспечить исполнение бюджета, а если это невозможно – пересмотреть его.

Бюджетные полномочия (Budgetary Authority) - право утверждения расходов согласно бюджету. Иногда также – право на распоряжение/корректировку самого бюджета (подразделения) в рамках определенных лимитов.

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.

Бюджет общий (Comprehensive Budget) См. Бюджет главный (Master 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 постатейный (Line Item Budget) - бюджет, в котором расходы классифицируются по источникам их возникновения, таким как зарплата, дополнительные льготы, транспорт и т.п.

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 предписанный (Imposed Budget) - бюджет, принятый на верхнем уровне управления без участия руководителя подразделения-исполнителя. Также называется Бюджет «сверху-вниз» (Top-Down Budget).

Бюджет «сверху-вниз» (Top-Down Budget) См. Бюджет предписанный (Imposed Budget).

Бюджет статический (Static Budget) См. Бюджет фиксированный (Fixed Budget).

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.

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.

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.

Валовой доход, Валовая реализация (Gross Revenue, Gross Sales) - суммарный доход от продаж без учета скидок за срочность оплаты, компенсаций и прочих корректировок.

Ведомость основных материалов (Bill of Materials, BOM) - список всех сборочных узлов, промежуточных продуктов, деталей и сырья, которые включаются в итоговый узел при сборке (производстве) В таком списке должно быть указано количество материала каждого типа, необходимое для сборки узла. Используется для определения перечня товаров и изделий, на основе которого формируются заявки на закупку и производственные заказы. Существует ряд разновидностей BOM, включая одноуровневый BOM, модульный BOM, инженерный (конструкторский) BOM, матричный BOM, калькуляционный BOM. Если собрать всю иерархию BOM, используемых при производстве одного готового изделия, то получится картина, обычно изображаемая в виде «дерева входимости» или «многоуровневого BOM». Принципиальной проблемой, решаемой в ходе «разузлования», является переход от этого древовидного списка

к линейному списку потребности, точнее, к матрице «потребность/сроки/источники».

Ведомость себестоимости работы/задания (Job Cost Sheet) - подробная запись сумм материальных, трудовых и накладных затрат, относящихся к конкретной работе, заданию или партии изделий.

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 прочее.

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 внутрихозяйственным перемещением или внутрифирменной передачей.

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.

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.

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 доста-

точность 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). 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).

Восстановительная стоимость (Recovery Value):

1. Оценочный доход от перепродажи или списания основного средства.
2. Стоимость восполнения израсходованных запасов.
3. Стоимость основного средства с учетом переоценки основных средств по текущей (восстановительной) стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам.

Время задержки, Время выполнения (Lead Time):

1. Промежуток времени, необходимый для выполнения процесса (или серии операций).

2. В контексте логистики - время между подтверждением потребности в заказе и поступлением товаров. Индивидуальными компонентами времени выполнения могут быть: время подготовки заказа, время в очереди, время обработки, время движения или транспортировки, время приема и инспекции.

Время простоя (Idle Time) - время, когда продукция не производится из-за остановки ресурсов (например, оборудования), их текущего ремонта и обслуживания, нехватки материалов, нехватки инструментов или потому, что соответствующие операции не были запланированы.

Вспомогательная книга (Subsidiary Ledger) - вспомогательный регистр, в котором ведется группа счетов, итоговые данные по которым соответствуют данным контрольного счета. Например, регистр расчетов с заказчиками; регистр расчетов с поставщиками; регистр учета производственных операций;

регистр расходов; регистр планов; регистр подразделения или отделения. В отечественной практике бухгалтерского учета применяется журнал-ордер или ведомость, предназначенные для накапливания данных первичных документов в разрезах, обеспечивающих синтетический и аналитический учет средств и хозяйственных операций по всем разделам бухгалтерского учета.

Главная задолженность (Senior Indebtedness) - задолженность, имеющая по отношению к другим долгам первостепенное значение.

Готовая продукция (Finished Goods Inventory):

1. Конечный продукт производственного процесса предприятия.
2. 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).

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

Граничная дата (Cut-Off Date) - дата, на которую решено прекратить регистрацию операций за данный отчетный период.

Грант (Grant) - субсидия или пожертвование, предоставляемое обычно вышестоящей государственной единицей. Такие субсидии могут предоставляться на специальные цели, для определенной категории или для целого блока связанных направлений использования.

Групповая амортизация (Group Depreciation) - метод амортизации, по которому активы с аналогичными характеристиками группируются, и по этой группе рассчитывается одна сумма амортизационных начислений. При выбытии отдельно взятых активов этой группы прибыль и убытки не отражаются.

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.

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 отечественной практике применяется как термин «деловая репутация», так и «гудвилл». Гудвилл - коммерческая ценность предприятия (фирмы), его престиж, деловые связи. 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. 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.

Дефицит запасов (Inventory Shortage) - количество наличных запасов, недостаточное для удовлетворения спроса.

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.

Дисконтированный период окупаемости (Discounted Payback Period) - период времени, который должен пройти прежде, чем дисконтированная текущая стоимость денежных поступлений от проекта станет равна дисконтированной текущей стоимости денежных выплат.

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.

Дифференциальный анализ (Differential Analysis) См. Приростной анализ (Incremental Analysis).

Договор с исполнением в будущем (Executory Contract) - обмен обязательствами, пока не выполненными ни одной из сторон. Соглашение об обязательстве плательщика оплатить получателю определенную сумму по факту выполнения им определенного действия или услуги. Примером может служить трудовое соглашение, аренда или рамочное соглашение на поставку. Обязанности согласно таким договорам обычно не признаются в качестве активов или обязательств, поскольку получатель имеет возможность (на определенных условиях, обычно за какое-то время до начала периода) отказаться от исполнения своих обязательств по договору в будущем периоде, равно как и от получаемой оплаты.

Также может использоваться понятие предварительного договора, по которому стороны обязуются заключить в будущем договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг (основной договор) на условиях, предусмотренных предварительным договором.

Дозаказ (Back Order) - заказ «задним числом» для корректировки потребности, производственной программы или заказа клиента, не являющийся рекомендуемым.

Долгосрочный план (Long-Range Plan) - план или программа (концепция развития), разработанная на несколько лет вперед (обычно стратегического характера и как минимум на 3 года).

Долевой метод (Equity Method) - метод учета инвестиций в акционерном капитале другой компании. Пропорциональная доля доходов другой компании дебетуется на счет инвестиций и кредитруется на счет доходов как прибыль. При получении дивидендов дебетуется счет учета денежных средств и кредитруется 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.

Доля маржинальной прибыли (Contribution Margin Ratio) - отношение маржинальной прибыли к чистой реализации. Доля маржинальной прибыли может измеряться для отдельной единицы либо для всей суммы реализации и маржинальной прибыли предприятия.

Допущение об эффективном рынке (Efficient Market Hypothesis) - гипотеза о том, что стоимость ценных бумаг всегда и полностью отражает общеизвестные рыночные цены. В условиях эффективных рынков ценных бумаг их стоимость корректируется в соответствии с поступающей информацией без задержек и искажений. Как результат, все инвесторы находятся в одинаковых условиях.

Достоверность (Reliability) - степень надежности информации, в идеальном случае означающая отсутствие ошибок и отклонений.

Доступный запас (Goods Available for Sale) - сумма запасов на начало периода и всех приобретений путем покупки или производства за отчетный период.

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 по-

ставки или производства продукции, предоставления услуг или других. 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. 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.

Единообразии (Uniformity) - концепция, которая гласит, что однотипные хозяйственные операции должны учитываться одинаковым образом всеми хозяйственными единицами.

Емкость складирования (Storage Capacity) - максимально возможное пространство для хранения на производственном складе.

Задолженность, совокупная задолженность (Indebtedness) - основанные на законе либо сделке любые обязательства перед третьими лицами.

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.

Замещение (Replacement) - обмен или замена одного основного средства другим основным средством, который способен выполнять аналогичную функцию. Эффективность, а также длительность выполнения аналогичной функции у нового актива может в разумных пределах превышать или быть меньше в сравнении со старым активом, поскольку главный критерий замены - обеспечить аналогичную эксплуатационную мощность.

Запасная мощность (Standby Capacity) - мощность выведенных из эксплуатации, но не выбывших, основных средств. Разница между максимальной доступной при наличных ресурсах мощностью и текущей.

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). К бухгалтерскому учету в качестве материально-производственных запасов принимаются активы:

- 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.

Зарезервированные запасы (Inventory on Hold) - товары в запасах, движение которых заблокировано для определенных целей.

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.

Затраты на внеплановый ремонт (Extraordinary Repairs) - существенные расходы, производимые на восстановление производственной мощности основного средства после выхода его из строя в результате поломки, неправильного или чрезмерного использования, либо халатности. Внеплановые ремонты вызывают начисление избыточной амортизации активов сверх и выше той, что покрывается плановыми ремонтами. В результате проведения внепланового ремонта восстанавливается нормальная рабочая производительность основного средства. Эти расходы следует отличать от усовершенствования или модернизации, результатом которых является повышение рабочей мощности.

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 логистику (Logistics Cost) - затраты на планирование, ведение и управление товарами и запасами на всех этапах их прохождения - с момента возникновения товаров и запасов и до момента их потребления. Логистика интегрирует в себе функции снабжения, транспортировки и складирования. Ее цель - обеспечить с наименьшими затратами максимально эффективное прохождение товарно-материальных потоков с целью удовлетворения потребностей клиентов.

Затраты на маркетинг (Marketing Cost) - затраты на поиск клиентов, убеждение их в целесообразности закупки, доставку продукции и получение за нее денег.

Затраты на обеспечение мощности (Capacity Cost, Shut-Down Costs, Standby Costs) - постоянные затраты, которые компания несет для обеспечения необходимой для производства или реализации мощности.

Затраты на обработку (Conversion Cost) - сумма прямых трудозатрат, косвенных материальных и производственных накладных расходов, которые напрямую или косвенно влияют на процесс превращения сырья и приобретенных позиций в пригодную для реализации готовую продукцию.

Затраты на поддержание (Carrying Cost) - стоимость хранения и поддержания запасов, включая стоимость актива с момента приобретения или начала производства до момента реализации или использования. Обычно выражается нормативным процентом наценки на базовую стоимость.

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.

Идеальная нормативная себестоимость (Ideal Standard Cost) - минимальная сумма комбинации всех производственных затрат для достижения максимально допустимого выпуска. Ввиду того, что определение подразумевает идеальные технологические условия, оно имеет более теоретическое, нежели практическое значение. Называется также Совершенной нормативной себестоимостью (Perfection Standard Cost).

Избыточная мощность (Excess Capacity) - производственная мощность, на протяжении длительного времени являющаяся избыточной по сравнению с достаточной для удовлетворения потребностей. Это понятие необходимо отличать от Неиспользуемой мощности (Idle Capacity), которая связана с краткосрочными отклонениями от эксплуатационного графика.

Излишне распределенные накладные расходы (Overabsorbed Overhead, Overapplied Overhead) - избыточная по сравнению с фактическими расходами сумма накладных расходов, отнесенных на производственную себестоимость.

Измерение результатов деятельности (Performance Measurement) - количественная оценка продуктивности и эффективности выполнения задач и достижения целей центром ответственности.

Инвентаризация (Physical Inventory) - физический подсчет (или другой способ измерения) всех запасов, имеющихся 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.

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.

Индекс потребительских цен, ИПЦ (Consumer Price Index, CPI) характеризует изменение во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления. Он измеряет отношение стоимости фактического фиксированного набора товаров и услуг в текущем периоде к его стоимости в предыдущем (базисном) периоде.

ИПЦ характеризует уровень инфляции, и используется в целях осуществления государственной финансовой политики, анализа и прогноза ценовых процессов в экономике, регулирования реального курса национальной валюты, пересмотра минимальных социальных гарантий, решения правовых споров.

ИПЦ используется при пересчете показателей системы национальных счетов из текущих в постоянные цены.

Инкрементная маржа (Incremental Margin) - разница между инкрементными доходами и инкрементными расходами (или инкрементными затратами).

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, на-

стоящих 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.

Использование мощностей (Capacity Utilization) - степень использования имеющихся производственных мощностей.

Исследование операций (Operations Research) - анализ операций предприятия с применением научных методов, зачастую в форме математических формул или моделей, с целью решения оперативных проблем или повышения эффективности работы.

Историческая стоимость (Historical Cost) - сумма, первоначально оплаченная за актив, не корректируемая последующими изменениями стоимости. Называется также Стоимостью приобретения (Acquisition Cost) или Первоначальной стоимостью (Original Cost). В отечественной практике под исторической понимается первоначальная стоимость приобретения без учета переоценок.

Калькуляции 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 трудовые затраты, а также все элементы производственных накладных расходов (постоянные или переменные) включаются (поглощаются) в себестоимость продукции.

Калькуляции 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.

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 по процессной (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.

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.

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.

Калькуляция себестоимости функциональная (Functional Costing) См Функциональный учет (Functional Accounting).

Капитал (Capital):

1. Сумма собственных средств и долгосрочных обязательств.

2. Сумма оборотного капитала и внеоборотных активов.

Капитализировать (Capitalize) - регистрировать затраты, которые в будущем должны принести пользу, став активами, в отличие от затрат, являющихся расходами периода, в котором они произведены.

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.

Капитальные затраты (Capital Expenditure) - затраты на модернизацию и реконструкцию объектов основных средств, которые после их окончания улучшают (повышают) ранее принятые нормативные показатели функционирования (срок полезного использования, мощность, качество применения и т.п.) объектов основных средств. Такие затраты увеличивают первоначальную стоимость объекта основных средств.

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:

- 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.

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 трудовых затрат и накладных расходов.

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).

Конвертация иностранной валюты (Foreign Currency Translation) - процесс выражения в отчетной валюте предприятия тех сумм, которые выражаются или измеряются в другой валюте.

Конгруэнтность целей (Goal Congruence) - характеристика системы организации управления, показывающая, в какой степени цели, преследуемые от-

дельными лицами, согласуются с целями, которые преследует организация в целом.

Конечный продукт (End Item) - изделие или продукт, который может являться предметом заказа клиента или включаться в прогноз продаж.

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 внутривозвратных 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.

Контракт обязательной покупки или выплаты неустойки (Take-or-Pay Contract) - соглашение между покупателем и продавцом, которое обязывает покупателя производить безусловные платежи на оговоренные суммы в обмен на продукцию или услуги. Покупатель обязан выплатить минимально требуемые оговоренные платежи, даже в случае непоставки продукции или услуг согласно договору.

Контролируемые затраты (Controllable Cost) - затраты, на поведение которых может воздействовать ответственное лицо. Обычно имеется в виду конкретный руководитель, поскольку любые затраты кем-то контролируются.

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.

Контроль качества (Quality Control) - процесс, который может использовать статистическую выборку для контроля качества операций. Методики основываются на соответствии техническим требованиям, процедурах выборочного контроля и систематизированных проверках отклонений от соответствий.

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.

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.

Контрсчет (Contra Account) - счет, связанный с другим счетом и регулирующий его сальдо. Например, счет «Накопленной амортизации» является контрсчетом к счету «Основные средства», «Резервы по сомнительным долгам» - к «Расчетам с дебиторами и кредиторами», «Скидки» - к «Продажам». Остатки по данным счетам могут показываться в бухгалтерской отчетности отдельно или вместе с основным счетом. Например, счета «Основные средства» и «Накопленная амортизация» могут раскрываться в отчетности отдельно, а могут показываться свернуто - как счет «Основные средства».

Концепции учета (Accounting Concepts) - базовые понятия учета, позволяющие идентифицировать и классифицировать явления или другие понятия.

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.

Концепция поддержания капитала (Capital Maintenance Concept) - концепция, по которой доходы становятся признанными только для поддержания или восстановления капитала. Концепция поддержания капитала определяет различие между восстановлением капитала (его поддержанием) и прибылью на капитал (доходами). Существуют две разных концепции поддержания капитала:

1) считается, что хозяйственная единица поддерживает свой финансовый капитал, если доходы (включая прибыль) как минимум стали равны расходам (включая убытки), причем и то, и другое измеряется по методу начисления;

2) хозяйственная единица поддерживает свой физический капитал, если доходы как минимум равны соответствующим расходам, причем амортизация основных средств измеряется на базе стоимости замещения этих активов.

Концепция совокупного дохода (Comprehensive Income Concept) - изменение акционерного капитала (чистых активов) предприятия за определенный период, вызванное операциями и другими событиями и ситуациями, источниками которых не является владелец. Концепция подразумевает любые изменения акционерного капитала за период, кроме изменений в результате капиталовложений, сделанных владельцами, и распределений между ними.

Концепция текущей деятельности (Current Operating Concept) - концепция учета, которая гласит, что заявленный доход за период должен отражать только ординарные, обычные и повторяющиеся операции данного периода. Следствием этого является то, что экстраординарные и неповторяющиеся операции относятся непосредственно на счет нераспределенной прибыли.

Концепция учета по стоимости (Cost Concept) - концепция финансового учета, по которой активы учитываются не по рыночной стоимости, а по стоимости их приобретения. См. также Принцип стоимости (Cost Principle).

Корреляция (Correlation) - размер или степень статистической зависимости между двумя или более переменными.

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 отечественным 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.

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.

Косвенный метод (отчет о движении денежных средств) (Indirect Method (Statement of Cash Flows)) - метод представления потоков денежных средств от операционной деятельности, при котором чистая прибыль или убыток корректируется с учетом результатов операций неденежного характера, любых отсрочек или начислений прошлых периодов или будущих операционных денежных поступлений или платежей, и статей доходов или расходов, связанных с инвестиционными или финансовыми потоками денежных средств.

Коэффициент абсолютной ликвидности (Acid-Test Ratio, Quick Ratio) показывает отношение стоимости ликвидных активов к сумме текущих обязательств. По сравнению с коэффициентом текущей ликвидности (Current Ratio) признается показателем, более точно отражающим способность компании оплатить краткосрочные обязательства, поскольку в этом случае не предполагается получение выручки от реализации запасов. В соответствии с отечественным законодательством, коэффициент абсолютной (строгой) ликвидности - отношение высоколиквидных активов (денежных средств, ценных бумаг и счетов к получению) к текущим пассивам. Удовлетворительному финансовому положению предприятия обычно отвечают значения этого коэффициента, превышающие 0,8 - 1,0.

Коэффициент дисконтирования (Discount Factor) - коэффициент, используемый для преобразования будущих доходов в текущую стоимость. Ко-

эффицент текущей стоимости (коэффициент дисконтирования) денежных потоков за пределами планируемого периода рассчитывается для конца года по формуле: $k = 1/(1+r)^n$,

где n - число лет; r - выбранная ставка дисконта.

Коэффициент задолженности (Debt/Equity Ratio) См. Коэффициент платежеспособности (Debt Ratio).

Коэффициент ликвидности (Liquidity Ratio) См. Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств, Коэффициент текущей ликвидности (Current Ratio).

Коэффициент обеспеченности процентов по кредиту (Times Interest Earned - англ., Interest Coverage Ratio - амер.) - отношение доходов до вычета процентов и налогов на прибыль (Earnings before Interest and Tax, EB IT) к расходам по выплате процентов по кредитам за период. Этот показатель широко используется для оценки способности предприятия погасить долги по процентам.

Коэффициент оборачиваемости активов (Asset Turnover Ratio) - отношение чистого объема реализации за период к средней стоимости активов в течение этого периода.

Коэффициент оборачиваемости инвестиций (Investment Turnover Ratio) - соотношение годового дохода к активам, участвующим в получении данного дохода.

Коэффициент оборачиваемости капитала (Capital Turnover Ratio) - соотношение годового объема реализации и инвестированного капитала. При оценке этого соотношения инвестированный капитал обычно вычисляется как сумма акционерного капитала и долгосрочных обязательств. См. также Показатель капиталоемкости (Capital Intensity Ratio).

Коэффициент платежеспособности, Коэффициент задолженности (Debt-to-Equity Ratio) - коэффициент, отражающий отношение обязательств к акционерному капиталу; часто выражается отношением общей суммы обязательств к сумме обязательств и акционерного капитала. См. также Отношение общего долга к сумме активов (Fotal-Debt-to- Total-Asset Ratio).

Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств, Коэффициент текущей ликвидности (Current Ratio):

1. Отношение текущих активов к текущим пассивам. Удовлетворительному финансовому положению предприятия обычно отвечают значения этого коэффициента, превышающие 1,6 - 2,0. Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами вычисляется как отношение стоимости всех оборотных средств в виде запасов, дебиторской задолженности краткосрочных финансовых вложений, денежных средств и прочих оборотных активов к текущим обязательствам организации.

2. Отношение текущих активов к текущим обязательствам. Является средством измерения краткосрочной ликвидности. Также называется Коэффициентом ликвидности (Liquidity Ratio).

Краткосрочные обязательства (Current Liability) - обязательства, которые должны быть погашены за счет использования текущих активов в течение

ние одного года или операционного цикла - в зависимости от того, что является более продолжительным.

Кредит (Credit):

1. Ссуда 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. Согласие 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).

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.

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.

Криволинейная стоимость (Curvilinear Cost) - непрерывные, но не линейные, функциональные связи между уровнями деятельности (в частности - объемом производства) и затратами.

Критический путь (Critical Path) - максимальный по продолжительности полный путь в сети, представляющей собой полный комплекс работ и событий (дат) проекта с установленными между ними зависимостями.

Курс обмена валюты (Exchange Rate) - цена валюты одной страны в единицах валюты другой страны. В соответствии с отечественным законодательством, обменным курсом валют двух стран называется цена, по которой между ними происходит обмен. Обменный курс иностранной валюты в расчетах эффективности определяется как цена единицы иностранной валюты, выраженная в рублях.

Курсовая разница (Foreign Currency Exchange Gain or Loss) - разница между рублевой оценкой соответствующего актива или обязательства, стоимость которых выражена в иностранной валюте, исчисленной по курсу Центрального банка, на дату исполнения обязательств по оплате или отчетную дату составления бухгалтерской отчетности на отчетный период, и рублевой оценкой этих актива и обязательства, исчисленной по курсу Центрального банка на дату принятия их к бухгалтерскому учету в отчетном периоде или отчетную дату составления бухгалтерской отчетности за предыдущий отчетный период.

Лeverедж капитала (Capital Leverage) - соотношение между собственными и заемными средствами компании.

Легко реализуемые ценные бумаги, Краткосрочные инвестиции (Marketable Securities, Short-Term Investments) - размещение временно свободных денежных средств с целью получения дохода в ценные бумаги либо другие проекты на срок менее одного года или операционного цикла, в зависимости от того, что продолжительнее. В балансе отражаются в составе текущих (оборотных) активов.

Ликвидационная стоимость (Liquidation Value, Salvage Value, Abandonment Value):

1. Стоимость, которая может быть получена в результате ликвидации актива.
2. Ликвидационной стоимостью объекта оценки признается стоимость объекта оценки в случае, если объект оценки должен быть отчужден в срок меньше обычного срока экспозиции аналогичных объектов.

Ликвидность (Liquidity):

1. Способность активов обращаться в денежные средства. Измеряется с помощью коэффициентов.
2. Мера соотношения между денежными средствами или легко реализуемыми 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.

Лимиты амортизации активов (Asset Depreciation Range, ADR) - верхний и нижний пределы, установленные налоговыми органами для сроков эксплуатации активов. Для целей налогообложения прибыли амортизацию активов можно начислять в течение полезного срока службы, находящегося в пределах этого диапазона, без предоставления какого-либо обоснования.

Линейная регрессия (Linear Regression) См. Метод наименьших квадратов (Least-Squares Method).

Линейное допущение (Linear Assumption) - допущение о том, что взаимосвязь затрат и объема производства имеет линейный характер. Несмотря на то, что такое допущение предполагает некоторую погрешность результатов, прямолинейный метод используется чаще, нежели криволинейные зависимости, так как он в достаточно точной мере отражает реальное положение вещей и является более простым.

Линейное программирование (Linear Programming) - математический метод, используемый для поиска оптимального значения целевой функции при наличии ограничений, заданных линейными функциями. Линейное программирование может использоваться, например, для поиска комбинации таких видов продукции, которые принесут максимальную прибыль и потребуют минимальных затрат. Он применяется в тех случаях, когда производство нескольких видов продукции возможно, но либо есть ограничения по доступным для производства ресурсам, либо существуют требования относительно максимального/минимального объема выпуска продукции.

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 прибыль на единицу реализованной продукции (Contribution Margin per Unit) - маржинальная прибыль, рассчитанная на единицу 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 анализ (Marginal Analysis) - анализ себестоимости продукции или услуг, эффективности принимаемых решений с применением 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).

Метод амортизации по стоимости замещения (Replacement Cost Method of Depreciation) - расчет амортизационных расходов за период не по исторической стоимости, а на базе стоимости замещения. См. также Стоимость замещения (Replacement Cost).

Метод «жизненного цикла» (Life Cycle Accounting) - аккумуляирование 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 проектирование 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 завершенного контракта (Completed-Contract Method) - метод учета, согласно которому доходы и расходы по контракту признаются только после его завершения. Тем не менее, если по контракту ожидается убыток, доходы и расходы признаются в период первого прогнозирования убытка.

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 наименьших квадратов (Least-Squares Method) - статистический метод, применяемый для определения линейной функции вида $y(x) =$

ах+Б, которая проходит через набор точек (x_i, y_i) таким образом, что сумма квадратов расстояний от этих точек до линии является меньше суммы квадратов расстояний до любой другой прямой линии. Данный метод зачастую применяется для анализа поведения постоянных/переменных затрат, причем каждая точка на графике представляет собой взаимосвязь затрат/объема производства за определенный временной период. Также называется Линейной регрессией (Linear Regression).

Метод начислений (Accrual Basis of Accounting):

1. Метод признания (а) доходов по факту их получения - например, в момент отгрузки товаров (или их доставки) или сдачи услуг, и (б) расходов - в момент их понесения, независимо от времени произведения платежа.

2. Метод отражения финансового результата деятельности предприятия на основании операций и других событий и ситуаций, влияющих на движение денежных средств, в периоде фактического совершения таких операций и независимо от периода получения или выплаты денежных средств предприятием.

В соответствии с отечественным законодательством, учет методом начислений есть метод признания:

- доходов в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств, иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав;

- расходов в том отчетном (налоговом) периоде, к которому они относятся, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и (или) иной формы их оплаты.

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.

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.

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 пе-

рассчитывается 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 отечественной 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.

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.

Метод суммы цифр лет (Sum-of-Years'-Digit (SYD) Depreciation Method) - метод ускоренной амортизации. В соответствии с данным методом (а) суммируются цифры (1,2,3...n) лет периода амортизации актива и (б) берется в качестве нормы амортизации для каждого года дробь, в числитель которой подставляются цифры года, взятые в обратном порядке, а в знаменатель - общая сумма цифр лет. Например, для актива с периодом амортизации в четыре года сумма цифр лет равна сумме цифр 1, 2, 3, и 4 (т.е. 10). Норма амортизации за год $1: 4/10 = 40\%$. Этот метод является методом ускоренной амортизации, дающим результаты, близкие к результатам, получаемым методом двойного уменьшающегося остатка. В настоящее время этот метод не распространен. В российской практике применяется способ списания по сумме чисел лет срока полезного использования. Амортизация начисляется исходя из первоначальной стоимости или (текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки)) объекта основных средств и соотношения, в числителе которого число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе - сумма чисел лет срока полезного использования объекта.

Метод учета в постоянных ценах (Constant Dollar Accounting) - метод, при котором статьи финансовой отчетности выражаются в денежных единицах, имеющих одинаковую (постоянную) покупательную способность на текущую дату финансовой отчетности.

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.

Минимально допустимая рентабельность (Hurdle Rate, Cut-Off Rate) - минимально допустимая норма прибыли, которую компании предполагают получить от будущего проекта или инвестиций без учета нефинансовых показа-

телей. Минимально допустимая рентабельность обычно превышает стоимость капитала компании. Называется также Требуемой нормой прибыли (Required Rate of Return).

Моделирование (Simulation) - метод изучения оперативной проблемы с помощью моделирования системы или процесса для проведения ряда манипуляций с целью определения причинно-следственных связей и степени таких зависимостей.

Модель принятия решений (Decision Model) - формальная схема выбора альтернатив, которая может включать в себя количественный анализ.

Модель прогнозирования (Forecast Model) - методы или модели расчета будущего спроса, если отсутствуют конкретные данные по спросу:

- полиномиальная регрессия;
- экспоненциальное сглаживание;
- анализ временных рядов.

Модернизация (Betterment):

1 Проведение работ по замене оборудования или отдельных узлов на новые и более эффективные. Как правило, вызвано моральным износом оборудования. Задачей проведения работ по модернизации является продление срока эксплуатации актива, повышение качества или количества готовой продукции, снижение расходов на обслуживание актива.

2 Затраты производимые в целях улучшения первоначально принятых нормативных показателей функционирования объекта основных средств. В результате проведенной реконструкции или модернизации организацией пересматривается срок полезного использования по этому объекту.

Монетарные статьи (Monetary Items):

1 Денежные активы или обязательства, являющиеся постоянными в денежном выражении, обычно их стоимость зафиксирована в договоре на определенную сумму денег. Примерами денежных активов и обязательств могут служить денежные средства, а также счета и векселя дебиторов и кредиторов. В некоторых случаях денежные активы или обязательства могут трансформироваться в неденежные. Например, легко реализуемая облигация, подлежащая погашению в срок считается денежным активом, так как ее номинальная стоимость является постоянной в денежном выражении. Однако та же самая облигация, предназначенная для перепродажи, может быть классифицирована как неденежный актив поскольку сумму, которую предполагается выручить с ее продажи, точно определить невозможно, и, следовательно, она не является постоянной в денежном выражении.

2 Деньги или иск (обязательство) на получение (или оплату) денежных средств в сумме, которая является постоянной и которую можно определить независимо от будущих цен на товары и услуги.

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.

Мощность, Производственная мощность, Производительность (Capacity):

1. Мера функциональности производственной системы (производственного ресурса), определяющая ее возможность осуществлять функции, предписанные техническими характеристиками.

2. Способность работника, оборудования, рабочего центра, завода или организации обеспечивать выход стандартного объема продукции за определенную единицу времени.

3. «Необходимая мощность» представляет собой характеристику производственной системы, необходимую для выпуска заданного ассортимента продукции (при соответствующей технологии, спецификации продукции и т.д.). При планировании следует учитывать, что наличная мощность и необходимая мощность могут быть разными для короткого, среднего и длинного периода времени.

4. Под производственной мощностью понимается способность промышленного предприятия к максимально возможному выпуску продукции в год (сутки, смену) или объему переработки сырья в ассортименте, предусматриваемом на планируемый период, при полном использовании производственного оборудования и площадей, с учетом применения передовой технологии, улучшения организации производства и труда.

Надбавка (Mark-on) См. Наценка (Mark-up).

Наименьшая между стоимостью и рыночной ценой (Lower-Of-Cost-Or-Market, LCM) - метод оценки, при котором стоимость актива принимается равной либо рыночной, либо закупочной - в зависимости от того, какая из них является меньшей. Рыночная стоимость принимается равной текущей стоимости замещения (посредством приобретения или воспроизводства), либо чистой реализационной стоимости - в зависимости от того, какая из них является меньшей. Метод применяется для оценки активов путем выбора минимальной оценки из себестоимости приобретения или стоимости замещения (рыночной).

Накладные расходы (Overhead Cost) См. Косвенные затраты (Indirect Cost).

Накладные расходы подразделения (Departmental Overhead) - накладные расходы, понесенные подразделением, включая затраты, начисленные обслуживающими подразделениями.

Наличные дивиденды (Cash Dividends) - дивиденды, выплачиваемые деньгами, в отличие от выплачиваемых в виде акций или облигаций предприятия, либо в виде любых других неденежных видов собственности. Наличные дивиденды становятся юридическим обязательством предприятия в момент их объявления.

Накопитель (пул) затрат (Cost Pool) См. Центр затрат (Cost Center).

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»).

Накопленное обязательство по выплате пособий (Accumulated Benefit Obligation):

1. Текущая страховая стоимость пенсионных пособий (независимо оттого, была ли она инвестирована или нет), определенная положениями о пенсионном обеспечении, начисляемая до наступления определенной даты на основе стажа и зарплаты работника (если это применимо) за срок вплоть до этой даты. Следует отличать от понятия Прогнозируемых обязательств по выплате пособий (Projected Benefit Obligation).

2. Суммы накопленных обязательств по пенсионным пособиям, обязательство по выплате которых берет на себя организация в соответствии с собственным положением о пенсионном обеспечении. В отечественной практике такая система практически не применяется, хотя в последнее время начинается развитие негосударственного пенсионного обеспечения (страхования) через специализированные организации.

Наличный запас (Inventory on Hand) - доступное количество (наличие) товаров по каждому виду изделий.

Направление бизнеса (Line of Business):

1. Ряд операций, направленных на производство или продажу товаров или услуг определенного типа.

2. Вид деятельности, определяемый на основе общегосударственных классификаторов.

Наценка (Mark-up) - торговая надбавка (торговая наценка, торговая наценка) - элемент цены продавца, обеспечивающий ему возмещение затрат по продаже товаров и получение прибыли. 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. 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.

Неблагоприятное отклонение (Unfavorable Variance) - сумма, на которую фактические затраты превышают нормативные или плановые, либо сумма, на которую фактические доходы меньше нормативных или плановых.

Невозвратные затраты (Unrecovered Costs) - часть первоначальных вложений, которые ранее не были начислены в расходы методом амортизации, износа или истощения.

Недопоставка (Backlog) - полученные, но не отгруженные и, следовательно, не реализованные заказы. В отечественном законодательстве данное понятие не закреплено, но исходя из смысла закона, недопоставка 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. Недопоставка 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. К незавершенному производству относится продукция (работы), не прошедшая всех стадий (фаз, переделов), предусмотренных технологическим процессом, а также изделия неупакованные, 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.

Неиспользуемая мощность (Idle Capacity) - разность между мощностью производственной единицы и ее фактическим уровнем использования. Отличается от Запасной мощности (Standby Capacity) тем, что оборудование не выведено из эксплуатации, но просто простаивает незагруженным. См. также Избыточная мощность (Excess Capacity).

Неконсолидированная дочерняя компания (Unconsolidated Subsidiary) - дочерняя компания, финансовые результаты которой не консолидируются ни с одной из материнских компаний.

Неконтролируемые затраты (Noncontrollable Cost) - затраты, не контролируемые конкретным руководителем.

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 сохраненными 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.

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).

Неопределенность (Uncertainty) - недостаточность сведений об условиях экономической деятельности. Как правило, характеризуется вероятностью, например, вероятностью того, что фактическая сумма будет отличаться от ожидаемой или прогнозируемой.

Неотвратимые затраты (Unavoidable Cost) - затраты, существование которых не зависит от прекращения деятельности.

Непеременные затраты (Non-variable Cost) См. Постоянные затраты (Fixed 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 отечественной 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.

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.

Нетипичные затраты (Abnormal Cost) - необычные или нетипичные затраты, которые возникают нерегулярно или неожиданно.

Нетипичные статьи (Unusual Items) - статьи, основу которых составляют нетипичные события или операции, т. е. такие, тип которых совершенно не относится либо относится только в некоторой степени к регулярным или типичным операциям предприятия с точки зрения среды его функционирования. См. Экстраординарные события (Extraordinary Items).

Номинальная мощность (Theoretical Capacity) - максимально возможная производительность станка или другой производственной единицы за определенный период времени при условии отсутствия непредусмотренных перерывов, задержек и простоев в течение этого периода. Этот показатель обычно можно достичь только на непродолжительные периоды времени. Называется также Паспортной (или установленной) мощностью (Design Capacity).

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 время (Time-Adjusted Rate of Return) См. Внутренняя норма прибыли (Internal Rate of Return).

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 бюджетированных 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 ус-

ловий 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 дебиторской задолженности (Receivable Turnover) - показатель использования активов, определяемый как отношение среднегодового объема продаж в кредит к среднему сальдо дебиторской задолженности.

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.

Оборотно-сальдовая ведомость (Trial Balance) - отчет по сальдо счетов в главной книге. Итоговые сальдо по дебету и кредиту выводятся отдельно; эти итоги должны быть равны между собой. Оборотно-сальдовые ведомости используются для выверки арифметической точности введенных проводок.

В соответствии с отечественным законодательством, оборотная (или оборотно-сальдовая) ведомость - ведомость, в которую переносятся дебетовые и кредитовые обороты по каждому применяемому счету, предназначенная для расчета сальдо по каждому счету по состоянию на первое число следующего за отчетным месяца.

Оборотный капитал (Working Capital) - разность между текущими активами и текущими обязательствами. Иногда называется также рабочим капиталом.

Обоснование (Justification) - описательный анализ потребностей в фондах.

Обработка (Conversion) - процесс превращения сырья и материалов в готовую продукцию. Определяется только для отдельных видов деятельности.

Обратная величина окупаемости (Payback Reciprocal) - величина, обратная периоду окупаемости. Этот показатель дает приближенное значение внутренней нормы прибыли по проекту в случае, когда срок жизни проекта превышает период окупаемости более, чем в два раза, а денежные поступления в каждом периоде примерно равны на протяжении всего срока окупаемости.

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.

Обслуживающее подразделение (Service Department):

1 Хозяйственная единица, оказывающая услуги другим подразделениям. Обслуживающее подразделение обычно является и обслуживающим центром затрат, однако обслуживающие центры затрат не обязательно должны быть частью предприятия.

2 Обслуживающие производства и хозяйства - собственные подразделения организации, деятельность которых не связана с производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг, явившихся целью создания данной организации. К обслуживающим производствам и хозяйствам относятся:

- жилищно-коммунальное хозяйство (эксплуатация жилых домов, общедожитии, прачечных, бань и т.п.);
- пошивочные и другие мастерские бытового обслуживания;
- столовые и буфеты;
- детские дошкольные учреждения (сады, ясли);
- дома отдыха санатории и другие учреждения оздоровительного и культурно-просветительного назначения;
- научно-исследовательские и конструкторские подразделения.

Обслуживающий центр затрат (Service Cost Center) - центр затрат, оказывающий услуги другим подразделениям предприятия. Обслуживающий центр обычно начисляет затраты, связанные с такими услугами, своим заказчиком.

Общекорпоративные расходы (Central Corporate Expense) - расходы, не распределяемые на субъекты корпорации. См. Административные расходы, Общехозяйственные расходы (Administrative Expense, General and Administrative Expense).

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.

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.

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.

Общий индекс покупательной способности (General Purchasing Power Index) - доминирование единицы валюты над широким диапазоном товаров и услуг в экономике. Общая покупательная способность обратно пропорциональна изменениям общего индекса уровня цен.

Общий индекс уровня цен (General Price Level Index) - показатель агрегированных цен широкого диапазона товаров и услуг в экономике относительно цен в течение базового периода.

Объект учета (Accounting Entity):

1 Хозяйственный объект, для которого требуется вести бухгалтерский учет.

2 Объектами бухгалтерского учета являются имущество организаций, их обязательства и хозяйственные операции, осуществляемые организациями в процессе их деятельности.

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.

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 отечественной 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. В этом случае более подходящим будет термин «расходы по обычным видам деятельности».

Операционный леведж, 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.

Оплаченный капитал (Paid-in Capital) - сумма, выплаченная инвесторами в обмен на акции. Сумма превышения номинальной или объявленной стоимости капитала называется добавочным оплаченным капиталом.

Определение размера партии (Lot Sizing) - процесс определения размера партии или технология, используемая для этого. В качестве синонима используется «политика заказа».

Определение стоимости (Cost Measurement) - накопление и отнесение денежных сумм с целью признания, классификации и назначения стоимости приобретаемых или используемых товаров и услуг.

Определение цены запасов (Inventory Pricing) См. Оценка стоимости запасов (Inventory Valuation).

Оптимальный размер заказа, Оптимальный размер партии (Economic Order Quantity - EOQ, Optimal Lot Size) - тип модели «оптимальный объем заказа», определяющей количество изделий одного наименования, которые следует закупить или произвести за один раз. При этом решается задача минимизации комбинированных расходов по закупке и ведению складского учета. Экономический заказ определяется по формуле: $Q = \sqrt{2AD/H}$,

где A - ежегодная потребность на данное изделие в штуках; D - расходы по размещению одного заказа заказу; H - средние расходы по хранению запасов (этого продукта на ед./год как процент от суммы затрат).

Опцион (Option):

1. Законное право на приобретение или продажу чего-либо по определенной цене, обычно в течение определенного периода времени.

2. Биржевая сделка, заключающаяся в уступке прав на будущую передачу прав и обязанностей в отношении биржевого товара или контракта на поставку биржевого товара.

Организационная единица (Business Unit) - любой сегмент организации либо все предприятие, если оно не сегментируется.

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.

Осмотрительность, Консерватизм (Conservatism):

1 Концепция учета, согласно которой доходы признаются только тогда, когда они считаются в должной степени определенными, а расходы признаются, когда они в должной степени вероятны.

2 Осторожная реакция на неопределенность с целью адекватного отношения к неопределенности и рискам, присущим событиям, связанным с ведением бизнеса.

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:

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.

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: ([факти-

ческая цена за единицу] — [нормативная цена за единицу]) × ((фактическое количество) — [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 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:

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

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:

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

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) 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) 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:

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

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.

Отклонение рабочего времени (Labor Time Variance) См. Отклонение прямых трудозатрат по производительности (Direct Labor Efficiency Variance).

Отклонение технологическое (Method Variance) - изменение в производственном способе или технологии, вызывающее отклонение от нормативной себестоимости.

Отложенные доходы, Доходы будущих периодов (Deferred Credit, Unearned Revenues) - 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 разнице между суммой, подлежащей взысканию с виновных лиц, и стоимостью ценностей, принятой к бухгалтерскому учету при выявлении недостачи и порчи.

Отложенные затраты (Deferred Cost) См. Отложенные начисления (Deferred Charge).

Отложенные начисления (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.

Отложенные расходы (Deferred Expense) См. Отложенные начисления (Deferred Charge).

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.

Отношение общего долга к сумме активов (Total-Debt-to-Total-Asset Ratio) - разновидность коэффициента платежеспособности.

Отношение рыночной цены к чистой прибыли (Price-Earnings Ratio) - рыночная цена акции (средняя, либо взятая на определенный момент времени), деленная на прибыль на акцию.

Отчетность по направлениям бизнеса (Line of Business Reporting) См. Сегментированная отчетность (Segment Reporting).

Отчетность с поправкой на изменение уровня цен (Price Level Adjusted Statements) - финансовые отчеты, выраженные в валюте постоянной покупательной силы. Неденежные статьи, учитываемые по исторической стоимости, переоцениваются для отражения изменений общего уровня цен, произошедших с момента приобретения - для активов, и с момента возникновения - для обязательств. Прибыль или убыток признается в денежных статьях, поскольку они остаются неизменными в течение нескольких периодов во время изменения общего уровня цен.

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 пе-

риоде, характеризующие наличие поступления и расходование денежных средств в организации.

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:

- 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:

- 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.

Оценка работы (Work Measurement) - тщательный анализ задачи, ее объема и методов реализации, а также результатов ее выполнения. Цель проведения оценки - определить рабочую загрузку и количество часов работы, необходимых для эффективного выполнения этой работы.

Оценка стоимости запасов (Inventory Valuation) - определение стоимости, назначенной позициям запасов.

Оценочные нормы (Estimated Standards) - нормативы затрат, определяемые исходя из субъективной оценки, прошлых данных или опыта других центров затрат.

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.

Паспортная мощность (Design Capacity) См. Номинальная мощность (Theoretical Capacity).

Паушальная закупка (Basket Purchase, Lump-Sum Purchase) - приобретение группы активов как одной единицы активов (в особенности - капитальных активов) по цене общей суммы договора, которую впоследствии необходимо распределить между различными активами или группами активов.

Паушальная цена - общая цена без дифференциации ее составляющих. Таким образом, речь идет о закупке, когда оплачивается не какой-либо отдельный объект, а их совокупность, представляющая собой комплекс. Соответственно цена каждого объекта из документов не вытекает; а ее следует определять впоследствии.

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. Первичный учетный документ должен быть со-

ставлен в момент совершения хозяйственной операции, а если это не представляется возможным - непосредственно по окончании операции.

Первоначальная стоимость (Original Cost) См. Стоимость приобретения (Acquisition Cost) и Историческая стоимость (Historical Cost).

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.

Переменные затраты пошаговые (Step Variable Cost) - затраты, увеличение которых происходит поэтапно с ростом объема деятельности.

Периодическая инвентаризация (Periodic Inventory) - метод определения остатков запасов, заключающийся в сравнении реально подсчитанных на конец каждого периода остатков с данными по остаткам согласно учетным регистрам; поступления запасов в течение периода учитываются на счете закупок, а не на счете учета запасов, как это принято в системе непрерывной инвентаризации. Балансовая стоимость запасов в учетных регистрах остается неизменной до тех пор, пока не будет произведена следующая инвентаризация. Стоимость реализации за период рассчитывается следующим образом: (а) к чистой сумме закупок или к себестоимости произведенной продукции прибавляется стоимость начальных остатков запасов (эта стоимость определяется в конце предшествующего периода), а затем (б) из полученной суммы вычитается стоимость конечных остатков запасов согласно проведенной в текущем периоде инвентаризации. В данном случае речь идет о стоимостном методе учета товара (обычно применяется натурально-стоимостной метод, когда учитывается каждая единица товара), когда аналитический учет движения товаров не ведется, а себестоимость реализованных товаров определяется исходя из данных инвентаризации. Данный подход аналогичен методу учета товаров по продажным ценам, который используется только для розничной торговли. Однако в отечественной практике проведение систематической инвентаризации не требуется, себестоимость реализованных товаров определяется расчетным путем.

Период окупаемости (Payback Period) - период времени, необходимый для возмещения инвестиций. В отечественной 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.

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, согла-

сования 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, желательно 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 (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.

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 при-

ведены наименования и номера синтетических счетов (счетов первого порядка) и субсчетов (счетов второго порядка).

Побочный продукт (Byproduct) - продукция, неизбежно получаемая в процессе производства и играющая второстепенную роль в сравнении с основной продукцией. Затраты совместного производства не распределяются на побочный продукт, и его себестоимость обычно считается неопределимой. При получении выручки от реализации этой продукции она кредитруется на счет доходов от реализации основной продукции либо на счет прочих доходов или на данную величину уменьшаются затраты совместного производства. Допускается также учет прибыли по побочному продукту отдельно.

В отечественной практике применяется в том же значении, например побочный продукт – продукт, являющийся неизбежным следствием конкретного технологического процесса получения целевого продукта.

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).

Подотчетность (Accountability) - обязанность субъекта отчитаться за результаты хозяйственной деятельности. Также - способность оценить деятельность субъекта бизнеса на основании объективных критериев. В отечественной практике нормативного определения данного понятия нет.

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. Обособленное подразделение может быть создано в виде представительства или филиала.

Подчиненная задолженность (Subordinated Indebtedness) - задолженность, которую можно погасить только после закрытия другой задолженности.

Показатель капиталоемкости (Capital Intensity Ratio) - показатель, который определяет отношение основного капитала (основных производственных фондов) к чистому доходу, прибыли или к стоимости произведенной продук-

ции. 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 отечественным 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), происходящей 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.

Полугодовое соглашение (Half-Year Convention) - метод, согласно которому в первую половину года приобретения актива начисляется половина стоимости его амортизации за этот год. Также может означать, что годовая амортизация начисляется только для активов, приобретенных в первой половине года (то есть для приобретенных во второй половине года она не начисляется). Отечественной практикой такой метод начисления амортизации не предусмотрен.

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 непременными или постоянными затратами.

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 вследствие дефицита запасов (Stock-Out Costs) - маржинальная прибыль или другая мера прибыли, упущенная вследствие того, что у продавца для выполнения заказа клиента не хватило запасов. Также могут быть вызваны задержкой в выполнении заказа.

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.

Потребность в мощностях (Capacity Requirements) - количество ресурсных единиц, которое необходимо для удовлетворения спроса определенного вида в течение конкретного периода.

Почасовая ставка оплаты труда (Hourly Labor Rate) - общая годовая зарплата одного работающего, поделенная на нормативное количество рабочих часов за год. Вместе с нормой издержек на станок (механизм) почасовая ставка заработной платы служит основой для калькуляции себестоимости.

Почасовая ставка прямых трудовых затрат (Direct Labor Hour Rate) - ставка прямых производственных затрат, используемая для распределения трудовых затрат на единицу произведенной продукции. Вычисляется делением плановых или оценочных трудовых затрат на плановое число прямых человеко-часов.

Поэтапные выплаты (Progress Payment) - платежи на основании промежуточных счетов по факту частичного завершения контракта.

Практическая мощность (Practical Capacity) - реально ожидаемый в течение определенного периода времени уровень производства предприятия. Ее можно определить как разность между идеальной мощностью и оценочными показателями отклонений, связанными с возможными простоями, вызванными нарушениями в работе и проведением ремонтов.

Пределный объем ответственности (Span of Control) - степень административной подотчетности, часто отраженная в диаграмме организационной структуры в виде подчиненных иерархий утверждения.

Предоплаченные расходы (Prepaid Expenses) - платежи за услуги, оказание которых производится после даты оплаты. Обычно такие услуги потребляются в ближайшем будущем в процессе обычной деятельности предприятия. В качестве примеров можно привести предоплаченную аренду, действующую страховку, авансы в счет заработной платы. Предоплаченные расходы являются частным видом расходов будущих периодов. К отечественной практике ближе термин «авансированные расходы», означающий полную или частичную опла-

ту товаров, работ или услуг до момента передачи права собственности на товары, выполнения работ, оказания услуг, то есть денежные средства выплачиваются вперед и относятся к будущему. Также применяются термины «авансы выданные» «предоплата», «коммерческий кредит в виде аванса».

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 отечественным законодательством, прибылью признается полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов.

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

Прибыль или убыток от курсовой разницы (Exchange Gain or Loss, Foreign Exchange Gain or Loss):

1 Прибыль или убыток в местной валюте, возникающий из-за наличия валютных денежных статей в течение периода за который изменился курс обмена. См. Конвертация иностранной валюты (Foreign Currency Translation).

2 Внереализационным доходом (расходом) признается доход (расход) в виде положительной (отрицательной) курсовой разницы, полученной от переоценки имущества и требований (обязательств), стоимость которых выражена в иностранной валюте, в том числе по валютным счетам в банках, проводимой в связи с изменением официального курса иностранной валюты к рублю.

Прибыль на акцию (Earnings Per Share) - отношение чистой прибыли держателей обыкновенных акций (чистая прибыль минус дивиденды по привилегированным акциям) к среднему количеству невыкупленных обыкновенных акций. Сумма может показываться, включая или не включая эквиваленты обыкновенных акций.

В соответствии с отечественным законодательством, базовая прибыль (убыток) на акцию определяется как отношение базовой прибыли (убытка) отчетного периода к средневзвешенному количеству обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение отчетного периода. Базовая прибыль (убыток) отчетного периода определяется путем уменьшения (увеличения) прибыли (убытка) отчетного периода, остающейся в распоряжении организации после налогообложения и других обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды, на сумму дивидендов по привилегированным акциям, начисленным их владельцам за отчетный период. При исчислении базовой прибыли (убытка) отчетного периода не учитываются дивиденды по привилегированным акциям, в том числе по кумулятивным, за предыдущие отчетные периоды, которые были выплачены или объявлены в течение отчетного периода.

Прибыль на инвестированный капитал (Return on Investment, ROI) - отношение прибыли к инвестициям, направленным на получение данной прибыли. Прибыль может быть выражена как чистый доход до уплаты налога на прибыль, либо как доход без учета экстраординарных событий. Инвестиции могут быть выражены либо как акционерный капитал, общий основной капи-

тал, либо как активы. То или иное значение используется в зависимости от контекста.

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.

Принцип стоимости (Cost Principle) - принцип бухгалтерского учета, по которому считается, что историческая стоимость является основой отражения в учете приобретения активов, приобретения услуг, обязательств и акционерного капитала и используется для последующего отслеживания этих стоимостей.

Принцип управляемости (Controllability Principle) - принцип, в основе которого лежит идея о том, что качество работы менеджера можно оценить только по тем вопросам, которыми этот менеджер может управлять.

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

Приростной анализ (Incremental Analysis) - метод анализа проблем принятия управленческих решений, базирующийся не на общих суммах затрат и выгод, связанных с действием (или набором альтернативных действий), а на их приросте. Называется также Дифференциальным анализом (Differential Analysis).

Проверяемость (Verifiability) - способность, реализуемая посредством сопоставления различных показателей, представления гарантии того, что информация отражает именно то, что и должна отражать, или что выбранный метод измерения применен правильно и непредвзято.

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.

Прогнозируемые обязательства по выплате пособий (Projected Benefit Obligation) - актуарная текущая стоимость всех пособий на определенную дату согласно формуле пенсионных пособий работнику в зависимости от стажа работы на эту дату. Прогнозируемые обязательства по выплате пособий определяются, исходя из предположения о будущих уровнях компенсации.

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.

Программные модули управления (Application Controls) - модули управления, связанные с конкретными функциями по обработке данных, такими как, например, расчет заработной платы. Их адаптируют таким образом, чтобы обеспечить сохранность и безопасность прикладных данных, а также проверку точности и достоверности сгенерированной информации. Их основное назначение - обеспечить в достаточной мере гарантию правильности обработки, учета и предоставления данных. Программные модули управления зачастую подразделяют на следующие категории:

- модули управления входными параметрами;
- модули управления выходными параметрами;
- модули управления обработкой.

Продуктивность (Efficiency) - показатель эффективности деятельности, отражающий сумму выработки на единицу затрат. Часто выражается в виде

процента от идеальной продуктивности. Чем меньше ресурсов затрачено на достижение запланированных результатов, тем выше продуктивность.

Продукция (Product) - все то, что производится. Товары являются материальной продукцией, услуги – нематериальной. Это аналог общепринятого в российской практике выражения «товары (работы, услуги)», где под товарами следует понимать как непосредственно товары, приобретенные для перепродажи, так и готовую продукцию, изготовленную самостоятельно.

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.

Пропорциональное распределение (Proration, Apportionment):

1. Начисление косвенных затрат на несколько объектов учета затрат, которые предположительно являются их носителями. В более общем смысле - распределение 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

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 отечественным 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.

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 внеоперационными.

Прочие затраты на персонал (Labor Related Costs) - затраты, связанные с персоналом и не имеющие отношения к его заработку. В качестве примера можно привести налоги по социальному обеспечению, пенсионные отчисления и другие дополнительные льготы, выплачиваемые работодателем.

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.

Прямые трудозатраты (Direct Labor Cost) - трудозатраты, вызванные определенным объектом учета затрат.

Пусковые затраты (Start-up Costs) См. Подготовительные расходы (Preoperating Costs).

Рабочая мощность (Operating Capacity) - количество единиц готовой продукции, которое оборудование может произвести согласно нормальному рабочему графику. Объем реализации компании обычно устанавливается в процентном отношении к рабочей мощности.

Размер партии (Lot Size) - количество определенного изделия, заказанное с завода или у поставщика или выданное как нормативное количество для процесса производства. В качестве синонима используется «объем заказа».

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.

Раскрытие информации (Disclosure) - разъяснение или документ, прикладываемые к финансовому документу, или встроенные в отчет. Разъяснение может состоять из фактов, мнений или детальных сведений, требуемых или полезных для понимания документа или отчета. В соответствии с отечественным законодательством, при составлении бухгалтерской отчетности должны быть исполнены требования положений по бухгалтерскому учету и других нормативных документов по бухгалтерскому учету по раскрытию в бухгалтерской отчетности информации об изменениях учетной политики, оказавших или способных оказать существенное влияние на финансовое положение, движение денежных средств или финансовые результаты деятельности организации, об операциях в иностранной валюте, о материально-производственных запасах, об основных средствах, о доходах и расходах организации, о последствиях событий после отчетной даты, о последствиях условных фактов хозяйственной деятельности, а также по раскрытию в бухгалтерской отчетности той или иной информации об активах, капитале и резервах и обязательствах организации. Такое раскрытие может быть осуществлено организацией путем включения соответствующих показателей, таблиц, расшифровок непосредственно в формы бухгалтерской отчетности или в пояснительной записке.

Распределение (Allocation):

1. Разнесение (распределение) затрат, которые невозможно отнести напрямую к объектам учета затрат.

2. Разнесение статьи или группы статей затрат на один или несколько объектов учета затрат. Этот термин обозначает и прямое отнесение затрат, и перераспределение доли косвенных затрат из накопительного счета.

3. В отечественной практике - широкое понятие, обозначающее не только распределение затрат (расходов) между объектами калькуляции, но и любое иное необходимое распределение пропорционально какой-либо базе, например, расходы налогоплательщика, которые не могут быть непосредственно отнесены на затраты по конкретному виду деятельности, распределяются пропорционально доле соответствующего дохода в суммарном объеме всех доходов налогоплательщика.

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. 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 дистрибуцию (Distribution Expense) - обычно это любые расходы, связанные с продвижением продукции на рынке, включая транспортные и складские расходы. В некоторых отраслях эти расходы могут также включать затраты на торговлю и рекламу.

Расходы на пенсионное обеспечение (Pension Expense) - стоимость пенсионного плана на данный период. Чистая стоимость затрат на выплату пенсий определяется работодателем, который гарантирует выполнение плана пенсионного обеспечения, и складывается из следующих компонентов:

- компонент затрат (от чистой суммы расходов на пенсионное обеспечение за период), представляющий собой текущую страховую стоимость пособий согласно формуле расчета пенсионных пособий, начисленных работникам за этот период. Этот компонент является частью прогнозируемых обязательств по пособию и не зависит от состояния финансирования плана;

- затраты на выплату процентов;

- компонент фактических доходов от плановых активов (от чистой суммы затрат на пенсионное обеспечение), представляющий собой разность между справедливой стоимостью активов согласно плану на конец периода и той же стоимостью на начало периода;

- амортизация не признанных ранее затрат;

- прибыль или убыток (с учетом результатов из-за изменений в предположениях) в признанном размере, амортизация непризнанных чистых обязательств (и убытков и затрат) или непризнанных чистых активов (и прибылей), существующих на дату первоначального применения этого положения.

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 изделия 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.

Расходы отчетного периода (Period Cost) - издержки или убытки относимые на текущий период, в отличие от себестоимости произведенной за этот период продукции.

Расходы по заработной плате (Payroll Cost) - оплата труда работников. Расходы по зарплате обычно состоят из двух компонентов. Первый компонент включает выплаты работникам и удержания - такие, как подоходный налог, выплаты по социальному страхованию, профсоюзные взносы, а также выплаты в пенсионный фонд и в соответствии с прочими программами будущего обеспечения работников. Второй компонент связан с выплатой работодателем налоговых и аналогичных им сборов согласно законодательству. В качестве примеров можно привести пенсионные выплаты и выплаты по страхованию от безработицы в федеральный и местный бюджеты. В отечественной практике в элементе «Затраты на оплату труда» отражаются затраты на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии рабочим и служащим за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты, в том числе компенсации по оплате труда в связи с повышением цен и индексацией доходов в пределах норм, предусмотренных законодательством, компенсации, выплачиваемые в установленных законодательством размерах женщинам, находящимся в частично оплачиваемом отпуске по уходу за ребенком до достижения им определенного законодательством возраста, а также затраты на оплату труда не состоящих в штате предприятия работников, занятых в основной деятельности.

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 отечественным 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.

Реализация с получением обратно в аренду (Sale and Leaseback):

1. Реализация оборудования с получением его обратно в аренду.
2. Возвратный лизинг - разновидность финансового лизинга, при котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель.

Регрессивный анализ (Regression Analysis) - средство статистического анализа, позволяющее выявить взаимосвязь зависимых и независимых переменных. См. Метод наименьших квадратов (Least-Squares Method).

Резерв (Reserve) - ранее термин использовался в смысле «компенсаций», как, например, компенсация безнадежных долгов или амортизация. В настоящее время используется в основном для выделения части нераспределенной прибыли в каких-либо целях, например, резерв на непредвиденные расходы.

В данном случае имеются в виду резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности резерв на ремонт, оплату отпусков и т.п. Условным фактом хозяйственной деятельности признается имеющий место по состоянию на отчетную дату факт хозяйственной деятельности, в отношении последствий которого и вероятности их возникновения в будущем существует неопределенность, т.е. возникновение последствий зависит от того, произойдет или не произойдет в будущем одно или несколько неопределенных событий. При этом последствия условного факта оказывают существенное влияние на оценку пользователями бухгалтерской отчетности финансового положения, движения денежных средств или результатов деятельности организации по состоянию на отчетную дату.

Резерв оценочный (Provision) - термин, обозначающий оценочную сумму обязательств или расходов в случае, когда точные суммы неизвестны. Примером является резерв по налогу на прибыль. Оценочные резервы создаются для уточнения оценки отдельных объектов бухгалтерского учета за счет прибыли предприятия.

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.

Релевантный уровень (Relevant Range) - период хозяйственной деятельности, в рамках которого достоверны оценочные данные и предсказания. Этот диапазон обычно рассматривается в контексте гибкого планирования и анализа «затраты-объем-прибыль». За его пределами может потребоваться переоценка предполагаемой взаимосвязи с применением анализа безубыточности.

Ремонт, Восстановление (Repair):

1. Восстановление полной производственной мощности основного средства после его повреждения, аварии или продолжительного использования, не вызывающее увеличение прежде оцененного срока службы или производственной мощности.

2. Действие по возвращению активов к нормальному или ожидаемому рабочему состоянию. В данном случае речь идет о текущем ремонте. К текущему и среднему ремонту объектов основных средств относятся работы по систематическому и своевременному предохранению их от преждевременного износа и поддержанию в рабочем состоянии. Текущий ремонт - один из способов восстановления объекта основных средств наряду с капитальным ремонтом, модернизацией и реконструкцией.

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. 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 рабо-

ты компании по достижению стратегических целей. Задает структуру анализа деятельности в четырех направлениях (Нортон, Каплан, США):

- финансовые показатели, отражающие рост и прибыльность компании 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.

Сводная финансовая отчетность, Консолидированная финансовая отчетность (Combined Financial Statements) - финансовые отчеты с объединением данных по компаниям, входящим в группу компаний с единым контролем или в группу компаний с общим управлением. Внутрихозяйственные операции, включая сальдо, прибыли и убытки по ним, исключаются из сводной финансовой отчетности.

В отечественной практике аналогичным понятием является сводная бухгалтерская отчетность - система показателей, отражающих финансовое положение на отчетную дату и финансовые результаты за отчетный период группы взаимосвязанных организаций.

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 коммерческого и ценового предложения (Себестоимость КП) (Bid and Proposal Cost (B and P Cost)) - не финансируемые заказчиком и не обязательные для исполнения контракта затраты, производимые на подготовку, подачу и ведение коммерческого или ценового предложения.

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.

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).

Сегмент (Segment):

1. Один из отделов, производственных участков, цехов или других подразделений предприятия, который отчитывается напрямую перед головным офисом и обычно классифицируется по своей ответственности за извлечение прибыли или производству продукции или услуг.

2. Компонент хозяйственной единицы, чья деятельность является отдельным направлением бизнеса. Это может быть дочерняя компания, подразделение или отдел при условии, что соответствующие активы и результаты деятельности могут быть четко отделены по функциональному или физическому признаку от других активов или результатов деятельности предприятия.

3. Компонент предприятия, участвующий в продвижении продукции или услуг или группы связанных видов продукции и услуг, предназначенных главным образом для заказчиков, не являющимся отделением компании с целью получения прибыли. В рамках хозяйственной единицы это - компонент, продающий или производящий продукцию или связанные виды продукции и услуг, предназначенных главным образом для заказчиков, не являющихся отделением компании.

Сегментная маржа (Segment Margin) - маржинальная прибыль сегмента предприятия за вычетом постоянных затрат, отнесенных на этот сегмент. Сегментная маржа может использоваться для оценки прибыльности сегмента в долгосрочной перспективе.

Сегментная отчетность (Segment Reporting) - ежегодное раскрытие финансовой информации в разрезе отчетных промышленных сегментов компании, ее внешнеторговых операций и экспортных продаж, а также основных заказчиков. Называется также Отчетностью по направлениям бизнеса (Line of Business Reporting).

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.

Скидка за количество (Quantity Discount) - скидка, предоставляемая продавцом покупателю в зависимости от объема отдельно взятой закупки, либо от общего объема закупок в течение определенного периода. В российской нормативной базе данный термин не определен. Означает снижение продажной стоимости в зависимости от количества закупаемого товара или закупки товара на определенную сумму в течение определенного периода времени.

Скидка за срочность (Cash Discount) - предоставление определенной договором скидки за быструю оплату.

Скидка с продаж (Sales Discount) - снижение продажной цены товара, обусловленное внешними факторами (например, сезонностью, снижением качества), либо при выполнении покупателем определенных условий (например, срочность оплаты или закупка большой партии).

Скидка торговая (Trade Discount) - скидка с цены товара, предоставляемая продавцом покупателю в связи с условиями сделки и в зависимости от текущей конъюнктуры рынка.

Скрытая стоимость (Shadow Price) - потенциальная стоимость некоторого избытка дефицитных ресурсов, имеющих 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.

Сложный процент (Compound Interest) - процент, размер которого формируется путем постоянного добавления простого процента к расчетной базе, что приводит к увеличению базы начисления процента на каждый следующий период.

Смешанные затраты (Mixed Cost) - затраты, состоящие из постоянных и переменных элементов затрат.

Собственные акции, выкупленные у акционеров (Treasury Stock, Treasury Shares) - полностью оплаченный основной капитал, выкупленный владеющей им компанией посредством покупки, дарения, или иным способом, и доступный для перепродажи или аннулирования, при этом прибыль или убыток никогда не отражается. Сумма показывается как вычет из акционерного капитала.

Совершенная нормативная себестоимость (Perfection Standard Cost) См. Идеальная нормативная себестоимость (Ideal Standard Cost).

Совместное предприятие (Joint Venture):

1. Договоренность, по которой две или несколько сторон ведут экономическую деятельность, за которую согласно договору обе стороны несут ответственность.

2. Корпоративным совместным предприятием является такая корпорация, которой владеет и в которой функционирует небольшая группа компаний (совместное предприятие), она действует как отдельное и конкретное предприятие или проект с целью получения взаимной выгоды всеми членами группы.

3. В российской практике принято понятие «совместная деятельность» или «простое товарищество». По договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной не противоречащей закону цели.

Совместно производимые продукты (Joint Product) - два или несколько видов продукции, которые не могут быть произведены отдельно. Все подобные продукты имеют действительную стоимость и производятся одновременно в одном и том же процессе вплоть до точки разделения.

Сокращенная финансовая отчетность (Condensed Financial Statements) - финансовые отчеты, в которых менее значимые сведения представлены в сводном виде с тем, чтобы быстро предоставить полную финансовую картину. Такое понятие применяется в отношении малых предприятий, которые могут представлять годовую финансовую отчетность в сокращенном варианте. При этом такие предприятия могут не представлять отчет о движении денежных средств, приложение к бухгалтерскому балансу и иные приложения и пояснительную записку.

Сомнительные долги (Doubtful Debts, Uncollectible Accounts —амер.) - дебиторская задолженность организации, которая не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями.

Сообщение об исключительной ситуации (Exception Message):

1. Сообщение системы планирования MRP II, которое означает, что процесс планирования завершился с ошибками, в частности, что полученный план не может быть выполнен из-за недостатка производственных мощностей.

2. В более общем смысле - сообщение любой из систем, показывающее наличие ошибок планирования или расхождения с планом.

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.

Сопутствующий продукт (Co-Product) – продукция, для производства которой используются производственные мощности, предназначенные для изготовления другой продукции. Например, если производитель одежды изготавливает мужские сорочки и спортивные майки на одной и той же линии, они считаются сопутствующими продуктами. Сопутствующие продукты отличаются от совместной и побочной продукции, которые по своей сути могут производиться только сообща, как, например, различные сорта древесных заготовок, производимых на одной деревообрабатывающей линии.

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.

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.

Срок инкассации по продажам (Days' Sales Outstanding) - средний срок в днях, который проходит до момента погашения дебиторской задолженности (при реализации в кредит). Этот срок сравнивается с условиями предоставления кредитов заказчикам для оценки качества кредитного управления компании. Обычно этот срок рассчитывается делением дебиторской задолженности на среднее значение ежедневных продаж в кредит.

Срок полезного использования (Useful Life):

1. Эксплуатационная мощность актива, как правило, выраженная во временных периодах или производимых единицах, используемого в хозяйственной деятельности предприятия по его прямому назначению. Срок полезного использования заканчивается в случае физической неспособности актива выполнять свои функции или его износа - в зависимости от того, какое событие наступило раньше.

2. Сроком полезного использования является период, в течение которого использование объекта основных средств приносит доход организации. Для отдельных групп основных средств срок полезного использования определяется исходя из количества продукции (объема работ в натуральном выражении), ожидаемого к получению в результате использования этого объекта. В случаях улучшения (повышения) первоначально принятых нормативных показателей функционирования объекта основных средств в результате проведенной реконструкции или модернизации организацией пересматривается срок полезного использования по этому объекту.

Ставка дисконтирования (Discount Rate) - процентная ставка, используемая для приведения будущих потоков денежных средств к их текущей стоимости.

Ставка машино-часов (Machine Hour Rate) - ставка распределения затрат на объекты учета затрат пропорционально продолжительности использования оборудования в производстве этих объектов, выраженной в часах.

Ставка накладных расходов (Overhead Rate, Burden Rate) Норматив (ставка, доля или процент, иногда - фиксированная сумма), которая используется для отнесения доли накладных расходов на себестоимость продукции. Рассчитывается делением планируемой суммы накладных расходов на соответствующую базу распределения. Например, отношение ожидаемых или нормативных накладных расходов к ожидаемым или нормативным трудозатратам.

Ставка накладных расходов общепроизводственная (Plantwide Overhead Rate) - единая для всего предприятия ставка, используемая для распределения накладных расходов в себестоимость производимой продукции.

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 т.п.

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.

Статистическое управление запасами (Statistical Inventory Control, SIC) - применение статистических методов для моделирования потребности и времени выполнения заказа для складского изделия или группы изделий. Потребность во время выполнения и в промежутках между проведением проверки может быть смоделирована, и могут быть определены повторные точки заказа, неприкосновенный запас и максимальный уровень запасов на складе, необходимые для выхода на желаемый уровень обслуживания клиента, капиталовложений в складские запасы, эффективности производства и распределения и плановой прибыли от капиталовложений.

Стоимостной метод оценки и анализа проекта (PERT Cost) - система PERT, содержащая оценочную стоимость и время работы по каждой группе ра-

бот. 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 замещения (Replacement Cost) - стоимость замещения существующего актива на другой, обладающий аналогичной производственной мощностью. Этот термин также используется в более широком смысле, обозначая стоимость замены объекта имущества или группы активов по текущим ценам в определенной местности или области рынка.

Стоимость замещения текущая (Current Replacement Cost) - сумма, требуемая в данный момент на приобретение (а) идентичного существующему активу (т.е. имеющего тот же возраст, находящийся в таком же состоянии и обладающий такими же возможностями), или (б) другого актива (обычно более совершенного), который может реализовать такие же возможности, как существующий.

Стоимость или рыночная цена (Cost or Market) См. Наименьшая между стоимостью и рыночной ценой (Lower-Of-Cost-Or-Market, LCM).

Стоимость исполнения заказов (Ordering Cost) - затраты на подготовку заказа на закупку, а также дополнительные затраты по поступлению и на специальную обработку по отношению к определенному числу обработанных заказов.

Стоимость использования (Utilization Cost) - экономические потери, связанные с использованием имеющегося ресурса или услуги для выполнения какого-либо действия.

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 неиспользуемой мощности (Idle Capacity Cost) - отклонение в стоимости как результат неспособности задействовать мощности согласно запланированным нормам.

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.

Стоимость, страхование и фрахт (Cost, Insurance, and Freight, CIF):

1. Условие договора, определяющее, что заявленная цена продукции включает в себя стоимость погрузки, страхования и транспортировки до указанного пункта. Дальнейшие расходы на погрузку, страхование и транспортировку от данного пункта берет на себя покупатель.

2. Торговый термин, соответствующий Международным правилам толкования торговых терминов «ИНКОТЕРМС» - «стоимость, страхование и фрахт (Наименование порта назначения)», означающий, что продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, а также обеспечить морское страхование от риска гибели или повреждения товара во время перевозки. Данный термин может применяться лишь при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

Стоимость транспортировки (Transportation Cost):

1. Затраты на фрахт, перевозку, погрузку-разгрузку и т.п. товаров - приобретенных, незавершенных или проданных.

2. Транспортные расходы, к которым относятся:

- оплата транспортных услуг сторонних организаций за перевозки товаров и продуктов (плата за перевозки, за подачу вагонов, взвешивание грузов и т.п.);

- оплата услуг организаций по погрузке товаров и продуктов, транспортные средства и выгрузке из них, плату за экспедиционные операции и другие услуги;

- стоимость материалов, израсходованных на оборудование транспортных средств (щиты, люки, стойки, стеллажи и т.д.), и утепление (солома, опилки, мешковина и т.п.);

- плата за временное хранение грузов на станциях, пристанях, в портах, аэропортах и т.п. в пределах нормативных сроков, установленных для вывоза грузов в соответствии с заключенными договорами, плата за обслуживание подъездных путей и складов необщего пользования, включая плату железным дорогам согласно заключенным с ними договорам.

Предприятию торговли при осуществлении закупок товаров самостоятельно (включая по импорту и по товарообменным операциям) разрешается при исчислении покупной стоимости поступающих товаров включать наряду с ценой предусмотренной в договоре, транспортные расходы, таможенные пошлины и прочие расходы по закупке и транспортировке. По импортным товарам стоимость определяется исходя из их стоимости, предусмотренной в договоре (контракте) на дату оприходования на "предприятии торговли.

Стратегический план (Strategic Plan) - стратегия действия по достижению глобальных целей и задач организации. Ср. с **Тактический 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. **Тактический план (Tactical Plan)**.

Страховой запас, Резервный запас (Safety Stock):

1. Количество запасов, сохраняемое для удовлетворения ожидаемой потребности в период между размещением заказа и получением материала в запасы или с учетом ожидаемой задержки пополнения запасов.

2. Резервный запас, ниже которого не должен опускаться уровень складских запасов по данному товару. Применяется для сглаживания колебаний спроса, проблем качества и задержек поставки.

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 или юридическому лицу на осуществление определенных целевых расходов. Подлежат возврату в случае неиспользования их по целевому назначению в установленный срок.

Субсидия (Grant-in-Aid) - пособие в денежной или натуральной форме, предоставляемое государством юридическим или физическим лицам, местным органам власти, другим государствам, как правило, на условиях долевого финансирования целевых расходов.

Суррогат (Surrogate) - заменитель, поведение которого предполагается аналогичным переменному или другому интересующему фактору; аналог; используется в случаях, когда нет данных по самому фактору.

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 отечественным законодательством, существенными признаются способы ведения бухгалтерского учета, существенно влияющие на оценку и приняты 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.

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).

Таблица решений (Decision Table) - систематическая схема альтернативных подходов к решению проблемы с описанием действий и оценкой результатов каждой альтернативы. Таблица решений может служить одним из инструментов принятия решений.

Тактический план (Tactical Plan) - план действий по достижению задач предприятия, составляемый на относительно короткий период - обычно на год.

Текущая возможная цена продажи (Current Exit Value, Current Realizable Value) См. Возможная цена продажи (Exit Value).

Текущая достижимая нормативная себестоимость (Currently Attainable Standard Cost) - нормативная себестоимость, которая должна быть получена в условиях эффективного функционирования существующего оборудования. Она учитывает обычные выходы оборудования из строя, нормативные простои, нормативный брак или порчу материалов.

Текущая нормативная себестоимость (Current Standard Cost) - нормативная себестоимость, основанная на предполагаемых расходах на товары и услуги и максимальной производительности, которую можно ожидать при существующих условиях производства. В отличие от достижимой нормативной себестоимости рассматривает текущие условия как наилучшие.

Текущая приведенная цена, Приведенная стоимость, Дисконтированная стоимость (Present Value) - стоимость суммы или сумма, которые будут уплачены или получены в другие даты, дисконтируемая по некоторой ставке (ставке дисконтирования) на определенную дату.

Текущая стоимость (Current Cost) - сумма денежных средств, которую придется оплатить, если за текущий период будет закуплен такой же актив - либо идентичный, либо эквивалентной производственной мощности. Текущая стоимость рассчитывается умножением исторической стоимости на один или несколько индексов, либо заменой исторических цен преобладающими в настоящий момент ценами аналогичных товаров и услуг.

Текущие активы (Current Assets) - денежные средства и другие активы, которые предполагается продать, конвертировать в денежные средства или как-то иначе употребить в течение обычного операционного цикла предприятия или в течение одного года - в зависимости от того, какой из этих периодов является более продолжительным.

Текущие затраты - 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

ся к капитальным затратам, такие как затраты на приобретение сырья, материалов, оборудования и пр., необходимых для обеспечения инновационной деятельности, выполняемой организацией в течение года.

Текущий курс (Spot Rate) - курс обмена валюты для совершения немедленного обмена, действующая в текущий момент ставка процента или цена.

«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.

Техническое обслуживание (Maintenance) - комплекс профилактических мероприятий по поддержанию их работоспособности или исправности при использовании по назначению, ожидании, хранении и транспортировании.

Техническое усовершенствование (Improvement):

1. Затраты, произведение которых направлено на продление срока полезного использования актива, либо на расширение его функциональности до уровня выше имеющегося на момент его приобретения. Привнесенное усовершенствование подлежит капитализации.

2. Затраты на усовершенствование (модернизацию или реконструкцию), осуществляемые в процессе капитального ремонта.

Технологические (расчетные) нормы (Engineered Standards) - нормативы затрат, основанные на показателях и формулах, разработанных инженерами и экспертами, в отличие от оценок или данных анализа прошлых результатов деятельности.

Точка дозаказа (Reorder Point) - количественный уровень запаса, при достижении которого формируется заказ на пополнение запасов данной позиции.

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».

Точка разделения (Split-Off Point) - этап в процессе производства, за пределами которого становится возможным определить себестоимость отдельных продуктов. До этого этапа разделяемая продукция считается побочной или совместной.

«Точно-в-срок», Экономичное производство (Just-In-Time, JIT) - 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.

Трансляционная поправка (Translation Adjustments) - корректировки, возникающие в результате трансляции финансовых отчетов из функциональной валюты в отчетную.

Трансляционная разница (Translation Gains or Losses) - прибыли или убытки, возникающие в результате изменения курсов иностранных валют по отношению к функциональной валюте, в которую пересчитываются все операции в иностранной валюте. Они представляют собой увеличение или уменьшение (а) фактических денежных потоков в функциональной валюте на суммы по произведенным расчетам по операциям в иностранной валюте и (б) ожидаемых денежных потоков в функциональной валюте на суммы произведенных расчетов по операциям в иностранной валюте.

Транспортные расходы на доставку приобретаемых запасов (Freight In) - транспортные расходы на приобретение материально-производственных запасов. Обычно включаются в их первоначальную стоимость, за исключением организаций торговли, которые могут учитывать их в составе издержек обращения.

Транспортные расходы на доставку товаров до покупателя (Freight Out) - расходы данного вида признаются расходами, связанными с реализацией, и включаются в состав коммерческих расходов в том периоде, когда происходит отгрузка (передача права собственности) на товары.

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 отечественной 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. 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.

Трансфертная цена на основе себестоимости (Cost-Based Transfer Price) - трансфертная цена ресурсов, установленная исходя из их себестоимости.

Трансфертная цена на основе рыночной цены (Market-Based Transfer Price) - трансфертная цена ресурсов, установленная исходя из рыночных цен.

Требуемая норма прибыли (Required Rate of Return) - минимально приемлемая норма прибыли на инвестированный капитал. Называется также минимально допустимой рентабельностью.

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.

Удорожание (Appreciation) - увеличение экономической ценности в результате роста рыночных цен.

«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.

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 поопроцессной 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.

2. Затраты, которых можно избежать, выбрав альтернативные действия.

Уточнение материальных запасов (Inventory Adjustment) - в управлении запасами - любые вносимые вручную изменения в учет товарно-материальных ценностей (в результате инвентаризации или непредвиденных изменений уровня материальных запасов).

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, бюджетными или нормативными затратами, сравнение альтернативных затрат; и, наконец, представление и расшифровку данных по руководству, что позволяет ему управлять текущими и будущими операциями.

Учетная ставка с поправкой на риск (Risk-Adjusted Discount Rate) См. Норма прибыли с поправкой на риск (Risk-Adjusted Rate of Return).

Учетный (расчетный) коэффициент окупаемости (Accounting Rate of Return) - отношение суммы прибыли за период к усредненной стоимости инвестиций, произведенных в течение этого периода. Важно, что учетный коэффициент окупаемости оценивается по фактическому доходу, а не по дисконтированным потокам денежных средств.

Учетный регистр (Journal) - регистры бухгалтерского учета предназначены для систематизации и накопления информации, содержащейся в принятых к учету первичных учетных документах, для отражения на счетах бухгалтерского учета и в бухгалтерской отчетности. Формы регистров бухгалтерского учета разрабатываются и рекомендуются Министерством финансов, органами, которым предоставлено право регулирования бухгалтерского учета, или органами исполнительной власти, организациями при соблюдении ими общих методических принципов бухгалтерского учета. Хозяйственные операции должны отражаться в регистрах бухгалтерского учета в хронологической последовательности и группироваться по соответствующим счетам бухгалтерского учета.

Учетный цикл (Accounting Cycle) - последовательность этапов или процедур в процессе ведения учета, активизируемая на основании фактов хозяйственной деятельности и завершаемая по окончании каждого отчетного периода. Начинается с анализа хозяйственной операции и заканчивается составлением отчетности и закрытием счетов.

Учет по восстановительной стоимости (Current Cost Accounting) - метод измерения и учета активов и расходов, связанных с их использованием или реализацией, по их текущей или меньшей восстановительной стоимости на дату составления баланса, либо на дату использования или реализации.

Учет по исторической стоимости/в постоянных ценах (Historical Cost/Constant Dollar Accounting) - учет, основанный на оценке по исторической стоимости в валюте, имеющей равную покупательную способность. Немонетарные статьи переоцениваются для отражения изменений в общей покупательной способности валюты с момента приобретения отдельного актива или возникновения обязательства. По монетарным статьям возникает прибыль или убыток в результате владения ими в течение периода, за который произошло изменение общей покупательной способности.

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 отечественной практике 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).

Физический контроль (Physical Control) - применение физических процедур внутреннего контроля за ресурсами предприятия, направленных на обес-

печение их продуктивного и эффективного использования в соответствии с принятой политикой.

Физический срок службы (Physical Life) - оценочный период, в течение которого амортизируемый актив будет сохранять свою эксплуатационную мощность независимо от того, будет ли он использоваться на предприятии или нет.

Финансовая аренда (лизинг) (Financial Lease) - взаимоотношения партнеров, предусматривающие в течение периода действия соглашения между ними выплату лизинговых платежей, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую его часть, дополнительные издержки и прибыль лизингодателя. Данный вид лизинга характеризуется следующими основными чертами:

- участие кроме лизингодателя и лизингополучателя третьей стороны (производителя или поставщика объекта сделки);

- невозможность расторжения договора в течение основного срока аренды, то есть срока, необходимого для возмещения расходов арендодателя;

- продолжительный период лизингового соглашения (обычно близкий к сроку службы объекта сделки). В соответствии с российским законодательством, по договору лизинга имущество приобретает лизингодателем и передается физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем. Предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности.

Финансовые расходы (Financial Expense) - расходы на финансирование хозяйственной единицы в отличие от расходов на другие виды деятельности.

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 отечественной практике понятие «отчетный год» — это период с 1 января по 31 декабря календарного года включительно.

Финансовый леведж, Финансовый рычаг, Финансовая зависимость (Financial Leverage) - соотношение заемных и собственных средств предприятия. Финансовый леведж 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. 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:

- 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.

Фонд (Fund) - актив или группа активов, выделенные на определенные цели.

Функциональная валюта (Functional Currency) - валюта основной экономической среды, в которой функционирует хозяйственная единица; обычно - это валюта, в которой предприятие получает и расходует денежные средства.

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).

Функция (Function) - обобщенная цель или назначение организационной единицы, например, администрирование, сбыт или исследования. Может также означать группу связанных видов деятельности, преследующих общую конечную цель.

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.

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.

Ценообразование на основе полной себестоимости (Full Cost Pricing) - метод образования цены продукции на основе определения полных затрат (включая переменные и постоянные производственные затраты).

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).

Централизованное управление (Centralized Management) - организационная структура, в которой высшее руководство держит в своих руках значительную часть контроля (зачастую - оперативного) за функционированием и политикой четко разграниченных видов деятельности или операций. При централизованном управлении центры ответственности нижних уровней имеют минимальную свободу для принятия решений.

Центр доходов (Revenue Center) - центр ответственности, финансовые результаты которого определяются через доход.

Центр инвестиций (Investment Center) - центр ответственности, результаты деятельности которого определяются в суммах доходов по отношению к инвестициям в его активы.

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.

Центр прибыли (Profit Center) - центр ответственности, финансовые результаты которого определяются через прибыль (разность между его доходами и расходами/затратами).

Центр расходов (Expense Center) - центр ответственности, финансовые результаты деятельности которого определяются только по его расходам. См. Центр прибыли (Profit Center).

Циклическая инвентаризация (Cycle Count) - метод точной ревизии наличных складских запасов, когда запасы инвентаризуются периодически по циклическому графику, а не раз в год. Циклическая инвентаризация складских запасов обычно производится на регулярной основе (как правило, чаще для ценных и «быстро движущихся» изделий). Наиболее эффективные системы циклической инвентаризации требуют пересчета определенного количества изделий раз в рабочий день, причем для каждого изделия устанавливается соответствующая частота инвентаризации. Ключевая задача циклической инвентаризации - быстро выявить ошибки по отдельным складским изделиям и тем самым положить начало поиску, выявлению и устранению причины этих ошибок.

Цикл обращения денежных средств (Cash Conversion Cycle, Cash Cycle, Earnings Cycle) - период времени, за который деньги обращаются в за-

пасы, запасы преобразуются в задолженность кредиторов, а затем задолженность кредиторов превращается обратно в деньги.

«Черновое» (укрупненное) планирование мощностей (Rough-cut Capacity Planning, RCCP) - процесс преобразования объемно-календарного плана на основе потребности в ключевых ресурсах, часто - включая трудозатраты, оборудование, складское пространство, потенциал поставщиков и, в некоторых случаях, денежные средства. Для каждого ключевого ресурса обычно проводится сравнение с наличной или демонстрационной мощностью. Это сравнение помогает плановику составлять экономически обоснованный объемно-календарный план. Существует три подхода при осуществлении RCCP:

- по составу трудозатрат (ресурсы, мощность);
- с использованием всех факторов;
- на основе профиля ресурсов.

Чистая балансовая стоимость (Net Book Value) - стоимость, по которой активы или обязательства отражаются в учетных регистрах и не включающая суммы на контрчетах (например, амортизация, резерв под сомнительные долги и т.п.).

Чистая возможная цена продажи (Net Realizable Value):

1. В контексте запасов - оценочная цена реализации при нормальном состоянии дел предприятия за вычетом разумной предполагаемой стоимости затрат, связанных с их реализацией (например, расходов на доставку до покупателя).

2. В контексте дебиторской задолженности - чистая сумма дебиторской задолженности после вычета резерва на безнадежные долги.

Чистая операционная прибыль (Net Operating Profit) См. Прибыль от действующих операций (Income from Continuing Operations).

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.

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.

Чистый доход (Net Value, NV) - накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период.

Чистый оборотный капитал (Net Working Capital) См. Оборотный капитал (Working Capital).

Чистый размер прибыли (Net Profit Margin) - мера рентабельности продаж, рассчитываемая делением суммы чистого дохода на выручку с продаж.

Эквивалент обыкновенных акций (Common Stock Equivalent):

1. Ценная бумага, первичная стоимость которой определяется из способности владельца обменять ее на обыкновенные акции. К ним относятся фоновые опционы, векселя и конвертируемые облигации или привилегированные акции, у которых действительная ставка процента в момент их выпуска меньше двух третей суммы доходности облигаций корпорации.

2. Ценная бумага, формально не являющаяся обыкновенной акцией, но обеспечивающая ее обладателя правом быть держателем обыкновенных акций. Ввиду условий и обстоятельств ее выпуска, по своей сути она является эквивалентом обыкновенной акции.

Экономический срок службы (эксплуатации) (Economic Life) - период времени, в течение которого использование актива экономически оправдано. Обычно является периодом времени, в течение которого доходы от эксплуатации актива превышают расходы на поддержание его производительности. Экономический срок службы, как правило, короче физического срока службы, а зачастую и короче срока полезного использования.

Эксплуатационная мощность (Service Capacity) - максимально возможный объем единиц продукции, которые может произвести оборудование, процесс или завод за указанный период времени; мощность производительности.

Экстраординарные события (Extraordinary Items):

1. События и операции, имеющие нетипичный характер и происходящие редко. В отчете о прибылях и убытках сумма этих операций за вычетом налога на прибыль не включается в доход от постоянных операций, а показывается отдельной статьей.

2. События и операции, отличающиеся своим необычным происхождением и редкостью совершения.

3. События, приводящие к появлению чрезвычайных доходов или расходов. Чрезвычайными доходами считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п. В составе чрезвычайных расходов отражаются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т.п.).

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.

Юридическое лицо (Legal Entity) - организация в форме товарищества, корпорации или траста, предусмотренной правовым законодательством. Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий. 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.

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.

Сердюк Вера Николаевна

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ

Учебник

Редактор – Н.Н. Гиюк.

Компьютерная верстка – М. Г. Коляда.

Идея обложки – М. Г. Коляда, художественное оформление – В. В. Харитонова.

Донецкий государственный университет
83001, г. Донецк, ул. Университетская, 24.
Свидетельство о внесении субъекта
издательской деятельности в Государственный реестр
серия ДК № 1854 от 24.06.2004 г.