

Е.А. Гнатышина, Д.Н. Корнеев, Ю.В. Лысенко,
П.Г. Рябчук, Н.Ю. Корнеева

ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ПРАВО

Учебное пособие

Челябинск
2020

УДК 658.1 (021)
Э 40

ISBN 978-5-93162-299-3

Рецензенты:

Михайлюк О. Н., д.э.н., профессор, профессор кафедры «Стратегический и производственный менеджмент» ФГБОУ ВО «Уральский государственный горный университет»

Шарапова В.М., д.э.н., профессор, профессор кафедры «Менеджмент и предпринимательство» ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Е.А. Гнатышина, Д.Н. Корнеев, Ю.В. Лысенко, П.Г. Рябчук, Н.Ю. Корнеева

Экономика, управление и право: учебное пособие / Е.А. Гнатышина, Д.Н. Корнеев, Ю.В. Лысенко, П.Г. Рябчук, Н.Ю. Корнеева. – Челябинск : Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2020. – 143 с.

Настоящее учебное пособие содержит базовые основы функционирования предприятия (организации) с целью оказания помощи студентам при подготовке к лекционным, практическим занятиям, экзаменам и организации самостоятельной работы. В данном издании рассматриваются понятие и виды организаций, особенности финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации), основной и оборотный капитал, производственная мощность предприятия, трудовые ресурсы, производительность труда и др.

Учебное пособие предназначено для студентов экономических специальностей всех форм обучения, бакалавров, магистров, руководителей всех уровней, преподавателей и аспирантов, изучающих экономику предприятия (организации), управления и право.

ISBN 978-5-93162-299-3

УДК 658.1 (075.8)

© Е.А. Гнатышина, Д.Н. Корнеев, Ю.В. Лысенко, П.Г. Рябчук, Н.Ю. Корнеева, 2020

© Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
Глава 1. Планирование на предприятии	
1.1. Сущность и необходимость планирования на уровне торговых предприятий	5
1.2. Методические основы планирования	9
1.3. Система планирования на торговых предприятиях	15
Глава 2. Факторы развития предприятия: экстенсивные и интенсивные	
2.1. Экономический потенциал предприятия.....	22
2.2. Экстенсивные и интенсивные факторы экономического роста предприятия	24
Глава 3. Финансовые ресурсы предприятия: собственные и заёмные	
3.1. Экономическое содержание финансов, финансовых ресурсов и капитала предприятия.....	27
3.2. Формирование и использование финансовых ресурсов торговых предприятий.....	30
Глава 4. Доходы и расходы	
4.1. Экономическое содержание доходов и прибыли	34
4.2. Механизм формирования прибыли	38
4.3. Основные направления использования прибыли	44
4.4. Налогообложение прибыли.....	47
4.5. Специфика налогообложения торговых предприятий в сфере малого бизнеса	51
4.6. Сущность и классификация издержек обращения	54
4.7. Анализ издержек обращения	68
Глава 5. Учёт и отчётность	
5.1. Значение учёта и отчётности для торговых предприятий	77
5.2. Организация учёта и отчётности на торговых предприятиях	79
5.3. Состав и содержание учёта	81
5.4. Состав, содержание и значение отчётности	84
Глава 6. Аналитическая деятельность на предприятии	95
Заключение	98
Библиографический список.....	99
Словарь терминов и понятий	101

ВВЕДЕНИЕ

Данная книга является второй частью учебного пособия «Экономика, управление и право» названного авторского коллектива ученых, преподавателей экономических дисциплин в высшем учебном заведении.

Как и первая часть, вторая также ориентирована на подготовку квалифицированных специалистов в области экономики предприятия (организации), высший уровень которых позволяет не только отмечать и учитывать происходящие в организации экономические процессы, но и управлять ими: прогнозировать, планировать, формировать экономический потенциал, доходы предприятия, целесообразно направлять расходы, проводить всесторонний глубокий экономический анализ деятельности. Полученные знания по дисциплине в совокупности со знаниями по другим дисциплинам основных образовательных программ подготовки бакалавров экономики, менеджмента позволят выпускникам применить себя в экономических, финансовых, маркетинговых, производственно-экономических и аналитических службах организаций различных отраслей, сфер и форм собственности, в финансовых учреждениях, в органах государственной и муниципальной власти и заниматься учетной, расчетно-финансовой видами профессиональной деятельности.

Содержание пособия соответствует требованиям федеральных государственных образовательных стандартов подготовки бакалавров и специалистов экономического содержания. Благодаря овладению учебной информацией, изложенной в пособии, обучающиеся получают знания о закономерностях функционирования хозяйствующего субъекта, об основных понятиях, категориях и инструментах экономики современного предприятия (организации), об основах построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне. Также обучающиеся овладевают умениями анализировать во взаимосвязи экономические явления, процессы, происходящие на предприятии и в организации; выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности; рассчитывать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы экономические показатели; анализировать результаты расчетов и обосновывать полученные выводы.

Вторая часть пособия структурирована в шести главах. Каждая глава заканчивается вопросами для самоконтроля студента.

Учебная информация, изложенная в пособии, передается не только в текстовой форме, но и сопровождается таблицами, рисунками, схемами, графиками, что является значимым для наглядного и компактного восприятия обучающимися сложного экономического материала.

Глава 1. ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

1.1. Сущность и необходимость планирования на уровне торговых предприятий

Планирование – важнейшая функция экономического управления предприятием в современных условиях.

Современные условия развития рынка способствует постепенному росту понимания важности планирования в условиях острой конкуренции, нестабильности и необходимости определения направленной долгосрочной перспективы развития торгового предприятия. Именно с планирования начинается как создание, так и функционирование коммерческой организации.

Планирование хозяйственной деятельности торговой единицы должно способствовать эффективной реализации новой экономической ситуации. Отказ от традиционного планирования развития торговли как отрасли национальной экономики не означает свёртывания плановой работы на предприятиях, в фирмах и корпорациях [10].

Планирование в торговле – экономическая деятельность людей по управлению и регулированию товарного обращения.

Планирование на уровне предприятия – это разработка и корректировка планов, включающая предвидение, обоснование, конкретизацию и описание деятельности хозяйственного субъекта на ближайшую и отдалённую перспективу. Схема планирования представлена на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Связь ресурсов и времени в планировании хозяйственных субъектов

Планированию на уровне торгового предприятия присущи следующие основные функции:

1) выделение целей предприятия и установление его соответствия целям развития национального хозяйства, а также развитию социальных и рыночных процессов;

2) определение параметров, темпов и пропорций хозяйственных процессов на торговых предприятиях, адекватных рыночной конъюнктуре;

3) планомерное распределение и эффективное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов для достижения общей и частных целей хозяйствующего субъекта [10].

Таким образом, планирование – это способ достижения стратегических и тактических целей предприятия на основе сбалансированности и последовательности выполнения всех хозяйственных операций.

Алгоритм планирования на торговом предприятии можно представить системой связанных между собой логикой управления фирмой стадий планирования, представленных на рис. 1.2.

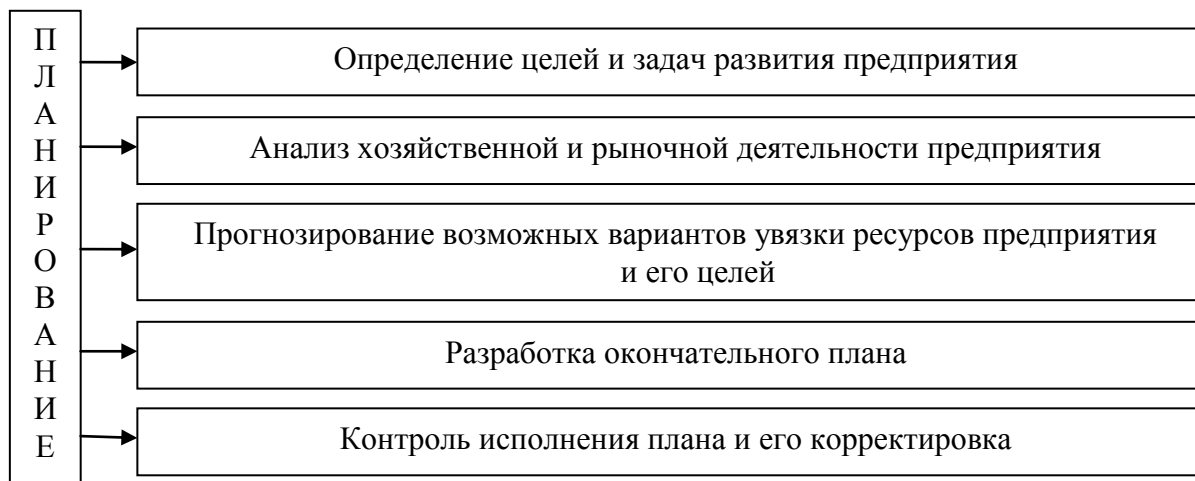


Рис. 1.2. Этапы планирования деятельности фирмы

Суть планирования на торговом предприятии раскрывается через его задачи:

- 1) обоснование и определение основных направлений, пропорций развития предприятия;
- 2) конкретизация целей развития всего предприятия и каждого подразделения в отдельности на установленный период;
- 3) определение хозяйственных задач, средств их достижения, сроков и последовательности реализации;
- 4) выявление материальных, трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для решения поставленных задач;
- 5) максимальное использование внутренних резервов хозяйствующего субъекта в рыночной деятельности [20].

Таким образом, назначение планирования как функции управления состоит в стремлении заранее учитывать по возможности все внутренние и внешние факторы, обеспечивающие благоприятные условия для нормального функционирования и развития торгового предприятия.

Современный рынок предъявляет особые требования к торговле, и в этих условиях возникают новые предпосылки применения планирования. К основным факторам возрастающей роли планирования в условиях рыночного хозяйства относятся:

– увеличение размеров торговых фирм и усложнение форм их деятельности. Масштабы, сложность и разнообразие направлений

деятельности требуют от фирм особого внимания к предварительному определению ассортимента товаров, источников финансирования и др.;

- подвижность внешней среды. В этих условиях при принятии решений необходимо опираться на постоянно обновляемые данные о внешней среде, их анализ, поиск новых стратегий и тактических подходов;

- новый стиль руководства персоналом, который предоставляет работнику большую свободу действий и широкие творческие возможности. Такой подход требует точного представления о будущем, целях деятельности, что повышает значимость планирования.

Вместе с тем существует ряд факторов, ограничивающих широкое применение форм планирования в российском торговом бизнесе. К ним относятся:

- высокая степень неопределённости рынка, связанная с непредсказуемостью политических, социальных и экономических изменений, что снижает масштабы и сужает горизонты планирования, затрудняет составление перспективных планов;

- недостаточный размер накопленного капитала, не позволяющий осуществлять эффективные затраты на организацию планирования;

- отсутствие культуры хозяйственных взаимосвязей на отечественном рынке [19].

Однако перспективы планирования в России очень многообещающие, поскольку они связаны с выживанием и развитием торговых хозяйствующих субъектов.

Для любого вида планирования кроме выбора целей важной стадией является изучение внутренней и внешней среды торгового предприятия, тенденций и факторов их развития как основы эффективной торговли и конкурентоспособности предприятия.

Важное место в решении этой задачи отводится анализу деятельности предприятий. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития субъектов торговли, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности торговли, оцениваются результаты деятельности предприятий, их подразделений и работников.

Среди различных видов анализа наибольшее значение в планировании имеет экономический анализ хозяйственной деятельности.

Экономический анализ – это система приёмов и методов изучения хозяйственно-финансовой деятельности торговых хозяйствующих субъектов. Он используется для экономического обоснования планов и контроля за их исполнением. Глубокое, взаимосвязанное изучение экономических процессов является необходимым условием обоснования планов и роста конкурентоспособности предприятий.

Результаты экономического анализа являются для торгового предприятия основой для следующего предпланового действия –

прогнозирования. Оно определяет для хозяйствующих субъектов реальность и выгодность поставленных целей с учётом выявленных в ходе анализа возможностей и резервов.

Прогнозирование – это система количественных и качественных предплановых изысканий, направленных на выяснение возможного состояния и результатов деятельности предприятия в будущем [10].

Основная функция прогнозирования – обоснование возможного состояния хозяйственного субъекта в будущем или определение альтернативных путей и сроков достижения поставленных целей.

Прогнозы учитывают цели и задачи планирования, но являются особой стадией планового процесса, состоящей в предвидении возможного конечного результата достижения поставленных целей.

Задачами экономического прогноза являются:

- 1) предвидение возможного распределения ресурсов предприятия по различным направлениям её деятельности;
- 2) определение необходимого объёма ресурсов, достаточного для решения намеченных хозяйственных, технологических, технических, социальных и прочих рыночных проблем;
- 3) определение минимально и максимально возможных параметров получаемых результатов [19].

Экономические прогнозы могут разрабатываться как для предприятий, так и для их отдельных подразделений.

Прогнозы носят вероятностный характер, но при этом обладают определённой степенью достоверности.

Практическая задача прогнозирования – определить реальность и целесообразность намеченной стратегии, поэтому прогнозирование схоже с планированием. Вместе с тем следует учесть, что планирование должно соответствовать требованиям управления предприятием, учитывать необходимость принятия обязательных адресных решений, в то время как прогнозирование, учитывая задачи управления, прежде всего должно максимально соответствовать требованиям объективных хозяйственных и рыночных процессов.

План и прогноз – не взаимоисключающие подходы к определению перспектив торговых фирм, а связанные и дополняющие друг друга стадии разработки планов при определяющей роли планирования как главного инструмента управления фирмой.

Прогноз должен включать в себя:

- краткий анализ развития прогнозируемого направления деятельности предприятия и характеристику его современного состояния;
- выявление перспективных технических, хозяйственных и других проблем, уже решённых, но не получивших практического применения;
- оценку возможности проведения исследований, требующих к себе внимания, и затрат для разрешения будущих проблем.

Прогнозирование не даёт конкретных рекомендаций, а лишь определяет возможные пути достижения поставленных целей.

1.2. Методические основы планирования

В современных условиях при разработке планов развития предприятий важное значение приобретает дальнейшее совершенствование методологии планирования, т.е. усовершенствование совокупности приёмов, способов разработки планов, принципов планирования.

Методика планирования является эффективной, если она правильно отражает особенности и правила планирования, все его принципы.

Характер и содержание плановой деятельности хозяйствующего субъекта определяют принципы планирования.

Под **принципом планирования** понимаются основные теоретические положения, которыми следует руководствоваться в процессе планирования. Правильное использование их создаёт условия для эффективной работы субъекта торговли и уменьшает возможность отрицательных результатов планирования [20].

Принцип необходимости планирования означает повсеместное и обязательное применение планов при выполнении любого вида трудовой деятельности. Отсутствие плана сопровождается колебаниями, ошибочными манёврами, несвоевременной переменной ориентации и т.п. Этот принцип становится особенно важным для внутрифирменного планирования торговли в условиях свободного, рыночного её развития.

Принцип единства предполагает, что планирование должно носить системный характер. Элементами планирования на уровне торгового предприятия являются, с одной стороны, планирование деятельности отдельных подразделений, а с другой – самостоятельные части процесса планирования. Сущность этого принципа состоит в обеспечении сбалансированности работы подразделений предприятия и увязке и координации этапов планирования.

Принцип участия означает, что процесс планирования должен привлекать к себе всех тех, кого он непосредственно затрагивает. Личное участие работников в процессе планирования сулит немалую выгоду: облегчается процесс обмена информацией внутри предприятия, планы его становятся личными планами работающих, а участие в достижении целей приносит удовлетворение собственных потребностей; появляются мотивы к эффективному труду; укрепляется командный дух; работники развивают себя как личность. Планирование, основанное на принципе участия, называют партисипативным.

Принцип непрерывности обусловлен постоянным характером процесса воспроизводства и необходимостью предвидеть перспективы развития. Смысл этого принципа заключается в том, что, во-первых, процесс планирования должен осуществляться постепенно в рамках

установленного цикла; во-вторых, разработанные планы должны непрерывно сменять друг друга. Изменения во внешней среде и изменения представлений предприятия о своих внутренних ценностях делают необходимой постоянную корректировку планов. Этот принцип означает, что на предприятии должны разрабатываться долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные планы, взаимоувязанные и отражающие их непрерывный характер.

Принцип гибкости, взаимосвязанный с принципом непрерывности, заключается в придании планам и процессу планирования способности менять свою направленность в связи с возникновением непредвиденных обстоятельств. Для того чтобы вносить изменения в планы, они должны содержать так называемые резервы или «надбавки безопасности».

Принцип точности подразумевает такую степень конкретизации и детализации планов, какую допускают внешние и внутренние условия деятельности фирм на рынке и уровень достоверности информации, используемой при принятии управленческих решений [11].

Для российских торговых субъектов в рыночных условиях особую важность приобретает *принцип высокого уровня компетенции и научности планирования*. Этот принцип означает, что планирование должно осуществляться на научной основе и научно проверенными методами. При этом в планах должны быть отражены последние достижения науки и техники, передовые формы и методы торговли и торгового обслуживания.

Принцип нацеленности планов на рациональное использование всех ресурсов торговых субъектов, на повышение эффективности торговли и достижение максимальной прибыли торговых фирм связан с конкурентоспособностью торгового предприятия, его товаров и услуг. Базируется он на серьезной аналитической работе и применяется в различных видах планов.

Принцип ведущих звеньев и приоритетности их реализации означает, что в деятельности предприятия всегда следует выделять проблемы ведущих звеньев, от реализации которых зависит успех дела в целом, и стремиться их разрешить в первую очередь. Выбор ведущих звеньев должен основываться на глубоком анализе состояния дел фирмы.

Принцип холизма, широко используемый в практике управления и применимый в планировании, состоит из двух частей – *координации* и *интеграции*.

Координация устанавливает, что деятельность любого подразделения хозяйствующего субъекта нельзя планировать эффективно, если это осуществлять независимо от остальных объектов управления данного уровня. Поэтому планирование деятельности звеньев одного уровня необходимо производить не только одновременно, но и во взаимозависимости с другими. Независимо от того, где возникли проблемы, решать их следует совместно.

Интеграция подтверждает, что взаимозависимое планирование повышает эффективность деятельности каждого уровня управления и торговой фирмы в целом [11].

Метод планирования – это способ воздействия, определяющий условия деятельности хозяйствующего субъекта (предприятия) для достижения наиболее эффективного результата.

В соответствии с действующей методикой постепенно сложилась система методов планирования. В планировании торговли, как и в экономике в целом, нашли применение следующие методы: балансовый, технико-экономических расчётов, программно-целевой, оптимизации решений, многовариантных расчётов, экономико-математические и т.п.

Балансовый метод представляет собой способ взаимоувязки и координации процессов воспроизводства на разных уровнях управления экономикой. При использовании этого метода составляются следующие виды балансов:

- материальные (баланс запасов, поставок и объёма реализации товаров);
- трудовые (баланс рабочей силы);
- финансовые (баланс денежных доходов и расходов, бухгалтерский баланс, финансовый баланс, кассовый план и т.п.).

Экономические балансы строятся по принципу равенства величин ресурсов и их использования – соответствия показателей обеих частей с учётом создания резервов.

Балансовый метод является одним из основных в планировании торговли, так как с его помощью выявляются связи между показателями плана торгового предприятия и обеспечиваются оптимальные соотношения между ними [18].

В планах торговых предприятий должны быть сбалансированы: валовой доход, издержки обращения и прибыль, оборот по продаже товаров, товарные запасы и поступления товаров, объём товарооборота и оборотные средства и т.д.

Метод технико-экономических расчётов, или нормативный, состоит в том, что при расчёте определённых показателей плана используют различные нормативы.

Для обоснования показателей плана торговых предприятий используют различные нормы и нормативы:

- при планировании розничного товарооборота – нормативы товарных запасов и товарооборачиваемости;
- при составлении плана по труду – нормы выработки продавцов, нормативы численности отдельных категорий работников для различных типов торговых субъектов, расценки, ставки заработной платы, фонд рабочего времени и т.п.;

– при расчёте расходов по отдельным статьям издержек обращения – тарифы по перевозкам грузов, за пользование тепловой и электрической энергией, ставки арендной платы, нормы естественной убыли, процентные ставки за банковский кредит;

– при планировании финансовых показателей – торговые надбавки, нормативы отчислений в госбюджет и в фонды социального страхования, нормативы оборотных средств, нормы отчислений в резервный фонд и т.п.

В последние годы широкое распространение получил *программно-целевой метод*. Сущность его состоит в увязке целей плана социально-экономического развития с комплексом экономических и организационно-технических мероприятий и необходимыми финансовыми, трудовыми и материальными ресурсами, обеспечивающими их достижение. Применение этого метода находит своё отражение в разработке комплексных программ. Комплексный подход к разработке планов предъявляет к ним повышенные требования в отношении их обоснованности. Ошибки, допущенные при их разработке, отрицательно влияют одновременно на многие стороны хозяйственной деятельности.

В этих условиях возрастает значение многовариантных расчётов при обосновании плана и предоставляется возможность выбрать оптимальный вариант.

Оптимизация решений – это основа для составления целевых программ. Процесс планирования обязательно предполагает постановку определённой цели, а также изыскание материальных, трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для её достижения. Важнейшая задача планирования состоит в том, чтобы найти оптимальное решение, обеспечивающее достижение поставленной цели в возможно более короткий срок и с наименьшими затратами. Иначе говоря, оптимальным называется такое решение, которое в данных хозяйственных условиях является наиболее эффективным [18].

Выбор оптимального варианта планового решения осуществляется путём сравнения экономической эффективности альтернативных вариантов плановых решений. Важным условием при этом выступает определение *критерия оптимальности*. Им является такой показатель, который служит для сравнения различных вариантов плана и выбора наилучшего для данных условий. В торговле при разработке оптимальных планов в качестве критерия могут быть использованы: рентабельность ресурсов, окупаемость капитальных вложений, рентабельность затрат и др.

Наиболее широкое распространение в качестве *метода многовариантных расчётов* получил *системный анализ*. Его использование в планировании складывается из нескольких этапов:

- определение проблемы;
- формирование системы, способствующей решению данной проблемы;

- разработка сценария и проведение ситуационного анализа;
- построение дерева целей;
- выбор метода оценки альтернатив;
- выбор наиболее эффективного варианта планового показателя с учётом количественных и качественных критериев.

Экономико-математические методы применяют для решения задач, в которых требуется составить на различных уровнях управления конкретный план реализации, схемы перевозок и товароснабжения, балансы, наконец, собрать и обработать оптимальный вариант плана. Применению этих методов предшествуют глубокий экономический и графический анализ, отбор факторов, определяющих развитие экономических процессов [20].

Использование в планировании экономико-математических методов обеспечивает точность плановых расчётов, позволяет аргументированно выбирать оптимальный вариант плана из множества альтернатив, количественно оценивать степень воздействия факторов на любой плановый показатель и т.п.

При выборе метода планирования необходимо рассматривать его достоинства и недостатки. Следует учитывать ряд факторов, которые влияют на выбор метода планирования: наличие исходной информации и возможность её получения; период, на который рассчитывается (разрабатывается) план; затраты, с которыми связано планирование; опыт, накопленный в планировании; наличие программного обеспечения и компьютерной техники.

Методология планирования на торговых предприятиях напрямую связана с отбором и обоснованием показателей.

Показатель – признак, характеризующий какую-либо одну сторону деятельности хозяйствующего субъекта, его количественную или качественную сторону или степень выполнения определённого задания в сфере торговли.

Существуют несколько важных признаков, по которым различают показатели, применяемые в планировании торговли.

Необходимость высокого уровня обоснованности планов и рост эффективности торговли определяют *систему показателей плана*. Показатели, применяемые в планировании, можно подразделить на количественные и качественные, объёмные и удельные, натуральные и стоимостные.

В планах торговли сочетаются натуральные и стоимостные показатели. *Натуральные показатели* характеризуются количественно в присущей им натуральной форме. Таковы, например, основные и оборотные фонды, производственные мощности, товарные ресурсы и др. Эти показатели просты и удобны, свободны от влияния факторов, не зависящих от деятельности фирмы.

Натуральные показатели должны оптимально сочетаться, служить основой определения стоимостных, которые органически присущи природе торговли, базирующейся на использовании рыночных отношений.

Стоимостные показатели используются в планировании большинства показателей деятельности торговых фирм: для соизмерения доходов и расходов, определения наличия финансовых ресурсов и потребности в них и т.п.

Количественные показатели плана выражаются абсолютными величинами. К ним относятся: объём товарооборота, товарные запасы, количество реализованных товаров, численность торгового и административно-управленческого персонала, фонд оплаты труда, суммы прибыли и издержек обращения и др.

Качественные показатели, отражающие экономические процессы, являются величинами относительными. Они выражают экономическую эффективность торговли, отдельных ресурсов, задействованных в деятельности предприятий. Это – рост производительности труда, снижение издержек обращения, увеличение торговой прибыли. К качественным показателям относятся также те, которые выражают соотношение количественных показателей (например, рентабельность продаж, уровень издержек обращения, фондоотдача, качество обслуживания) [14].

Система показателей, характеризующих эффективность, включает в себя группы показателей, дающих как общую, так и дифференцированную оценку различным подразделениям и видам деятельности торговой фирмы применительно к уровню производительности труда, эффективности использования рабочего времени, материальных ресурсов, капитальных вложений и т.п.

В системе показателей различают объёмные и удельные показатели. *Объёмные показатели* устанавливают абсолютные величины торговли в целом, отдельных процессов и факторов, в ней участвующих (товарооборот, издержки, прибыль и др.).

Удельные показатели устанавливают соотношение двух или нескольких взаимосвязанных показателей (проценты, индексы, коэффициенты и т.п.) [11].

В современных условиях большинство показателей рассчитывается непосредственно в фирмах. Непременное условие – сопоставимость и сводимость показателей.

Все плановые показатели исходя из требований рынка можно разделить на:

– *оценочные*, характеризующие реальный или возможный уровень развития или результатов, достигнутых в той или иной сфере деятельности фирмы;

– *затратные*, определяющие уровень затрат на осуществление различных экономических процессов и задач.

При изучении причинно-следственных отношений показатели делятся на *результативные* и *факторные*. Если показатель рассматривается как результат воздействия одного или нескольких факторов (причин) и является объектом планирования, то он называется результативным.

Показатели, которые определяют объём и динамику результативного показателя и выступают в качестве причины его изменения, называются факторными.

1.3. Система планирования на торговых предприятиях

Внутрихозяйственное (внутрифирменное) планирование позволяет соединить в общей экономической системе взаимные интересы всех субъектов рынка: государства, банков, домохозяйств и предприятий, производящих и реализующих товары и услуги.

Объектом внутрихозяйственного планирования на торговых предприятиях служит взаимосвязанная система планово-экономических показателей, характеризующих процесс производства, распределения и потребления товаров и ресурсов.

Всякое внутрифирменное планирование предусматривает необходимое развитие тех или иных торговых объектов, экономических систем и предприятий в целом [14].

Виды (формы) планирования и планов различают по содержанию и форме.

1. С точки зрения обязательности плановых заданий – директивное и индикативное.

Директивное планирование представляет собой процесс принятия решений, имеющих обязательный характер. Оно присуще командно-административной системе народного хозяйства, а в рыночных условиях может быть средством решения многих общенациональных задач, в частности в области охраны окружающей среды, обороны, структурной перестройки экономики и т.п. Этот вид планирования имеет адресный характер, поэтому может использоваться на предприятиях при текущем планировании и принятии конкретных решений.

Индикативное планирование в отличие от директивного носит направляющий и рекомендательный, но необязательный для исполнения характер. Как инструмент управления индикативное планирование чаще всего используется на макроуровне, тогда как на микроуровне – при составлении перспективных планов развития предприятия.

2. По срокам, на которые разрабатываются планы, различают долгосрочное (перспективное), среднесрочное и краткосрочное (текущее) планирование.

Долгосрочное (перспективное) планирование осуществляется на период более пяти лет. Эти планы определяют долговременную стратегию экономического, социального, научно-технического развития предприятия. Перспективное планирование следует отличать от прогнозирования. *Прогнозирование* – это процесс предвидения, который основывается на вероятностном научном суждении о перспективах развития объекта в будущем. Прогнозирование является одним из этапов перспективного планирования.

При среднесрочном планировании планы разрабатываются на период от одного до пяти лет.

Текущее планирование осуществляется на год, включая полугодие, квартал, месяц, неделю (декаду), день. Текущее планирование является одним из инструментов реализации перспективных и среднесрочных планов [14].

3. По содержанию плановых решений выделяют стратегическое планирование, тактическое, оперативно-календарное и бизнес-планирование.

Стратегическое планирование ориентировано на долгосрочную перспективу. Оно представляет собой выбор перспективных целей и способов достижения этих целей в условиях постоянно меняющейся внешней среды.

Тактическое планирование – это процесс создания предпосылок для реализации стратегических целей. Оно, как правило, охватывает краткосрочный и среднесрочный периоды. Объектами тактического планирования являются объёмы продаж, затраты, прибыль и рентабельность, материально-техническая база, бюджеты предприятий и др.

Оперативно-календарное планирование – это конкретизация показателей тактического плана с целью организации повседневной планомерной и ритмичной работы предприятия и его структурных подразделений.

Бизнес-планирование осуществляется при создании нового предприятия или освоении новых видов деятельности [22].

По сферам различают планирование:

- 1) сбыта (на предприятиях торговли и питания – планирование объёмов оборота);
- 2) производства (на предприятиях питания – разработка производственной программы);
- 3) персонала (потребность, подбор, подготовка, переподготовка, увольнение);
- 4) потребностей (потребности в товарах, сырье, в материально-технической базе и т.д.);
- 5) инвестиций, финансов и т.д.

По уровню управления выделяются планы предприятия в целом и планы структурных подразделений.

Планирование деятельности предприятия может осуществляться двумя подходами: целевым и ресурсным.

При *целевом подходе* плановые показатели деятельности предприятия определяются исходя из поставленной цели. Например, целью предприятия может быть получение прибыли. Исходя из этого определяются объём и структура оборота, затем потребность в использовании ресурсов (основных и оборотных средствах, численности работников), необходимых для достижения поставленной цели.

При *ресурсном подходе* основой разработки планов объёма и результатов деятельности предприятия являются имеющиеся на начало планируемого периода экономические ресурсы [22].

Разработка планов предприятий торговли и питания осуществляется с использованием различных методов. Основные методы, применяемые при планировании деятельности предприятий, – это балансовый, нормативный, экстраполяции, экспертных оценок и экономико-математические.

Для экономики торговых предприятий особую важность представляет оперативное планирование, т.е. выбор средств решения конкретных задач, определённых руководством торгового предприятия и являющихся для него обычными. Примером такого планирования является распределение объёма товарооборота по структуре и срокам в соответствии с заданиями руководителей. Обычно такое планирование бывает краткосрочным, основная задача которого заключается в выборе необходимых средств и ресурсов для выполнения заданных объёмов работы или стоящих оперативных задач. Оперативное планирование осуществляется в основных подразделениях предприятия самостоятельно.

Таким образом, оперативное планирование решает комплекс задач, основными из которых можно считать:

1) обеспечение равномерного и комплексного выполнения программы предприятия, ритмичной закупки и ускоренной продажи товаров;

2) наиболее полное и целесообразное использование средств и трудовых ресурсов предприятия;

3) сокращение времени связывания оборотных средств;

4) обеспечение условий для реализации наиболее эффективных форм и методов организации труда, автоматизации и компьютеризации обменных и календарных расчётов;

5) распределение детализированных планов реализации продукции по подразделениям торгового предприятия;

6) обеспечение календарного планирования, учёта, контроля и регулирования движения товара с целью поддержания роста товарооборота и создания благоприятных условий для снижения издержек, роста производительности труда, активизации мотивационных процессов.

Одной из важных задач оперативного планирования является обеспечение сопряжённой работы всех подразделений предприятия, а на этой основе – ритмичности в каждый учитываемый отрезок времени планового периода.

Тактическое планирование заключается в обосновании задач и средств, необходимых для достижения заранее установленных или традиционных целей. Примером тактических целей может быть лидерство на рынке в ближайшие три года и определение отделу маркетинга задания по разработке плана, направленного на увеличение доли рынка и сокращение разрыва между отдельной фирмой и фирмой-лидером на территориальном рынке. Далее выбираются необходимые средства достижения поставленных целей в будущем. Тактическое планирование охватывает взаимосвязи внутри предприятия и между его подразделениями и предприятием в целом.

Стратегическое планирование предполагает выбор и обоснование средств, задач и целей для достижения заданных или традиционных для предприятия идеалов. В качестве стратегических идеалов предприятие может выбрать экономический рост, периодическое обновление ассортимента реализуемых товаров, выход на мировой рынок и т.п. Как правило, такое планирование бывает долгосрочным. Стратегическое планирование учитывает существующие взаимоотношения не только внутри предприятия, но и её связи с внешней рабочей средой [21].

Стратегическое планирование в торговле должно способствовать достижению таких генеральных целей предприятия, как:

- поддержание необходимого уровня конкурентоспособности товаров (например, посредством сортировки, упаковки, послепродажного обслуживания покупателей, организации выставочно-рекламной деятельности);
- обеспечение динамики роста сбыта товаров;
- повышение прибыли и рентабельности предприятия;
- повышение культуры торговли (например, привлечением квалифицированных специалистов, знающих конъюнктуру рынка, товароведение, правила ценообразования);
- выполнение управленческих процессов на базе высших технологий с применением новейших средств управления, компьютерной и организационной техники;
- обеспечение социальной защиты работников.

Нормативное планирование не имеет ни установленных границ, ни целевых параметров. Это планирование требует открытого и аргументированного выбора средств, задач, целей и идеалов. Нормативное планирование распространяется на все внутренние и внешние взаимоотношения, включая связи с макросредой.

Рассмотренная выше система планирования характерна главным образом для средних и крупных предприятий. Малые предприятия, как правило, ограничиваются разработкой оперативно-календарных, текущих или среднесрочных планов, т.е. текущим планированием.

Цель текущего планирования – установление краткосрочных целей субъекта и определение тактики их достижения. Текущее планирование осуществляется посредством комплекса взаимосвязанных планов и служит для оперативного управления хозяйственной деятельностью фирмы.

Текущие планы позволяют гибко и непрерывно реагировать на возможные изменения рынка. Непрерывность планирования обеспечивается ежеквартальным составлением плана на последующие 12 месяцев.

Основные разделы комплексного текущего плана являются в то же время самостоятельными планами. В их число входят: план товарооборота с указанием укрупнённых групп ассортиментных позиций; план товарного обеспечения; план издержек обращения; финансовый план.

Планирование предпринимательской деятельности в торговле основано на бизнес-плане.

Бизнес-план – это документ, описывающий все основные аспекты будущего коммерческого мероприятия и анализирующий проблемы, с которыми может столкнуться предприятие, и способы их решения [23].

Бизнес-план позволяет всесторонне обосновать тот или иной проект или мероприятие, разработать стратегию и тактику действий для достижения целей, определить финансовые результаты реализации намеченного. Бизнес-план – не только внутривладельческий документ, но и внешний. Его составление требует личного участия руководителей торговых предприятий и привлечения консультантов со стороны.

Бизнес-план начинается с резюме, которое открывает бизнес-план, но составляется в самом конце работы над ним.

Охарактеризуем его типовую для торговых субъектов структуру.

В *первом разделе*, как правило, описываются товар, услуга, ради производства которых задумывался весь проект. В этом разделе бизнес-плана должны быть зафиксированы: наглядные данные будущего продукта или услуги (описание, модели, фотографии, проекты и т.д.), сведения о круге потенциальных потребителей; описание целевых рынков и места фирмы на них.

Во *втором разделе* оценивается рынок сбыта товара. Здесь проводится исследование товарного рынка, на котором будет действовать предприятие. Основное внимание уделяется изучению тенденций развития спроса, его соответствия товарному предложению и прогнозированию ёмкости товарного рынка. В этом же разделе изучается рабочая среда, анализируется информация о возможных конкурентах: их товар, качество продукции, примерные цены и условия продажи.

В *третьем разделе* приводится план маркетинга. Он представляет собой самостоятельный, чрезвычайно важный документ для внутрифирменного пользования. К основным элементам плана маркетинга относятся: схема распространения товаров, ценообразование, реклама, методы стимулирования продаж, организация послепродажного обслуживания покупателей, формирование общественного мнения о предприятии и его товарах.

В *четвёртом разделе* рассматривается план (программа) действий, связанных с закупкой, транспортировкой, хранением, реализацией товаров и обслуживанием покупателей. Здесь описываются основные технологии, на которых строится реализация проекта. Главная задача раздела – доказать, что предприятие в состоянии продавать нужное количество товаров надлежащего качества [15].

Пятый раздел содержит план по труду, включающий организационные меры, которые призваны способствовать упорядочению исполнения бизнес-плана. Это способы управления реализацией проекта, работа организационных структур управления им, методы координации действий исполнителей, а также меры по установлению специальных форм оплаты труда, стимулирования, набора и подготовки кадров, учёта, контроля и т.д. Таким образом, в разделе рассматривается, кем будет организовано новое дело на предприятии, как планируется наладить работу персонала и в какой мере персонал соответствует поставленным целям.

Шестой раздел включает в себя юридический план. В нём рассматриваются правовые аспекты предприятия, в частности организационно-правовые формы хозяйствования.

В *седьмом разделе* освещаются оценка, прогнозирование и управление разного рода рисками (рыночными, инвестиционными, коммерческими и т.п.), т.е. определяется, что необходимо предпринять, чтобы свести риски к минимуму.

В *восьмом разделе* рассматривается финансовый план, который как бы обобщает все предыдущие разделы и представляет их в стоимостном выражении (прогноз объёма реализации, баланс денежных расходов и поступлений, таблица расходов и затрат, баланс активов и пассивов фирмы, график достижения безубыточности).

Девятый раздел, завершающий бизнес-план, представляет стратегию финансирования бизнес-проекта и характеризует его эффективность. Здесь определяются средства, необходимые для финансирования идеи, источники их получения, срок окупаемости затрат. В числе основных сводных показателей эффективности – прибыль и рентабельность проекта. В этом же разделе учитывается социальная эффективность бизнес-плана, анализируются долговременные последствия бизнес-проекта.

Вопросы для самоконтроля

1. Почему возрастает роль планирования и прогнозирования в современных условиях?
2. Какова сущность основных принципов планирования?
3. Какие Вы знаете методы планирования и в чём заключается их сущность?
4. Что такое бизнес-план и в каких случаях он разрабатывается в торговых фирмах?
5. В чём состоит сущность экономического анализа?
6. Какие виды планирования входят в систему внутрифирменного планирования?
7. Какие функции и задачи реализует планирование?
8. В чём суть стратегического планирования?
9. Какие показатели составляют основу планирования фирмы?

Глава 2. ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: ЭКСТЕНСИВНЫЕ И ИНТЕНСИВНЫЕ

2.1. Экономический потенциал предприятия

Под **экономическим потенциалом** предприятия, функционирующего в сфере товарного обращения, понимается совокупность ресурсов – трудовых, материальных, финансовых, природных и других, имеющих в его распоряжении, а также способности его работников и управленческого персонала к использованию этих ресурсов в соответствии с основной целью деятельности предприятия и получением максимально возможного в конкретных экономических условиях дохода [26].

Экономический потенциал предприятия характеризуется, во-первых, его реальными возможностями, причём не только реализованными, но и по каким-либо причинам нереализованными; во-вторых, объёмом ресурсов и резервов – как вовлечённых, так и не вовлечённых в коммерческую деятельность; в-третьих, определяется не только возможностями и ресурсами, но и способностью управленческого персонала использовать их для достижения стратегических целей предприятия.

Модель экономического потенциала для предприятий, функционирующих в сфере товарного обращения, можно представить следующим образом:

человеческий капитал + основной капитал + оборотный капитал.

Она определяется объёмом и качеством имеющихся у данных предприятий ресурсов: численностью занятых и их профессиональными способностями, основными фондами, оборотными средствами, финансовыми и нематериальными ресурсами, инновационными и другими способностями. В сумме всё это образует совокупную торгово-хозяйственную способность предприятия, которая по сравнению с аналогичными параметрами другого предприятия отражает уровень его конкурентоспособности.

Обычно экономический потенциал предприятия, функционирующего в сфере товарного обращения, используется для характеристики масштаба предприятия. К показателям размера подобного предприятия могут быть отнесены:

- площадь предприятия;
- размер и пропускная способность торговой сети;
- складская ёмкость;
- число торгово-оперативных и складских работников или общая численность персонала;
- планируемый годовой товарооборот в стоимостном отношении;
- суммарная стоимость основных фондов или их активной части и др.

Отличительные особенности показателей состоят в том, что они являются характеристиками, не зависящими или не полностью

зависящими от условий и интенсивности использования предприятия по назначению. Поэтому более корректным было бы под экономическим потенциалом предприятия, функционирующего в сфере товарного обращения, понимать тот объём услуг и работ в приведённых единицах измерения затрат труда (нормо-часы), который может быть выполнен в течение некоторого периода времени оперативно-торговыми работниками на базе имеющихся основных фондов и оборотных средств при определённом режиме работы и оптимальной организации труда и торгово-технологического процесса:

$$P = f(\Phi_T, Ч, Э), \quad (2.1)$$

где P – экономический потенциал предприятия в нормо-часах за год; Φ_T – нормативный годовой фонд рабочего времени, часы; $Ч$ – численность оперативно-торговых работников, человек; $Э$ – уровень эффективности их труда и его фондовооружённость, доли ед.

Экономический потенциал – это технически, организационно, экономически и социально обоснованная норма эффективного рабочего времени оперативно-торгового персонала предприятия за определённый интервальный период календарного времени. Знание экономического потенциала позволяет выстроить систему всех остальных оценок экономической мощности предприятия. Причём одному и тому же показателю экономического потенциала в зависимости от условий его использования может соответствовать множество значений показателя потенциальной пропускной способности торговой сети. Экономический потенциал предприятия определяется потенциалом всех его рабочих мест.

Оценку экономического потенциала предприятия определяют [25]:

- потенциальная пропускная способность торговой сети в расчётных единицах, развёрнутая по видам основных и побочных товаров;
- потенциальный товароборот (выручка), руб.;
- потенциальный валовой доход, руб.;
- потенциальная годовая прибыль от коммерческой деятельности при возможных вариантах ценовой стратегии предприятия, руб.;
- потенциальная чистая прибыль после уплаты налогов, руб.

Для оценки достигнутого уровня эффективности работы предприятия предполагается использовать соотношения соответствующих фактических и потенциальных показателей коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов.

2.2. Экстенсивные и интенсивные факторы экономического роста предприятия

Развитие является общим принципом любой социально-экономической системы и рассматривается как необратимое направленное изменение организации. Структурными источниками экономического развития служат:

- развитие на основе факторов производства, которые характеризуются количеством и качеством природных и трудовых ресурсов;
- развитие на основе инвестиций;
- развитие на основе инновационной деятельности.

В целом экономическое развитие может носить как экстенсивный, так и интенсивный характер.

Экстенсивный тип экономического роста предполагает расширение масштабов производства. Это значит, что экономический рост достигается благодаря увеличению количества вовлечённых в производство факторов производства на прежней технической основе. Экстенсивные факторы экономического роста отражают количественную сторону увеличения объёма производства за счёт увеличения объёма используемых производственных ресурсов. К ним относятся: рост числа работников, увеличение капиталовложений, рост объёма потребляемого сырья.

Интенсивный тип экономического роста предполагает применение более эффективных средств производства, технологий и процессов. Это значит, что экономический рост достигается за счёт улучшения использования факторов производства. Интенсивные факторы экономического роста отражают качественную сторону увеличения объёма производства за счёт повышения эффективности использования производственных ресурсов. К ним относятся: повышение квалификации работников, научно-технический прогресс, совершенствование технологии и организации труда и производства, повышение качества продукции [13].

В чистом виде данные типы развития предприятий, функционирующих в сфере товарного обращения, не существуют. Поэтому говорят о «преимущественно экстенсивном» или «преимущественно интенсивном» развитии предприятия.

В условиях ограниченности всех видов ресурсов и при господстве рыночных принципов самофинансирования и самокупаемости экстенсивные факторы экономического роста потеряли свою доминирующую позицию, вследствие чего возникает необходимость концентрировать усилия на выявлении и мобилизации факторов и резервов повышения интенсификации и эффективности коммерческой деятельности.

Выделяют две формы интенсивного типа развития: *фондоёмкую* и *фондосберегающую*.

Фондоёмкая форма интенсивного типа развития характеризуется тем, что экономический рост обеспечивается за счёт прироста издержек обращения.

Фондосберегающая форма характеризуется тем, что темпы прироста товарооборота выше темпов прироста всех видов ресурсов, обеспечивающих этот прирост (товарооборота) [13].

Основными факторами роста интенсификации и эффективности деятельности предприятий, функционирующих в сфере товарного обращения, являются:

- научно-технический прогресс;
- уровень организации торгово-технологического процесса и труда;
- хозяйственный механизм и уровень организации управления;
- социальные условия и уровень использования труда;
- природные условия.

Количественное соотношение экстенсивности и интенсивности экономического развития выражается в показателях использования ресурсов предприятия, функционирующего в сфере товарного обращения.

Показателями экстенсивности развития являются количественные показатели использования ресурсов: численность работающих, величина используемых основных фондов (величина амортизации), объём авансированных оборотных средств.

Показатели интенсивности развития – качественные показатели использования ресурсов. Совершенствование факторов интенсификации торгово-технологических процессов находит отражение в снижении трудоёмкости и росте производительности труда; в повышении амортизационной отдачи и снижении фондоёмкости; в повышении оборачиваемости оборотных средств. Всё это влияет на экономию ресурсов и снижение издержек обращения.

Конечными результатами интенсификации торгово-технологических процессов и эффективности торгово-хозяйственной деятельности предприятия, функционирующего в сфере товарного обращения, являются: увеличение товарооборота, рост массы прибыли и уровня рентабельности, а следовательно, повышение платёжеспособности и финансовой устойчивости.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие факторы влияют на экономическое развитие предприятия?
2. В чём главная особенность современного экономического развития предприятия?
3. Каковы основные критерии и показатели экономического роста предприятия?
4. Какие экономические факторы Вы знаете? Каково их влияние на изменение массы прибыли?

5. В чём разница между экстенсивным и интенсивным типом развития производства?

6. Что означает и как рассчитывается доля экстенсивных и интенсивных факторов в использовании экономических ресурсов?

Глава 3. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: СОБСТВЕННЫЕ И ЗАЁМНЫЕ

3.1. Экономическое содержание финансов, финансовых ресурсов и капитала предприятия

Финансы хозяйствующего субъекта – это совокупность отношений, возникающих в процессе его деятельности и выраженных в денежной форме. Основой финансовых отношений являются денежные средства, которые формируют уставный капитал, осуществляют кругооборот оборотных средств, стоимости основных фондов.

Финансовые отношения связаны с хозяйственными процессами, реализацией товаров (продукции), формированием и использованием финансовых ресурсов [24].

Они возникают в процессе расчётов с поставщиками и покупателями, учредителями и пайщиками, трудовым коллективом, финансовыми органами, кредитными учреждениями и т.п.

Основные принципы организации финансов:

1. Экономическая самостоятельность. Это выбор сферы деятельности, изыскание источников финансовых ресурсов и определение направлений их использования и т.п.

2. Самофинансирование – это полная самокупаемость, развитие хозяйственной деятельности в основном за счёт собственных средств.

3. Экономическая заинтересованность хозяйствующего субъекта и трудовых коллективов.

4. Материальная ответственность за результаты хозяйственно-финансовой деятельности. Это уплата штрафов, неустойки за нарушение обязательств, расчётной дисциплины, налогового законодательства и т.п. В процессе своей деятельности предприятия вступают в денежные отношения с государством, банками и финансовыми институтами, другими хозяйствующими субъектами, с покупателями, потребителями товаров и услуг, учредителями и работниками [19].

Эти денежные отношения можно рассматривать как финансовые отношения, совокупность которых составляет сущность финансов предприятия. В реальной деятельности предприятий сущность финансов выражается в выполняемых ими функциях по формированию, распределению, использованию капитала, доходов и денежных фондов, а также функции контроля над их формированием, распределением и использованием.

Функция финансов по формированию источников денежных средств реализуется в ходе оптимизации правой, пассивной, стороны баланса. Поскольку финансирование осуществляется из нескольких источников (взносы собственников, прибыль, кредиты, кредиторская задолженность), то задача предприятия сводится к выбору наиболее оптимальной их

комбинации, обеспечивающей удовлетворение его потребностей в денежных ресурсах при минимальных расходах на их привлечение.

Распределительная функция финансов предприятия предполагает оптимизацию размещения ресурсов между:

- структурными подразделениями предприятия;
- видами деятельности;
- разновидностями активов предприятия.

Распределение ресурсного потенциала среди структурных подразделений или видов деятельности производится в соответствии с принятой на предприятии инвестиционной политикой, в основе которой, как правило, лежит прогнозируемая рентабельность инвестиций по различным видам деятельности или структурным подразделениям.

Распределительная функция финансов предприятия с позиции структуры его активов проявляется в стремлении оптимизировать левую, активную, сторону баланса. Для торговых предприятий весьма важное значение имеет выработка представления об оптимальном соотношении оборотных и внеоборотных активов, гарантирующем достаточный уровень мобильности активов и их ликвидности.

В рамках распределительной функции финансов особое место отводится доходораспределительной стороне. Это касается выработки на предприятии дивидендной политики, обеспечивающей реализацию интересов собственников по получению доходов и соблюдение интересов конкретных работников и самого предприятия. В обобщённом виде это проявляется в оптимизации деления чистой прибыли на капитализируемую и потребляемую части.

Контрольная функция финансов осуществляется собственно предприятием (текущий анализ и контроль финансовых показателей), его собственниками (внешний аудит), государственными органами (контроль над платежами в бюджет) и партнёрами (контроль над своевременностью и полнотой возврата кредитов, платежей, поставок товаров и т.п.) [9].

Реализация вышеперечисленных функций финансов сопровождается движением денежных средств, принимающих форму финансовых ресурсов.

Финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта есть денежные средства, имеющиеся в его распоряжении, которые могут быть направлены на развитие производственно-торгового процесса, содержание непромышленной сферы, потребление, создание резерва.

Финансовые ресурсы, предназначенные для развития производственно-торгового процесса (на покупку сырья, товаров, орудий труда, рабочей силы и прочих элементов), представляют собой капитал в его денежной форме.

Капитал – это часть финансовых ресурсов в форме денежных средств, пущенных в оборот и приносящих доходы от этого оборота. Это средства,

предназначенные для извлечения прибыли. Капитал воплощается не только в денежной, но и в реальной материально-вещественной форме. То есть он выступает в виде запасов накопленных ценностей: средств труда, предметов труда, товаров, сырья, готовой продукции [9].

В наиболее обобщённом виде экономическая сущность дефиниции капитала может быть сформулирована следующим образом: капитал представляет собой накопленный запас экономических благ в форме денежных средств и реальных капитальных товаров, вовлекаемых его собственниками в экономический процесс в качестве инвестиционного ресурса и фактора производства с целью получения дохода.

Капитал классифицируется по различным признакам (табл. 3.1).

Табл. 3.1

Классификация капитала предприятия по различным признакам

Признаки классификации капитала	Виды капитала
1. По институту собственности	1.1. Собственный капитал 1.2. Заёмный капитал
2. По национальной принадлежности владельцев капитала, предоставляющих его в пользование	2.1. Национальный капитал 2.2. Иностраный капитал
3. По организационно-правовым формам привлечения капитала предприятием	3.1. Акционерный капитал 3.2. Паевой капитал 3.3. Индивидуальный капитал
4. По натурально-вещественной форме привлечения капитала	4.1. Капитал в денежной форме 4.2. Капитал в финансовой форме 4.3. Капитал в материальной форме 4.4. Капитал в нематериальной форме
5. По продолжительности привлечения капитала	5.1. Долгосрочный капитал 5.2. Краткосрочный капитал
6. По форме авансирования привлекаемого капитала в активы предприятия	6.1. Основной капитал 6.2. Внеоборотный капитал 6.3. Оборотный капитал

За счёт капитала, авансированного в активы предприятия, формируется его имущество. По форме функционирования активы подразделяются на материальные, нематериальные и финансовые.

Материальные активы включают в себя основные фонды; незавершённое строительство; запасы сырья, материалов, готовой продукции, товаров для перепродажи и др.

Нематериальные активы не имеют вещественной формы. К этой группе относятся исключительные права предприятия на объекты интеллектуальной собственности; приобретённые права пользования земельными участками, программными продуктами, товарными знаками, патентами, торговыми марками и др.

Финансовые активы объединяют денежные средства в российской и иностранной валюте, дебиторскую задолженность, краткосрочные и долгосрочные финансовые вложения предприятия.

В зависимости от характера участия в торгово-хозяйственном процессе и скорости оборота активы предприятия подразделяются на оборотные и внеоборотные.

Оборотные активы обеспечивают непрерывность процесса хозяйственной деятельности и полностью потребляются в течение одного производственного цикла. К оборотным активам предприятия торговли относятся запасы товаров, готовой продукции и материалов; денежные средства, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения.

Внеоборотные активы многократно участвуют в хозяйственной деятельности торгового предприятия на протяжении длительного времени и по мере износа переносят свою стоимость частями на издержки обращения. К внеоборотным активам относятся основные средства, нематериальные активы, незавершённое строительство, долгосрочные финансовые вложения, доходные вложения в материальные ценности, прочие внеоборотные активы [9].

3.2. Формирование и использование финансовых ресурсов торговых предприятий

Финансовые ресурсы – это совокупность денежных доходов и поступлений, используемых для финансирования деятельности и выполнения финансовых обязательств хозяйствующих субъектов.

Источниками финансовых ресурсов торгового предприятия, которые отражаются в *пассиве бухгалтерского баланса*, являются:

I. Собственные средства:

1. Уставный капитал, который формируется за счёт взносов учредителей.

2. Добавочный капитал, образуемый в основном при переоценке основных средств в связи с инфляционными процессами.

3. Резервный капитал (фонд), предназначенный для покрытия убытков от чрезвычайных обстоятельств и других причин.

4. Нераспределённая прибыль, остающаяся в распоряжении потребительского общества (после уплаты налогов).

II. *Долгосрочные обязательства* (займы и кредиты со сроком более одного года). Они используются в качестве капитальных вложений на развитие материально-технической базы.

III. *Краткосрочные обязательства*:

1. Займы и кредиты со сроком до одного года, полученные на основе договоров займа и кредитного договора.

2. Текущая кредиторская задолженность – поставщикам, персоналу, внебюджетным фондам, по налогам и сборам и др.

3. Доходы будущих периодов. К таким доходам, в частности, относят поступления арендной платы в счёт будущих периодов.

4. Резервы предстоящих расходов. К ним могут быть отнесены суммы на оплату отпусков работникам, на предстоящий ремонт, на выплату ежегодных вознаграждений, на возведение временных сооружений. До наступления конкретных платежей зарезервированные суммы служат источниками формирования средств предприятия для текущей деятельности.

Финансовые ресурсы размещаются по основным направлениям, которые отражаются в *активе бухгалтерского баланса*.

I. *Внеоборотные активы*, которые отвлечены на более длительные сроки и в текущем обороте не участвуют.

К ним относят:

1. Основные средства (здания, сооружения, оборудование и др.).

2. Нематериальные (неосязаемые) активы: программное обеспечение, лицензии, деловая репутация, отложенные (организационные) расходы, товарные знаки и т.п.

3. Незавершённое строительство.

4. Долгосрочные финансовые вложения (паи и акции, долговые ценные бумаги, облигации и др.) со сроком более одного года.

5. Прочие внеоборотные активы: доходные вложения в материальные ценности, отложенные налоговые активы [12].

II. *Оборотные активы*.

К ним относят:

1. Запасы сырья и материалов, готовая продукция, товары и т.п.

2. Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям.

3. Дебиторская задолженность.

4. Краткосрочные финансовые вложения со сроком до одного года.

5. Денежные средства (касса, расчётные, валютные и специальные счета).

6. Прочие оборотные активы.

Формирование финансовых ресурсов торговых предприятий осуществляется за счёт различных источников. Такие источники могут быть:

– *образованы* за счёт собственных и приравненных к ним средств в виде прибыли от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, амортизационных отчислений, выручки от реализации выбывшего имущества, паевых взносов учредителей, прироста устойчивых пассивов;

– *мобилизованы* на финансовом рынке путём получения кредитов и займов, продажи ценных бумаг;

– *получены* в порядке перераспределения в виде страховых возмещений по наступившим рискам; бюджетных средств, переданных на безвозвратной и возвратной основе; средств внебюджетных фондов и прочих поступлений [12].

Финансовые ресурсы используются по различным направлениям, а именно: инвестируются в развитие предприятия, перечисляются в бюджет и внебюджетные фонды в виде обязательных и добровольных платежей, направляются на стимулирование труда работников и решение социальных проблем коллектива. Направления использования финансовых ресурсов предприятия, сформированных за счёт различных источников, представлены на рис. 3.1.

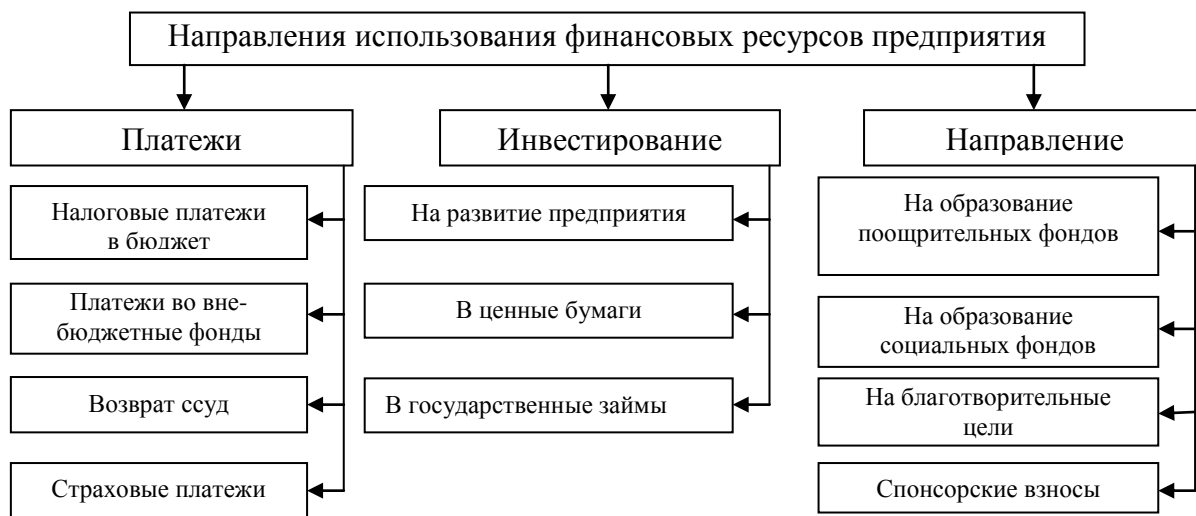


Рис. 3.1. Использование финансовых ресурсов предприятия

Вопросы для самоконтроля

1. За счёт каких источников формируются финансовые ресурсы предприятия?
2. Из чего состоит собственный капитал предприятия?
3. Назовите важнейшие внутренние источники финансовых ресурсов, используемые предприятием для инвестирования.
4. Каковы основные источники заёмных средств предприятия?

5. С помощью каких коэффициентов можно оценить структуру капитала предприятия, соотношение собственных и заёмных средств в его капитале?

Глава 4. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ

4.1. Экономическое содержание доходов и прибыли

В современных условиях определяющим показателем и основной целью финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия становится прибыль. Стремление получить максимально возможную прибыль связано с необходимостью нести полную экономическую ответственность за результаты своей деятельности. Товарооборот в этом случае выступает как обязательное условие, без которого не может быть получена прибыль.

Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход от предпринимательской деятельности, соответствующий разнице между совокупными доходами и совокупными затратами торгового предприятия.

Из данного определения прибыли следует, что в основе её формирования лежит совокупный доход предприятия. Основным видом доходов торгового предприятия является *доход от реализации товаров*, источником получения которого служат торговые надбавки, выступающие как разница между продажной и покупной ценой. Именно за счёт торговых надбавок формируется основной вид дохода торгового предприятия – валовой доход от реализации товаров [17].

Торговые надбавки, самостоятельно устанавливаемые торговым предприятием, представляют собой плату за торговые услуги, оказываемые покупателям. Поэтому можно сказать, что сумма валового дохода есть оценка стоимости торговых услуг. По различным товарам величина торговых надбавок неодинакова. Она дифференцируется по товарам, прежде всего, в зависимости от спроса и предложения, что характеризует рыночный подход к формированию торговых надбавок, и от издержкоёмкости реализации товаров, которая положена в основу формирования торговых надбавок при затратном подходе. Затратный подход наиболее применим для товаров, реализуемых в условиях незначительной конкуренции, когда предприятие относительно свободно в установлении размера торговой надбавки:

$$Y_{TH} = Y_R + Y_I, \quad (4.1)$$

где Y_{TH} – уровень торговой надбавки, %; Y_R – уровень рентабельности, %; Y_I – уровень издержек обращения, %.

При рыночном подходе предприятие должно наряду с издержкоёмкостью учитывать множество факторов, связанных с конъюнктурой как товарного предложения, так и покупательского спроса; с уровнем обслуживания покупателей; с величиной цен на аналогичные товары и степенью развития конкуренции:

$$TH = C_{розн} - C_{пок}, \quad (4.2)$$

где TH – торговая надбавка, руб.; $C_{розн}$, $C_{пок}$ – соответственно розничная и покупная цена товара, руб.

Именно рыночный подход позволяет торговому предприятию установить конкурентоспособную цену и реализовать товар, тем самым возместить затраты на закупку и реализацию товаров и получить прибыль. Определённая таким образом торговая надбавка является верхней её границей, за пределами которой товар становится неконкурентоспособным по цене. Нижней границей размера торговой надбавки является величина издержек обращения. Если торговые надбавки не способны покрыть издержки обращения, реализация товаров становится убыточной. Отсюда вытекает, что размер торговой надбавки должен быть достаточным для покрытия издержек обращения, уплаты налогов и получения прибыли.

Валовой доход от реализации товаров может быть выражен как суммарным значением, так и относительными показателями – уровнем валового дохода и средним уровнем торговых надбавок [18].

$$УВД = \frac{ВД}{T} \times 100, \quad УТН = \frac{ВД}{T_{пок}}, \quad \text{либо} \quad УТН = \frac{УВД}{100 - УВД} \times 100, \quad (4.3)$$

где $УВД$ – уровень валового дохода, %; $УТН$ – уровень торговых надбавок, %; $ВД$ – сумма валового дохода, руб.; T , $T_{пок}$ – товарооборот соответственно в розничных и покупных ценах, руб.

Уровень валового дохода характеризует величину дохода, получаемого торговым предприятием с единицы товарооборота. Он даёт количественную оценку доли торгового предприятия в розничной цене: чем выше уровень дохода, тем выше эта доля, тем больше разница между ценой продажи и ценой покупки товара.

Совокупный доход предприятия, помимо валового дохода от реализации товаров, формируют и другие виды доходов (рис. 4.1). Прежде всего, это доходы от реализации имущества, ценных бумаг и имущественных прав, а также прочие доходы.

Прочие доходы формируются за счёт поступлений средств от сдачи имущества в аренду, безвозмездно полученного имущества, прибыли от участия в уставных капиталах других предприятий, положительных курсовых разниц, возмещённых штрафов, пеней, неустоек, чрезвычайных доходов (например, страховое возмещение потерь от пожара, аварии, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных активов, и т.п.). По существу, в составе прочих доходов отражаются все поступления, не включённые в валовой доход от реализации.

Под общим понятием «прибыль» понимаются различные её виды, классифицируемые по соответствующим признакам (табл. 4.1).



Рис. 4.1. Схема формирования совокупного дохода торгового предприятия

Табл. 4.1

Классификация прибыли по различным признакам

Признаки классификации прибыли	Виды прибыли
1. Источники формирования прибыли, используемые в её учёте	1.1. Прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг 1.2. Прибыль от реализации имущества 1.3. Прибыль от прочих операций
2. Источники формирования прибыли по основным видам деятельности	2.1. Прибыль от основной (торговой) деятельности 2.2. Прибыль от инвестиционной деятельности 2.3. Прибыль от финансовой деятельности
3. Состав элементов, формирующих прибыль	3.1. Маржинальная прибыль (прибыль от реализации товаров плюс постоянные издержки обращения) 3.2. Валовая прибыль (прибыль до налогообложения) 3.3. Чистая прибыль (прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия)

Признаки классификации прибыли	Виды прибыли
4. Подход к формированию прибыли (бухгалтерский и экономический)	4.1. Бухгалтерская прибыль (разница между валовым доходом и явными (бухгалтерскими) издержками обращения) 4.2. Экономическая прибыль (разность между валовым доходом и суммой явных и неявных издержек обращения)
5. Характер налогообложения прибыли	5.1. Налогооблагаемая прибыль 5.2. Прибыль, не подлежащая налогообложению
6. Планируемый результат деятельности	6.1. Минимальная прибыль 6.2. Нормальная прибыль 6.3. Целевая прибыль 6.4. Максимальная прибыль
7. Характер использования чистой прибыли	7.1. Капитализированная (нераспределённая) прибыль 7.2. Потреблённая (распределённая) прибыль

Экономическое содержание прибыли раскрывается через выполняемые ею функции.

Первая функция прибыли вытекает из самого определения коммерческого предприятия, которое осуществляет свою деятельность во имя получения прибыли. В достижении максимальной прибыли заинтересовано не только само предприятие и его работники-собственники, чья доля собственности зафиксирована в количестве акций или размере пая, но и наёмные работники, получающие за счёт прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, дополнительный доход в виде материальной и социальной помощи, разовых премий, подарков, компенсации стоимости проезда, питания, дополнительных отпусков и т.д. [21]

Вторая функция связана с определением экономической эффективности, характеризующей качество хозяйствования через соотношение полученных результатов с произведёнными затратами. При прочих равных условиях деятельность предприятия можно считать более эффективной, если его затраты обеспечивают больший эффект или если данный результат получен с меньшими затратами.

Для оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия используются показатели прибыли в абсолютном денежном выражении, а также учитываются относительные показатели, называемые рентабельностью. Следует различать показатели рентабельности

затратного и рентабельности ресурсного типа. Классификация этих показателей представлена в табл. 4.2.

В условиях рыночной системы хозяйствования возрастает значение *третьей функции*, в соответствии с которой прибыль выступает как источник ресурсов для развития предприятия. Направления использования чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, определяются его собственниками в учредительных документах либо на ежегодных собраниях при утверждении результатов финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия. Прежде всего, она может быть направлена на пополнение оборотных средств, приобретение оборудования и других видов имущества. Тем самым увеличивается собственный капитал и вложения собственного капитала в имущество предприятия. Предприятие становится в большей степени финансово независимым и защищённым от угрозы банкротства [21].

Согласно четвёртой функции повышение доходов собственников и их имущественного положения за счёт прибыли происходит как в форме реальных выплат дивидендов и доходов на акции, паи, доли, так и путём увеличения стоимости имущества предприятия, сформированного за счёт собственного капитала, приходящегося на 1 акцию, пай, долю.

И, наконец, важнейшая функция прибыли – использование её в качестве источника формирования федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации. В настоящее время, при общей основной ставке налога на прибыль 20%, сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 2%, зачисляется в федеральный бюджет, а сумма, исчисленная по налоговой ставке в размере 18% – в бюджеты субъектов Федерации.

4.2. Механизм формирования прибыли

Прибыль предприятия торговли складывается из финансового результата от реализации товаров, основных средств и иного имущества предприятия, а также прочих доходов, уменьшенных на сумму прочих расходов. Механизм определения прибыли установлен действующими в настоящее время нормативно-правовыми актами в области формирования доходов, расходов и налогообложения прибыли. В соответствии с ними, а также с учётом последовательности торгово-хозяйственной деятельности процесс формирования прибыли торгового предприятия может быть представлен следующим образом (рис. 4.2).

Из приведённой схемы следует, что прибыль от реализации товаров определяется по формуле:

Рентабельность затратного типа	Название показателей	Содержание	Формула расчёта	Комментарий
	Рентабельность реализации товаров	Показывает прибыль в расчёте на 1 руб. розничного товарооборота	Прибыль от реализации / Розничный товарооборот	Характеризует прибыльность основного вида деятельности, то есть реализации товаров
	Рентабельность хозяйственной деятельности	Показывает прибыль от реализации товаров и прочей деятельности в расчёте на 1 руб. товарооборота	Валовая прибыль / Розничный товарооборот	Характеризует эффективность деятельности по реализации товаров и прочих операций в целом
	Рентабельность текущих затрат	Показывает прибыль, полученную на 1 руб. текущих затрат по реализации товаров	Прибыль от реализации / Издержки обращения	Характеризует эффективность затрат на реализацию товаров
	Рентабельность совокупных текущих затрат	Показывает прибыль, полученную на 1 руб. текущих затрат на закупку и реализацию товаров	Прибыль от реализации / Товарооборот по покупным ценам. Издержки обращения	Характеризует эффективность затрат на закупку и реализацию товаров

Классификация показателей рентабельности
торгового предприятия

Таблица 4.2

	Название показателей	Содержание	Формула расчёта	Комментарий
Рентабельность ресурсного типа	Рентабельность активов	Показывает прибыль в расчёте на 1 актив	Валовая прибыль / годовая стоимость	Характеризует эффективность всей финансово-хозяйственной деятельности
	Рентабельность затрат на содержание трудовых ресурсов	Показывает прибыль в расчёте на 1 руб. расходов на оплату труда	Валовая прибыль / Расходы на оплату труда	Характеризует эффективность использования трудовых ресурсов и затрат на их содержание
	Фондорентабельность	Показывает прибыль в расчёте на 1 руб. основных фондов	Валовая прибыль / Среднегодовая стоимость основных фондов	Характеризует эффективность использования материальных ресурсов
	Рентабельность финансовых ресурсов в форме оборотных средств	Показывает прибыль в расчёте на 1 руб. оборотных средств	Валовая прибыль / Среднегодовая стоимость оборотных средств	Характеризует эффективность использования финансовых ресурсов, вложенных в оборотные средства
	Рентабельность собственного капитала	Показывает прибыль в расчёте на 1 руб. собственного капитала	Чистая прибыль / Среднегодовая величина собственного капитала	Характеризует эффективность использования собственного капитала

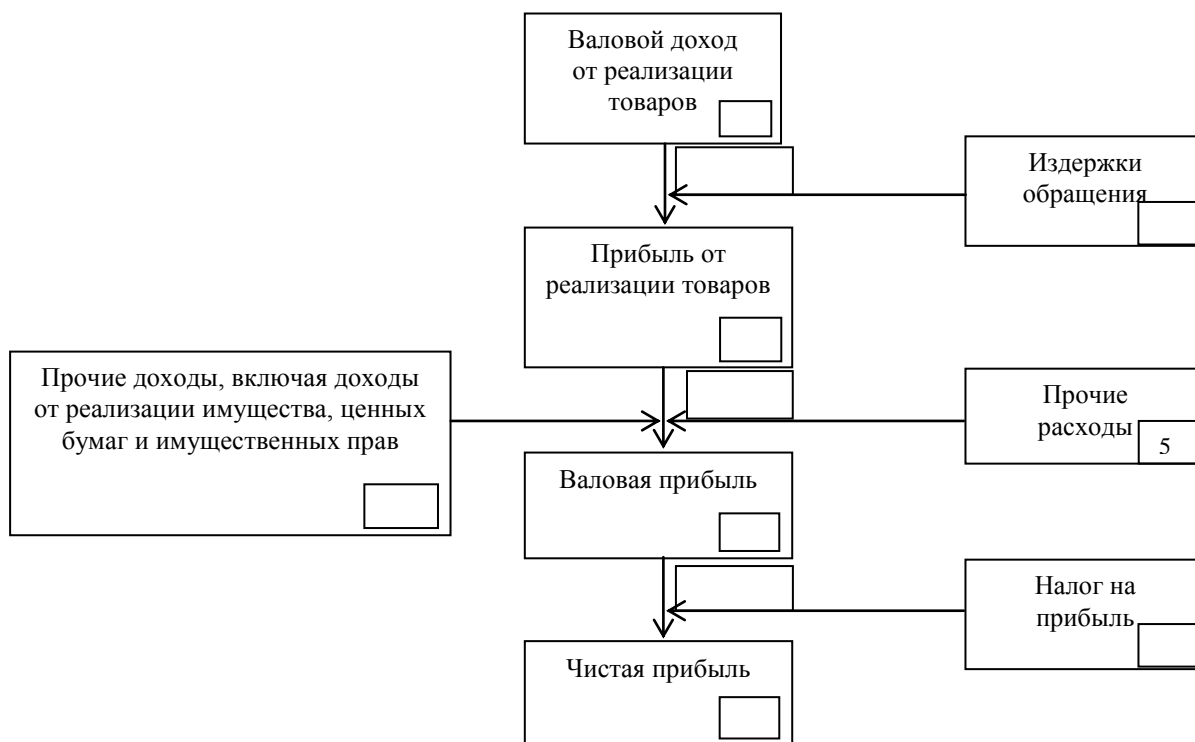


Рис. 4.2. Схема формирования прибыли торгового предприятия

$$ПР = ВД - ИС, \quad (4.4)$$

где $ПР$ – прибыль от реализации товаров, руб.; $ВД$ – валовой доход от реализации товаров, руб.; $ИО$ – издержки обращения торгового предприятия, руб.

Валовая прибыль исчисляется по формуле:

$$ВП = ПР + ПрД - ПрР, \quad (4.5)$$

где $ВП$ – валовая прибыль, руб.; $ПрД$ – прочие доходы, руб.; $ПрР$ – прочие расходы, руб.

В состав *прочих доходов* следует относить такие доходы, как: прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества); поступления от продажи основных средств, иностранной валюты и иных активов, кроме продукции и товаров; проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счёте организации в этом банке; штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причинённых организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчётном году; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истёк срок исковой давности; курсовые разницы; сумма дооценки активов и прочие доходы.

Кроме того, прочими доходами также являются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности: стихийного бедствия; пожара; аварии; национализации и т.п.

Прочие расходы включают в себя обоснованные затраты на осуществление хозяйственной деятельности, непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией, а также убытки, полученные предприятием в отчётном периоде в ходе осуществления этой деятельности. Сюда включаются проценты, фактически уплаченные за кредиты (текущие или инвестиционные); расходы на ликвидацию выводимых из эксплуатации основных фондов; судебные расходы и арбитражные сборы, расходы по операциям с тарой; налог на имущество предприятия; штрафы, пени и неустойки за нарушение договорных или долговых обязательств; расходы на оплату услуг банков; убытки прошлых периодов, выявленные в текущем периоде; суммы дебиторской задолженности, по которым истёк срок исковой давности; расходы в виде недостачи материальных ценностей в случае отсутствия виновных лиц, убытки от хищений, виновники которых не установлены; потери от стихийных бедствий и чрезвычайных ситуаций [2].

Некоторые из этих видов расходов определяются по фактически произведённым затратам и потерям и по своей сути планированию не поддаются. К таковым следует отнести штрафы, убытки, недостачи, хищения, потери от стихийных и чрезвычайных ситуаций. Другие же виды затрат, такие как налог на имущество предприятия, проценты за кредиты и займы, расходы на оплату услуг банков, определяются расчётным путем, и их можно заранее предусмотреть.

Налог на имущество предприятий уплачивают российские и иностранные организации, осуществляющие деятельность в Российской Федерации. Объектом налогообложения признаётся движимое и недвижимое имущество, относящееся к объектам основных средств, находящихся в эксплуатации или переданных во временное владение, пользование, распоряжение или доверительное управление. Сумма налога на имущество определяется путём умножения среднегодовой стоимости основных средств на ставку налога на имущество, устанавливаемую законами субъектов Российской Федерации в пределах до 2,2%. Среднегодовая стоимость имущества определяется как частное от деления суммы стоимости имущества на 1-е число каждого месяца периода, за который начисляется налог, на количество месяцев в этом периоде, увеличенное на единицу [4].

В торговой отрасли особое значение имеют расходы, обусловленные взаимоотношениями с банковской системой, чьи услуги являются платными. К таким услугам относится инкассация выручки, выдача наличных денег, оформление платёжных документов, ведение банковских счетов, конвертация валюты и другие виды услуг.

Расчёт расходов в виде процентов по займам и кредитам при определении налогооблагаемой прибыли производится исходя из наличия или отсутствия у предприятия кредитов и займов, выданных на сопоставимых условиях. Под долговыми обязательствами, выданными на сопоставимых условиях, понимаются обязательства, если они выданы в той же валюте, на те же сроки, в сопоставимых объёмах и под аналогичные обеспечения. Кроме того, они должны иметь одну группу кредитного риска. При отсутствии на предприятии долговых обязательств, выданных на сопоставимых условиях, максимальная сумма процентов за кредит, включаемая в состав прочих расходов при определении налогооблагаемой прибыли, рассчитывается по рублёвым кредитам (займам) исходя из ставки рефинансирования Центрального банка, увеличенной в 1,1 раза, а по долговым обязательствам в иностранной валюте – по ставке, равной 15% годовых.

Например, если кредит получен в рублях под 18% годовых при ставке рефинансирования Центрального банка 11%, то для определения валовой (бухгалтерской) прибыли проценты за кредит исчисляются по фактической ставке 18%, а при определении налогооблагаемой прибыли – по ставке 12,1% ($11\% \times 1,1$). Если на предприятии есть кредиты, выданные на сопоставимых условиях, то при расчёте налогооблагаемой прибыли признаются только те расходы, которые начислены по процентам, существенно не отклоняющимся от среднего уровня процентов, сложившегося за квартал по всем сопоставимым кредитам. Существенным считается отклонение свыше 20%.

Предположим, предприятие получило кредиты на квартал, выданные на сопоставимых условиях на сумму 500 тыс. руб. по ставке за кредит 18%; на сумму 300 тыс. руб. по ставке 20% и на сумму 200 тыс. руб. по ставке 25%. Средний размер кредитной ставки составляет 20% ($500 \times 18 + 300 \times 20 + 200 \times 25$) / 1000. Максимальная ставка, которая может быть принята для расчёта процентов за кредит, не должна превышать 24% ($20\% \times 1,2$). Отсюда следует, что при расчёте налогооблагаемой прибыли в прочие расходы могут быть включены суммы процентов, начисленных по первому кредиту – по ставке 18%, по второму кредиту – 20%, а по третьему кредиту – только по ставке 24%.

Процесс формирования прибыли завершается определением *чистой прибыли*, остающейся в распоряжении предприятия. Она может быть рассчитана по формуле:

$$ЧП = ВП - НП, \quad (4.6)$$

где ЧП – чистая прибыль, руб.; ВП – валовая прибыль, руб.; НП – налог на прибыль, руб.

4.3. Основные направления использования прибыли

Чистая прибыль используется по направлениям, определённым собственниками предприятия в учредительных документах или принимаемыми ими ежегодно постановлениями, в которых должно быть указано, какие фонды и в каких размерах создаются на предприятии. Если на предприятии (например, малом) сумма прибыли незначительна, то фонды создавать нецелесообразно. В этом случае принимают решения о конкретных направлениях использования в предстоящем периоде накопленной чистой прибыли. В предприятиях торговли могут быть созданы фонды: резервный фонд, фонд накопления, фонд социальной сферы и фонд потребления. *Резервный фонд*, в соответствии с Законом «Об акционерных обществах», создаётся в этих обществах в обязательном порядке. Его средства предназначаются для покрытия непроизводительных потерь и убытков, балансового убытка предприятия за отчётный год, а также выплат доходов (дивидендов) участникам при отсутствии или недостаточности для этих целей прибыли отчётного года. В предприятиях других организационно-правовых форм создание резервного фонда не обязательно, но он может формироваться по решению собственников.

Средства, направленные на инвестирование производственного развития предприятия, аккумулируются в *фонде накопления*. Эти средства предназначены для строительства, расширения и реконструкции предприятия, приобретения и модернизации оборудования, погашения долгосрочных кредитов, то есть они имеют целью создание нового имущества. В торговле важным направлением использования этого фонда является финансирование прироста собственных оборотных средств. За счёт его средств возможно также и финансирование капиталовложений в развитие объектов социальной сферы: строительство жилья (в том числе долевого), санаториев, домов отдыха, лагерей отдыха для детей и т.п. Если предприятием предусмотрены значительные вложения в развитие объектов социальной сферы, то из фонда накопления может быть выделен самостоятельный *фонд социальной сферы* [19].

Фонд потребления аккумулирует средства, направляемые на выплату собственникам имущества дивидендов, доходов на вклады и паи в уставном капитале. Определённая часть средств фонда потребления направляется на материальное стимулирование работников и социальное развитие коллектива. Эти выплаты осуществляются в форме разового премирования или поощрения за выполнение важных заданий, оказания материальной помощи, оплаты путёвок на лечение и отдых, оплаты проезда к месту работы, предоставления льготного или бесплатного питания и т.п.

В обобщённом виде схема распределения прибыли представлена на рис. 4.3.



Рис. 4.3. Схема распределения чистой прибыли по основным направлениям использования

Капитализированная (нераспределённая) прибыль является показателем, характерным сугубо для современной системы хозяйствования. Она отражает экономический рост предприятия, базирующийся на собственных средствах, полученных в результате хозяйственной деятельности. В составе нераспределённой прибыли одна часть представляет собой чистую прибыль, вложенную в оборотные и внеоборотные активы предприятия, другая называется свободной, то есть ещё не получившей конкретного направления использования [23].

В основе распределения прибыли по направлениям использования лежит выбранная предприятием стратегия развития, в соответствии с которой определяется соотношение между капитализируемой и потребляемой прибылью. Доля каждого из этих направлений в чистой прибыли характеризуется коэффициентами капитализации и потребления прибыли. При необходимости эти коэффициенты могут быть детализированы, а именно: из общего коэффициента капитализации выделен коэффициент резервирования прибыли, а коэффициент потребления представлен коэффициентами выплаты прибыли собственникам и коэффициентом участия персонала в прибыли. Порядок расчёта этих коэффициентов представлен в табл. 4.3.

Наименование показателя	Условные обозначения	Формула расчёта	Содержание
Коэффициент капитализации	$K_{\text{кап}}$	$\frac{\text{ЧП}_{\text{кап}}}{\text{ЧП}} = \frac{\text{Капитализируемая прибыль}}{\text{Чистая прибыль}}$	Показывает долю капитализируемой прибыли в общей сумме чистой прибыли
Коэффициент потребления	$K_{\text{потр}}$	$\frac{\text{ЧП}_{\text{потр}}}{\text{ЧП}} = \frac{\text{Потреблённая прибыль}}{\text{Чистая прибыль}}$	Показывает долю потреблённой прибыли в общей сумме чистой прибыли
Коэффициент резервирования прибыли	$K_{\text{рез}}$	$\frac{\text{РФ}}{\text{ЧП}} = \frac{\text{Резервный фонд}}{\text{Чистая прибыль}}$	Показывает долю отчислений в резервный фонд в чистой прибыли
Коэффициент выплаты прибыли собственникам	$K_{\text{вс}}$	$\frac{\text{ЧП}_{\text{с}}}{\text{ЧП}} = \frac{\text{Прибыль, выпл. собственникам}}{\text{Чистая прибыль}}$	Показывает долю прибыли, направленной на выплату доходов собственникам, в общей сумме чистой прибыли
Коэффициент участия персонала в прибыли	$K_{\text{уп}}$	$\frac{\text{ЧП}_{\text{перс}}}{\text{ЧП}} = \frac{\text{Чистая прибыль, выпл. персоналу}}{\text{Чистая прибыль}}$	Показывает долю прибыли, выплаченную персоналу, в общей сумме чистой прибыли

Характеристика направлений использования чистой прибыли коэффициентным методом

Таблица 4.3

Оптимальное распределение прибыли имеет важное значение как для развития предприятия и его работников, так и для собственников имущества предприятия. Увеличение доли капитализируемой прибыли обеспечивает условия для дальнейшего расширения масштабов и повышения эффективности деятельности предприятия в перспективе, его финансовой независимости и платёжеспособности. Одновременно обеспечивается рост имущественного благосостояния владельцев за счёт возрастания вложенного собственного капитала, а также современной стоимости предприятия и его инвестиционной привлекательности.

Направление средств преимущественно в фонд потребления повышает текущее благосостояние владельцев и работников предприятия, оказывает воздействие на трудовую активность персонала через систему его участия в прибыли.

4.4. Налогообложение прибыли

Порядок налогообложения прибыли и доходов определяется действующей на предприятии системой налогообложения. Традиционная система предусматривает исчисление налога на прибыль. Специальные режимы налогообложения в виде упрощённой системы (УСН) и единого налога на вменённый доход (ЕНВД) предполагают уплату единого налога на доход или на разницу между доходами и расходами [2].

В современных условиях на предприятиях распространены два вида учёта: бухгалтерский и налоговый. Это объясняет некоторые различия в формировании расходов предприятия. Если в бухгалтерском учёте все документально подтверждённые расходы на производственную деятельность при расчёте валовой прибыли (прибыли до налогообложения) учитываются в полном объёме, то при определении налогооблагаемой прибыли некоторые статьи издержек обращения принимаются в расчёт только в пределах нормативов, предусмотренных гл. 25 Налогового кодекса. К таким видам затрат и установленным для них нормативам относятся:

- расходы на добровольное долгосрочное (на срок не менее 5 лет) страхование жизни работников, добровольное пенсионное страхование и (или) негосударственное пенсионное обеспечение работников – совокупная сумма этих платежей не должна превышать 12% от суммы расходов на оплату труда;

- расходы на добровольное медицинское страхование не должны превышать 6% от суммы расходов на оплату труда;

- расходы на содержание служебного транспорта и на компенсацию за использование для служебных поездок личных автомобилей, а также суточные расходы на командировки принимаются в пределах норм, установленных Правительством Российской Федерации;

– расходы в виде естественной убыли принимаются в пределах норм, утверждённых Правительством Российской Федерации;

– представительские расходы не должны превышать 4% от расходов на оплату труда;

– расходы на рекламу нормируются только в части затрат на проведение массовых рекламных кампаний (изготовление и приобретение призов, проведение конкурсов, розыгрышей и т.п.); их сумма не должна превышать 1% выручки от реализации [4].

Кроме того, имеются различия в бухгалтерском и налоговом учёте амортизационных расходов и расходов по оплате процентов за кредит. Перечисленные ограничения расходов в налоговом учёте определяют различия в расчёте суммы прибыли до налогообложения и, соответственно, налога на прибыль, рассчитанного по правилам бухгалтерского и налогового учёта. Поэтому в настоящее время различают два вида налога: *бухгалтерский налог* (условный расход), рассчитываемый в соответствии с бухгалтерским учётом, и *текущий налог на прибыль*, который рассчитывается по правилам налогового учёта. Расчёт бухгалтерского налога производится исходя из величины валовой прибыли (прибыли до налогообложения в редакции статистической формы Отчета о финансовых результатах) по формуле:

$$H_{бухг} = \frac{ВП \times C_n}{100}, \quad (4.7)$$

где $H_{бухг}$ – сумма бухгалтерского налога на прибыль, руб.; $ВП$ – валовая прибыль (прибыль до налогообложения), руб.; C_n – ставка налога на прибыль, %.

Для определения величины текущего налога на прибыль бухгалтерский налог необходимо скорректировать на суммы:

- постоянного налогового обязательства;
- отложенного налогового актива;
- отложенного налогового обязательства.

Постоянные налоговые обязательства получают умножением постоянных разниц на ставку налога на прибыль:

$$ПНО = \frac{P_{раз} \times C_n}{100}, \quad (4.8)$$

где $ПНО$ – постоянное налоговое обязательство, руб.; $P_{раз}$ – постоянная разница, руб.

Постоянные разницы – это расходы, которые учитываются для целей бухгалтерского учёта, но никогда не учитываются при налогообложении. К ним относятся:

– суммы, которые предприятие израсходовало сверх норм, установленных в Налоговом кодексе (суточные, представительские, расходы на страхование и т.п.);

– стоимость безвозмездно переданного имущества и расходы, связанные с такой передачей, и т.п.

Отложенные налоговые активы получают умножением вычитаемых временных разниц на ставку налога на прибыль:

$$ОНА = \frac{ВВР \times C_n}{100}, \quad (4.9)$$

где *ОНА* – отложенные налоговые активы, руб.; *ВВР* – вычитаемые временные разницы, руб.

Вычитаемые временные разницы возникают в случаях, когда:

– сумма амортизации, начисленная в бухгалтерском учёте, больше, чем амортизация по налоговому учёту;

– коммерческие и управленческие расходы в бухгалтерском и налоговом учёте списываются по-разному (например, в налоговом – единовременно, в бухгалтерском – в течение нескольких отчётных периодов);

– переносится на будущее убыток, который уменьшит налогооблагаемый доход в последующих отчётных периодах, и т.п.

Отложенные налоговые обязательства получают умножением налогооблагаемых временных разниц на ставку налога на прибыль:

$$ОНО = \frac{НВР \times C_n}{100}, \quad (4.10)$$

где *ОНО* – отложенные налоговые обязательства, руб.; *НВР* – налогооблагаемые временные разницы, руб.

Налогооблагаемые временные разницы возникают в тех случаях, когда:

– сумма амортизации по налоговому учёту больше, чем амортизация по правилам бухгалтерского учёта;

– в бухгалтерском учёте затраты отражены в составе расходов будущих периодов, а в налоговом списываются сразу при постановке на учёт (например, стоимость компьютерной программы) и т.п.

Корректировка бухгалтерского налога для исчисления текущего налога на прибыль производится следующим образом:

$$H_{тек} = H_{бухг} \pm ПНО + ОНА - ОНО, \quad (4.11)$$

где *H_{тек}* – текущий расход по налогу на прибыль.

Именно сумма текущего налога на прибыль указывается в Отчёте о финансовых результатах и в Декларации по налогу на прибыль, а также принимается в расчёт при определении чистой прибыли предприятия [4].

Пример расчёта корректировочных показателей и налога на прибыль представлен в табл. 4.4 и 4.5.

Таблица 4.4

Расчёт постоянных и отложенных налоговых обязательств и активов
(в руб.)

Показатель	Виды расходов		
	Командировочные расходы (суточные)	Амортизационные начисления	Право на использование компьютерной программы, полученное на неопределённое время
1. Суммы, которые учитываются при расчёте прибыли в бухгалтерском учёте	22 500	43 500	4000
2. Суммы, которые учитываются при расчёте налогооблагаемой прибыли в налоговом учёте	10 000	35 000	10 000
3. Разницы, возникающие в отчётном периоде, в том числе:			
3.1. Постоянные	12 500		
3.2. Временные вычитаемые		8500	
3.3. Временные налогооблагаемые			6000
4. Постоянное налоговое обязательство (с. 3.1 × 20%)	2500		
5. Отложенные налоговые активы (с. 3.2 × 20%)		1700	
6. Отложенные налоговые обязательства (с. 3.3 × 20%)			1200

По данным табл. 4.5 сумма бухгалтерского налога на прибыль составит:

$$H_{бухг} = \frac{4\,631 \times 20}{100} = 926,2 \text{ тыс. руб.},$$

а сумма текущего налога на прибыль:

$$H_{тек} = 926,2 + 2,5 + 1,7 - 1,2 = 929,2 \text{ тыс. руб.}$$

Произведённые расчёты показывают, что именно различиями в порядке ведения бухгалтерского и налогового учёта объясняется разница в сумме налога на прибыль в размере 3,0 тыс. руб.

Таблица 4.5

Расчёт текущего налога на прибыль за отчётный год

Наименование показателя	Сумма, тыс. руб.
1. Розничный товароборот без НДС (выручка от реализации)	72 116
2. Оборот по покупным ценам	52 140
3. Валовой доход	19 976
4. Издержки обращения	15 375
5. Прибыль от реализации товаров	4 601
6. Прочие доходы	98
7. Прочие расходы	68
8. Валовая прибыль (прибыль до налогообложения)	4 631
9. Постоянные налоговые обязательства	2,5
10. Отложенные налоговые активы	1,7
11. Отложенные налоговые обязательства	1,2
12. Текущий налог на прибыль	929,2

4.5. Специфика налогообложения торговых предприятий в сфере малого бизнеса

Успешному развитию предприятий малого бизнеса способствует благоприятная экономическая среда, в формировании которой важная роль отводится системе налогообложения. Налоговая нагрузка на предприятия малого бизнеса может быть значительно снижена при использовании специальных налоговых режимов в форме УСН и ЕНВД. При этом упрощённая система налогообложения предполагает упрощение системы учёта, что обеспечивает предприятиям дополнительную экономию средств на осуществление хозяйственной деятельности. Применение упрощённой системы налогообложения освобождает предприятия от обязанности по уплате налога на прибыль, налога на имущество, налога на добавленную стоимость. Иные налоги, а также страховые взносы на обязательное пенсионное страхование уплачиваются предприятиями в соответствии с законодательством о налогах и сборах [2].

На упрощённую систему налогообложения предприятие имеет право перейти по заявлению, если по итогам 9 месяцев года подачи такого заявления выручка от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав не превышает величины предельного размера, предусмотренной Налоговым кодексом, – 45 млн руб.

Имеются ограничения и по годовому объёму выручки от реализации товаров: она не должна превышать 60 млн руб.

Существуют и другие условия, ограничивающие возможности применения предприятием упрощённой системы налогообложения: по численности работников (не более 100 человек); по вкладам других организаций в уставный капитал предприятия (не более 25%). Если в процессе деятельности предприятия выручка превысит предельную величину или будет нарушено какое-либо из вышеперечисленных условий, то предприятие теряет право на применение упрощённой системы налогообложения.

В качестве объекта налогообложения предприятие может выбрать либо доходы, либо доходы, уменьшенные на величину расходов.

В случае если объектом налогообложения являются доходы, налоговая ставка устанавливается в размере 6%.

В случае если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, налоговая ставка устанавливается в размере 15%. Законами субъектов Российской Федерации могут быть установлены дифференцированные налоговые ставки в пределах от 5 до 15% в зависимости от категорий налогоплательщиков.

Другим видом специального налогового режима является система налогообложения в виде единого налога на вменённый доход для отдельных видов деятельности. В частности, этот налог может применяться на предприятиях розничной торговли и общественного питания. Решения о применении на подведомственной территории данного вида налога принимаются представительными органами муниципальных районов, городских округов, законодательных органов муниципалитетов. После принятия такого решения все предприятия, подпадающие под этот закон по виду деятельности и значениям физических показателей, переходят на данный режим налогообложения в обязательном порядке. К их числу относятся, например, предприятия розничной торговли и общественного питания с площадью торгового зала или зала обслуживания посетителей до 150 м². Уплата предприятиями единого налога на вменённый доход предусматривает освобождение их от обязанности по уплате налога на добавленную стоимость, налога на прибыль, налога на имущество предприятий. Однако эти предприятия продолжают уплачивать страховые взносы на обязательное пенсионное страхование. Объектом налогообложения является вменённый доход, представляющий собой потенциально возможный доход налогоплательщика единого налога, рассчитанный с учётом совокупности условий, в которых он функционирует [4].

Сумма вменённого дохода определяется исходя из базовой доходности, установленной в стоимостном выражении на ту или иную единицу физического показателя, и количества единиц этого показателя. В качестве физических показателей может применяться единица площади,

численность работающих, единица производственной мощности и др. (табл. 4.6)

Табл. 4.6

Физические показатели и базовая доходность на предприятиях торговли и общественного питания, облагаемые ЕНВД (ст. 346.29 НК РФ)

Виды предпринимательской деятельности	Физический показатель	Базовая доходность в месяц, руб.
Розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, имеющие торговые залы	Площадь торгового зала, м ²	1800
Розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети, площадь торгового места в которых не превышает 5 м ²	Торговое место	9000
Розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети, площадь торгового места в которых превышает 5 м ²	Площадь торгового места, м ²	1800
Развозная (разносная) торговля (кроме торговли подакцизными товарами, лекарственными препаратами, изделиями из драгоценных камней, оружием и патронами к нему, меховыми изделиями и технически сложными товарами бытового назначения)	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	4500
Оказание услуг общественного питания через объекты организации общественного питания, имеющие залы обслуживания посетителей	Площадь зала обслуживания посетителей, м ²	1000
Оказание услуг общественного питания через объекты организации общественного питания, не имеющие залов обслуживания посетителей	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	4500

Поскольку предприятия работают в неодинаковых условиях, то сумма вменённого дохода должна быть скорректирована с использованием повышающих или понижающих коэффициентов. Таким образом, сумму

вменённого дохода предприятия, подлежащего налогообложению, можно представить в виде формулы:

$$ВмД = БД \times \PhiП \times K_1 \times K_2, \quad (4.12)$$

где $ВмД$ – сумма вменённого дохода, руб.; $БД$ – базовая доходность на единицу физического показателя, руб.; $\PhiП$ – количество единиц физического показателя ($м^2$, чел., шт.); K_1 – коэффициент-дефлятор, учитывающий изменение потребительских цен на товары (работы, услуги); K_2 – корректирующий коэффициент базовой доходности, учитывающий особенности ведения коммерческой деятельности.

Сумма единого налога на вменённый доход рассчитывается по ставке 15%:

$$ЕНВД = \frac{ВмД \times C_{ЕНВД}}{100}, \quad (4.13)$$

где $ЕНВД$ – единый налог на вменённый доход, руб.; $C_{ЕНВД}$ – ставка единого налога на вменённый доход, %.

Сумма единого налога на вменённый доход также может быть уменьшена на сумму страховых взносов на обязательное пенсионное страхование и на сумму выплаченных работникам пособий по временной нетрудоспособности. При этом сумма налога не может быть уменьшена более чем на 50% [4].

Коэффициент K_1 устанавливается ежегодно на календарный год и подлежит официальному опубликованию в порядке, установленном Правительством Российской Федерации. Например, на 2012 год коэффициент-дефлятор был установлен 1,4942.

Коэффициент K_2 устанавливается субъектами Российской Федерации для всех категорий налогоплательщиков. Он может быть установлен в пределах от 0,005 до 1 включительно.

4.6. Сущность и классификация издержек обращения

Деятельность торгового предприятия с момента его создания связана с разнообразными затратами трудовых, материальных и финансовых ресурсов. По характеру затраты подразделяются на два вида – текущие и долговременные.

Текущие затраты торгового предприятия связаны с решаемыми в процессе хозяйственной деятельности тактическими задачами – закупкой, транспортировкой, хранением, подработкой, подсортировкой, упаковкой, рекламой, реализацией товаров и т.п.

Долговременные затраты (инвестиции) связаны с решением стратегических задач – строительством, реконструкцией, покупкой новых видов машин и оборудования и т.п.

Текущие затраты торгового предприятия представлены в основном издержками обращения. *Под издержками обращения* понимаются выраженные в денежной форме затраты трудовых, материальных и финансовых ресурсов на осуществление торгово-производственной деятельности предприятия.

По своей экономической сущности издержки обращения условно подразделяются на *чистые* и *дополнительные*. Чистые издержки обращения – это затраты торгового предприятия, связанные с торговым обслуживанием, с продажей товара и сменой форм стоимости. Эти затраты общественно необходимы, по своей сути в рыночных условиях производительны и создают новую потребительную стоимость – торговую услугу. Они возмещаются за счёт цены торговой услуги – торговой надбавки [26].

Дополнительные издержки обращения – это затраты торгового предприятия по выполнению операций, связанных с продолжением процесса производства в сфере обращения, преобразованием производственного ассортимента в торговый: затраты на транспортировку, хранение, доработку, фасовку, упаковку товаров и т.п. Товар как потребительная стоимость сохраняется, преобразуется, доводится до потребителя при одновременном увеличении его стоимости.

Торговые предприятия не ведут отдельный учёт чистых и дополнительных издержек обращения. Их соотношение можно выявить по данным специальных выборочных обследований. Оно не может быть одинаковым для всех торговых предприятий, так как различны затраты, определяемые типом, товарной специализацией, месторасположением предприятия, объёмом и структурой его товарооборота, размером торговой площади, численностью занятого персонала. В настоящее время доля чистых издержек обращения в общей их сумме возрастает, что обусловлено требованиями рынка к повышению культуры обслуживания покупателей и конкурентоспособности предприятий.

Различные виды издержек по-разному реагируют на процессы товародвижения и реализации товаров. Их формирование имеет свою специфику. Для более глубокого познания сущности издержек и обеспечения возможности управления ими разработана система классификации затрат, т.е. их группировка по какому-либо предварительно разработанному или принятому признаку. Классификация позволяет непрерывно контролировать и анализировать издержки обращения по их разновидностям, следить за их динамикой, выявлять изменения и тенденции, повышать обоснованность плановых показателей.

Издержки обращения классифицируют по следующим основным признакам:

- 1) по видам затрат;
- 2) по степени зависимости от изменения объёма товарооборота;

- 3) по степени целесообразности понесённых затрат;
- 4) по способу отнесения на конкретные результаты деятельности и другим признакам [16].

1. *По видам затрат* издержки обращения подразделяются на элементы и статьи.

Экономическим элементом принято называть первичный однородный вид затрат на реализацию товаров, который на уровне торговой организации невозможно разложить на составные части.

В соответствии со ст. 253 НК РФ для всех предприятий установлена единая и обязательная группировка расходов по экономическим элементам [2]:

- 1) материальные расходы;
- 2) расходы на оплату труда;
- 3) суммы начисленной амортизации;
- 4) прочие расходы.

Затраты торгового предприятия по их экономическому содержанию представлены на рис. 4.4.

Поэлементная группировка затрат показывает, сколько произведено тех или иных видов затрат в целом по торговой организации за определённый период времени независимо от того, где они возникли и на реализацию какого конкретного товара использованы.

Материальные расходы включают стоимость израсходованных (потреблённых) в процессе операционной деятельности торговых предприятий материалов и комплектующих изделий некапитального характера, топливно-смазочных материалов, строительных материалов и запасных частей для проведения текущего ремонта основных средств и других внеоборотных активов, тары и тарных материалов, товаров для собственного использования (без последующей продажи) или отобранных для оценки качества и некоторые другие аналогичные текущие материальные расходы.

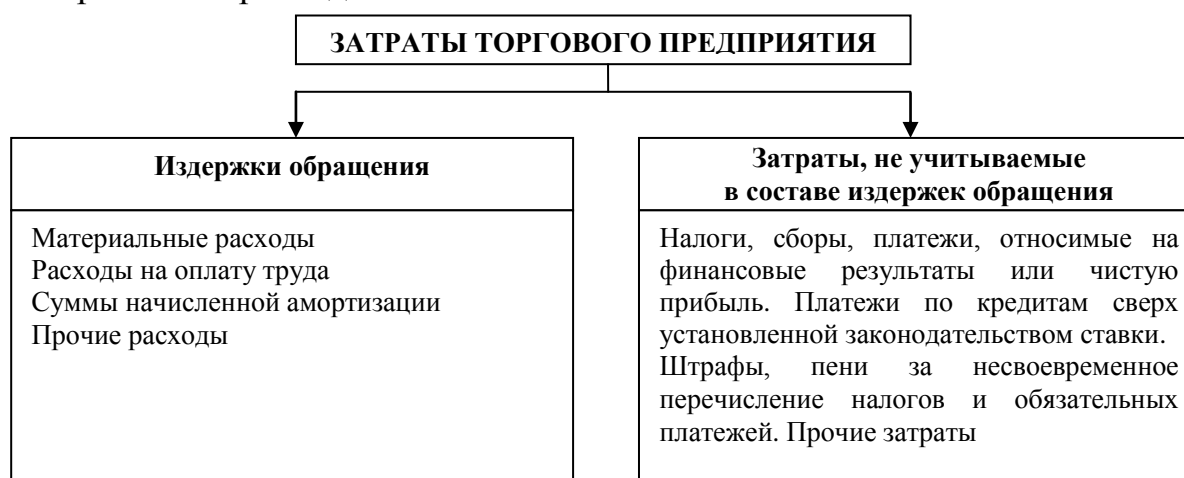


Рис. 4.4. Структура затрат торгового предприятия

Особенностью материальных расходов в торговле является то, что в их состав не включается стоимость закупаемых товаров. Торговое предприятие закупает уже произведённые товары, затрачивая средства лишь на доведение их до потребителя. Средства на закупку товаров постоянно находятся в обороте. Их вкладывают, авансируют в товарные запасы за счёт собственных средств и запасов (краткосрочных кредитов банков, привлечения денег пайщиков или акционеров, займов у других предприятий и т.п.). Наконец, они возмещаются за счёт прибыли, полученной в результате коммерческой деятельности.

К *расходам на оплату труда* относятся все виды выплат основной и дополнительной заработной платы штатных и внештатных работников торгового предприятия, относимых на издержки обращения. Формы материального стимулирования персонала за счёт прибыли в состав текущих затрат не включаются [3].

Суммы начисленной амортизации включают величину амортизационных отчислений, начисленную исходя из балансовой стоимости основных средств и норм амортизационных отчислений, учитывая установленные группы амортизируемого имущества и порядок расчёта сумм амортизации.

В *прочие расходы* включают все прочие виды издержек обращения торгового предприятия.

Указанные элементы затрат подробно рассмотрены в ст. 254-264 НК РФ.

Деление затрат по элементам помогает выделить затраты живого и овеществлённого труда, углубить анализ и дать более объективную оценку результатов деятельности предприятия, однако оно не позволяет выявить направление и целевое назначение отдельных затрат. Для решения этой задачи предприятия осуществляют учёт, анализ и планирование издержек обращения по номенклатуре статей. Номенклатура издержек обращения представляет собой совокупность издержек в разрезе отдельных статей.

В целях учёта отраслевой специфики затрат торговые фирмы могут использовать Методические рекомендации по бухгалтерскому учёту затрат, включаемых в издержки обращения и производства, и финансовых результатов на предприятиях торговли и общественного питания, утверждённые Роскомторгом по согласованию с Минфином РФ 20 апреля 1995 г. № 1-550/32-2.

Несмотря на то что указанные Методические рекомендации в настоящий момент не действуют, использовать данный нормативный документ с учётом требований действующего бухгалтерского законодательства позволяет Письмо Минфина РФ от 29 апреля 2002 г. № 16-00-13/03 «О применении нормативных документов, регулирующих вопросы учёта затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг)» [9].

Использование указанных Методических рекомендаций возможно только для целей бухгалтерского учёта; для целей налогообложения торговые организации обязаны руководствоваться исключительно положениями главы 25 НК РФ.

Методическими рекомендациями по учёту издержек обращения для организаций торговли предусмотрены следующие статьи затрат:

- 1) транспортные расходы;
- 2) расходы на оплату труда;
- 3) страховые взносы в государственные внебюджетные фонды;
- 4) расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря;
- 5) амортизация основных средств;
- 6) расходы на ремонт основных средств;
- 7) износ санитарной и специальной одежды, приборов и других предметов труда;
- 8) расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров;
- 9) расходы на рекламу;
- 10) затраты по оплате процентов за пользование кредитами и займами;
- 11) потери товаров и технологические отходы;
- 12) расходы на тару;
- 13) прочие расходы [2].

На статью «*Транспортные расходы*» относятся:

– оплата транспортных услуг сторонних организаций за перевозки товаров (плата за перевозки, за подачу вагонов, взвешивание грузов и тому подобное);

– оплата услуг организаций по погрузке товаров в транспортные средства и выгрузке из них, плата за экспедиционные операции и другие услуги;

– стоимость материалов, израсходованных на оборудование транспортных средств (щиты, люки, стойки, стеллажи и так далее) и утепление (солома, опилки, мешковина и тому подобное);

– плата за временное хранение грузов на станциях, пристанях, в портах, аэропортах и аналогичные расходы в пределах нормативных сроков, установленных для вывоза грузов в соответствии с заключёнными договорами;

– плата за обслуживание подъездных путей и складов не общего пользования, включая плату железным дорогам согласно заключённым с ними договорам.

К статье «*Расходы на оплату труда*» относятся: затраты на оплату труда основного торгово-производственного персонала организации торговли с учётом премий за производственные показатели, стимулирующие и компенсирующие выплаты (включая компенсацию по

оплате труда в связи с повышением цен и индексацией доходов в пределах предусмотренных законодательством норм), затраты на оплату труда работников нечисленного состава, занятых в основной деятельности [3].

Сюда же относится и оплата труда управленцев (руководителей организации торговли, работников бухгалтерской службы и так далее).

По статье «*Страховые взносы в государственные внебюджетные фонды*» отражаются суммы начисленного единого социального налога и другие обязательные отчисления в соответствии с законодательством РФ, например, начисленные суммы страховых взносов от несчастных случаев на производстве.

К статье «*Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря*» относятся:

- плата за текущую аренду торгово-складских зданий, строений и помещений, сооружений, оборудования и инвентаря и других отдельных объектов основных средств, причитающаяся арендодателю;
- расходы на отопление, освещение, водоснабжение, канализацию и другие коммунальные услуги;
- расходы на содержание в чистоте помещений, уборку примыкающих к ним участков территории (дворы, улицы, тротуары), вывоз мусора;
- стоимость предметов и средств ухода за помещениями (известь, мастика, мешковина, щётки, метлы, веники и тому подобное);
- расходы на проверку и клеймение весов, водомеров, электрогазовых счётчиков и других измерительных приборов;
- расходы на содержание сигнализационных устройств;
- расходы на проведение противопожарных мероприятий;
- плата сторонним организациям за пожарную и сторожевую охрану (складов, магазинов и тому подобных);
- другие аналогичные расходы.

По статье «*Амортизация основных средств*» отражаются суммы амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных средств, начисленные исходя из их балансовой стоимости и утверждённых в установленном порядке норм амортизационных отчислений.

К статье «*Расходы на ремонт основных средств*» относятся: расходы на проведение всех видов ремонтов (текущих, средних, капитальных) основных производственных средств, в том числе расходы по ремонту арендованных основных средств (включая помещения), если это предусмотрено договором аренды, относятся на издержки обращения и производства по статье «*Расходы на ремонт основных средств*».

В случае неравномерного осуществления ремонта основных средств (включая арендованные объекты) в течение года организация торговли может образовывать резерв расходов на ремонт основных средств за счёт

ежемесячных отчислений, отражаемых также по данной статье. Соответственно, фактически понесённые затраты на ремонт основных средств будут списываться уже за счёт созданного резерва.

В статью «*Износ санитарной и специальной одежды, приборов, других предметов труда*» включаются [24]:

- стоимость санитарной и специальной одежды, обуви, санитарных принадлежностей;
- потери от поломки и повреждения приборов в пределах норм, утверждённых в установленном порядке;
- плата прачечным, ремонтным мастерским и другим предприятиям за стирку, дезинфекцию и починку санитарной и специальной одежды, обуви и санитарных принадлежностей;
- стоимость материалов (мыла, моющих средств, иголок, ниток, пуговиц, тканей и тому подобных), израсходованных на стирку и починку санитарной и специальной одежды, обуви и санпринадлежностей;
- расходы на ремонт инструментов и хозяйственного инвентаря.

Статья «*Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров*» предусматривает следующие виды затрат [10]:

- фактическая стоимость материалов (обёрточной бумаги, пакетов, клея, шпагата, гвоздей, стружки, опилок, соломы, проволоки и тому подобного), потреблённых при подработке, переработке, сортировке, фасовке и упаковке товаров;
- плата за услуги сторонних организаций по фасовке и упаковке товаров;
- расходы на содержание холодильного оборудования – стоимость электроэнергии, воды, смазочных материалов и другое; оплата услуг сторонних организаций по техническому обслуживанию холодильного оборудования;
- фактическая себестоимость льда, потреблённого для охлаждения товаров и продуктов;
- фактическая себестоимость льда складывается из покупной цены, расходов на перевозку, погрузочно-разгрузочные работы, набивку льдом льдохранилищ (ледников);
- плата за временное хранение товаров на складах сторонних организаций;
- расходы на дезинсекцию (уничтожение вредных насекомых) и дератизацию (истребление мышей, крыс и других грызунов);
- другие расходы на создание условий для хранения товаров и продуктов (газовая среда, искусственное охлаждение, активная вентиляция и тому подобное).

По статье «*Расходы на рекламу*» торговыми организациями отражаются расходы:

- на оформление витрин, выставок, выставок-продаж, комнат образцов товаров;
- на разработку и печатание рекламных изданий (иллюстрированных прейскурантов, каталогов, брошюр, альбомов, проспектов, плакатов, афиш, рекламных писем, открыток и т.п.);
- на разработку и изготовление эскизов этикеток, образцов оригинальных и фирменных пакетов, упаковки и т.д.;
- на рекламные мероприятия через средства массовой информации (объявления в печати, передачи по радио, телевидению);
- на световую и иную наружную рекламу;
- на приобретение, изготовление, копирование, дублирование и демонстрацию рекламных кино-, видео-, диафильмов и т.п.;
- на изготовление стендов, муляжей, рекламных щитов, указателей;
- на уценку товаров, полностью или частично потерявших своё первоначальное качество во время экспонирования в витринах, торговых залах магазинов и на выставках;
- на образцы товаров, переданных в соответствии с контрактами, соглашениями и иными документами непосредственно покупателям или посредническим организациям бесплатно и не подлежащих возврату;
- на проведение других рекламных мероприятий, связанных с торговой деятельностью.

Следующая статья затрат, используемая организациями торговли – *«Затраты по оплате процентов за пользование займом»*.

Если торговая фирма использует полученные заёмные средства осуществления предварительной оплаты товаров, то расходы по обслуживанию займов и кредитов до принятия товаров на учёт относятся фирмой-заёмщиком на увеличение дебиторской задолженности.

После принятия товаров на баланс дальнейшее начисление процентов и осуществление других расходов, связанных с обслуживанием полученных займов и кредитов, отражается в бухгалтерском учёте в общем порядке – с отнесением указанных затрат на прочие расходы организации-заёмщика [11].

В налоговом учёте займы и кредиты представляют собой долговые обязательства торговой организации. Особенности учёта расходов по долговым обязательствам любого вида установлены статьей 269 НК РФ.

Статья *«Потери товаров и технологические отходы»*.

По данной статье организация торговли отражает потери товаров при железнодорожных, водных, воздушных, автомобильных и гужевых перевозках, хранении и продаже в пределах действующих норм естественной убыли, утверждённых в установленном порядке, а также потери от списания долгов по недостачам ТМЦ, денежных средств и

другого имущества, когда конкретные виновники не установлены или во взыскании которых отказано судом.

В документах, представляемых для оформления списания недостач и порчи ценностей сверх норм естественной убыли, должны быть решения следственных или судебных органов, подтверждающие отсутствие виновных лиц либо отказ на взыскание ущерба с виновных лиц, или заключение о факте порчи ценностей, полученное от соответствующих специализированных организаций (инспекций по качеству и других).

Статья «*Расходы на тару*» предусматривает отражение стоимости тары (кроме возвратной), расходы на ремонт тары, расходы на перевозку, погрузку и выгрузку порожней тары, осуществляемую сторонними организациями при возврате её поставщикам или сдаче тарособирающим организациям, расходы на очистку и обработку и тому подобное.

По статье «*Прочие расходы*» отражаются:

- суммы налогов и сборов, уплачиваемых в бюджет в соответствии с законодательством и учитываемых в составе издержек обращения;

- вознаграждения за изобретения и рационализаторские предложения;

- суммы амортизации по нематериальным активам;

- расходы по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности: текущие расходы на устройство и содержание вентиляторов, ограждение машин и их движущихся частей, люков, отверстий, прочих видов устройств некапитального характера, плату медицинским учреждениям (поликлиникам, санитарно-эпидемиологическим станциям) за медицинский осмотр работников организации торговли, стоимость мыла, аптечек, медикаментов и перевязочных средств и другого;

- расходы на устройство и содержание комнат отдыха, кипятильников, баков, умывальников, душей, раздевалок, шкафчиков для специальной одежды, сушилок и другого оборудования (где предоставление этих услуг работающим связано с особенностями производства и предусмотрено коллективным договором);

- расходы по ведению реестра акционеров;

- расходы по ведению кассового хозяйства (расходы на кассовые рулонные марки, кассовые чеки, контрольно-кассовые ленты, стоимость красящей ленты и краски для печатающего механизма контрольно-кассовых машин, расходы на инкассацию денежной выручки, плата сторонним организациям за обслуживание, технический надзор и уход за контрольно-кассовыми машинами и другие);

- оплата консультационных, информационных и аудиторских услуг;

- компенсации за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей;

- плата услуг почтовой, телефонной, телеграфной и факсимильной связи; расходы на содержание и эксплуатацию собственных телефонных станций, коммутаторов, телетайпов, диспетчерской связи и радиосвязи;
- расходы на приобретение канцелярских принадлежностей и бланков, на типографские и переплётные работы;
- расходы на подписку периодических изданий для служебного пользования, приобретение справочной литературы, прейскурантов, каталогов, инструктивных и других служебных материалов;
- расходы на командировки, связанные с торгово-производственной деятельностью;
- другие расходы, связанные с деятельностью организации торговли [2].

По экономическому содержанию не все расходы торгового предприятия включаются в издержки обращения. Часть расходов оплачивается из прибыли, которая остаётся в распоряжении предприятия. К ним относятся:

- денежные выплаты работникам предприятия, не связанные непосредственно с оплатой труда (материальная помощь); премии, выплачиваемые за счёт средств специального назначения;
- оплата дополнительных отпусков, оплата путёвок на лечение и отдых;
- компенсационные выплаты сверх размеров индексации доходов и другое;
- представительские расходы сверх норм, установленных законодательством;
- платежи по кредитам сверх установленной законодательством ставки;
- штрафы, пени за несвоевременное перечисление налогов в бюджет и обязательных платежей в государственные внебюджетные фонды;
- потери от уценки товаров;
- судебные издержки и арбитражные расходы;
- отчисления в негосударственные пенсионные фонды на добровольное медицинское страхование и другие виды добровольного страхования сотрудников [16].

2. По степени зависимости от изменения объёма товарооборота издержки обращения подразделяются на постоянные и переменные. Практическая ценность такого деления состоит в следующем: во-первых, оно способствует решению задачи регулирования массы и прироста прибыли на основе относительного снижения издержек при росте товарооборота; во-вторых, такая классификация позволяет определить окупаемость затрат, т.е. «запас финансовой прочности» предприятия; в-третьих, выделение постоянных затрат даёт возможность использовать

метод маржинальной прибыли (валовой доход минус переменные затраты) для определения размера торговой надбавки.

Постоянные и переменные издержки обращения представлены на рис. 4.5.

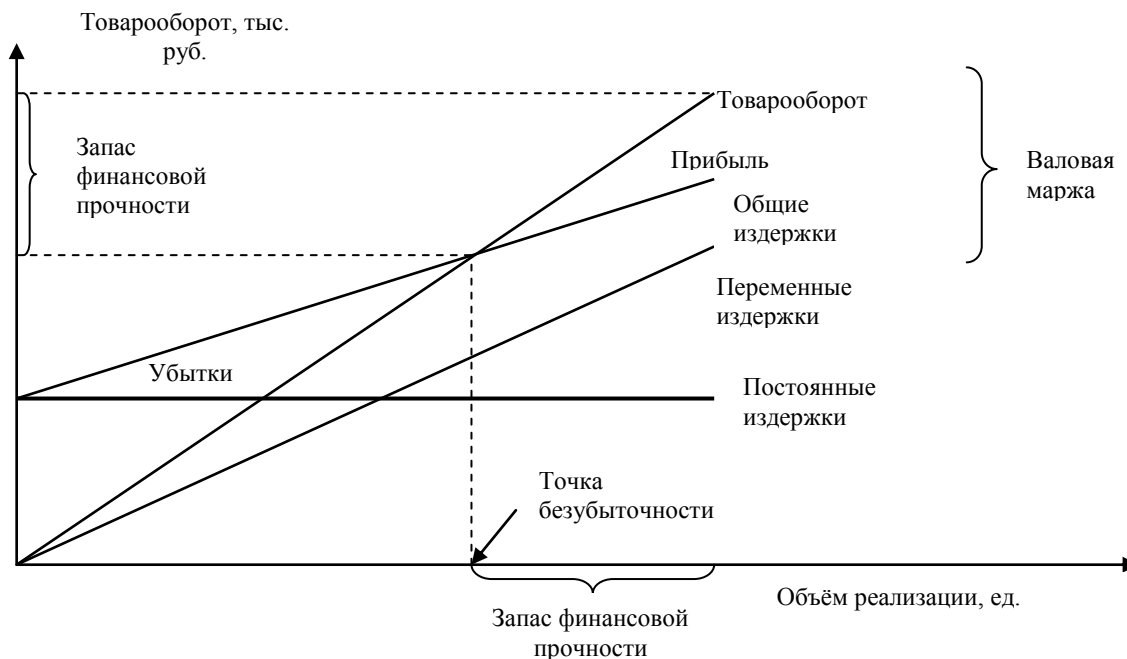


Рис. 4.5. Зависимость постоянных и переменных издержек обращения от объема товарооборота

Постоянные издержки обращения представляют собой виды затрат, которые в каждый данный момент не зависят непосредственно от величины и структуры товарооборота. К ним относятся: расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря; амортизация основных средств; расходы на ремонт основных средств; износ санитарной и специальной одежды, столового белья, посуды, приборов; расходы на оплату труда административно-управленческого персонала; ряд элементов затрат по статье «Прочие расходы». Эти издержки обращения являются постоянными только в коротком периоде деятельности. Они не зависят от объемов реализации до тех пор, пока не потребуются их дальнейшее увеличение, а тем самым — увеличение производственных мощностей, численности персонала.

Средние постоянные издержки (сумма постоянных издержек в расчёте на единицу товарооборота) по мере роста объема товарооборота имеют тенденцию к снижению. Поэтому увеличение товарооборота, при прочих равных условиях, ведёт к снижению уровня издержек обращения по предприятию.

Постоянные издержки могут быть остаточными и стартовыми. Они принимаются во внимание в тех случаях, когда рассматривается вопрос о прекращении или возобновлении деятельности предприятия [17].

К остаточным относится та часть постоянных издержек, которые продолжает нести предприятие в период прекращения его деятельности по реализации товаров (плата за аренду помещения, коммунальные платежи, выплата заработной платы работникам в сумме минимального размера или части оклада и т.п.). Если предприятие прекращает работу на длительный срок, то остаточные издержки следует снижать за счёт отказа от аренды помещений, сокращения численности персонала и т.п.

К стартовым издержкам обращения относится та часть постоянных издержек, которые возникают с возобновлением процесса реализации товаров (расходы на электроэнергию, на уборку помещений, на заработную плату по ставкам и окладам и т.п.).

Доля постоянных затрат в совокупных издержках составляет значительную величину в тех предприятиях, где не обеспечивается полное использование всех мощностей. Поэтому очень важно последовательно добиваться увеличения товарооборота, чтобы полностью загрузить мощности (торговые площади) и тем самым минимизировать постоянные затраты.

Переменными называются издержки обращения, величина которых находится в непосредственной зависимости от объёма и структуры товарооборота. Сущность этих издержек можно выразить и так: к переменным относятся издержки, связанные с использованием производственных факторов, величина которых определяется изменениями реализации товаров (услуг). К данным издержкам обращения относятся: транспортные расходы; расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд; расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров; расходы на рекламу; потери товаров и технологические отходы; расходы на тару; расходы на оплату труда торгово-оперативного персонала; ряд элементов затрат по статье «Прочие расходы» [19].

Отчисления на социальные нужды относятся на переменные и постоянные издержки пропорционально соответствующим суммам расходов на оплату труда.

Деление издержек обращения на переменные и постоянные носит условный характер, поэтому их чаще называют условно-переменными и условно-постоянными. Часть затрат в определённой ситуации может перейти из разряда переменных в постоянные.

Формирование суммы прибыли торгового предприятия и её увеличение могут основываться на определении возможных результатов роста суммы балансовой прибыли от реализации товаров при оптимизации соотношения постоянных и переменных издержек обращения. Это соотношение носит

название «операционный левэридж». При высокой доле постоянных издержек обращения в общей их сумме предприятие значительно позже достигнет точки безубыточности, чем при высокой доле переменных издержек обращения, т.е. ему необходимо для достижения этой точки реализовывать гораздо больший объём товаров. Вместе с тем при дальнейшем наращивании объёма реализации товаров (после преодоления точки безубыточности) при высокой доле постоянных издержек предприятие будет получать большую сумму прибыли на единицу прироста товарооборота, чем при низкой их доле. Сказанное связано с тем, что за счёт постоянных издержек обращения общий их уровень к товарообороту и чистому доходу на предприятии с высокой долей постоянных издержек обращения будет снижаться в большей степени (увеличивая тем самым, при прочих равных условиях, сумму балансовой прибыли).

Таким образом, механизм формирования суммы прибыли торгового предприятия построен на её зависимости от оптимизации соотношения постоянных и переменных издержек обращения. Это соотношение может рассматриваться как один из основных факторов формирования суммы прибыли от реализации товаров, воздействуя на который можно получить необходимые результаты.

3. По степени целесообразности понесённых затрат выделяют полезные и бесполезные издержки обращения.

К *полезным издержкам обращения* относятся виды затрат, которые дают полезный результат: расходы на реализацию товаров обеспечивают предприятию получение товарооборота.

Бесполезными издержками обращения являются затраты, которые связаны с обслуживанием неиспользуемой части трудовых, материальных и финансовых ресурсов торгового предприятия. Например, выплата заработной платы работникам, выполняющим общественные обязанности; амортизационные отчисления по неиспользуемому оборудованию [26].

4. По способу отнесения на конкретные результаты деятельности (реализацию конкретных групп товаров, деятельность конкретных структурных подразделений) издержки обращения делятся на прямые и косвенные.

Прямые издержки – это затраты, которые в полном объёме могут быть отнесены к тому или иному конкретному результату деятельности предприятия. Например, потери конкретного товара от естественной убыли прямо относятся на результат его реализации.

Косвенные издержки не могут быть в полном объёме отнесены к тому или иному результату деятельности предприятия, что связано с комплексностью их осуществления предприятием в целом или его структурными подразделениями. К косвенным затратам относятся: заработная плата административно-управленческого персонала всего

предприятия; расходы на содержание служебных отделов предприятия; расходы на перевозку партии товаров, состоящей из нескольких товарных групп, при их распределении по группам реализуемых товаров [24].

Косвенные затраты распределяются на секции, отделы, службы предприятия, а также между товарными группами пропорционально какому-либо показателю – торговой площади, объёму товарооборота, заработной плате торгово-оперативных работников и т.п.

Данный способ классификации издержек обращения имеет важное значение для определения издержкоёмкости реализации отдельных товаров (затрат на единицу товарооборота по товару или товарной группе). Это необходимо для обоснования уровня торговой надбавки и исчисления рентабельности продажи отдельных товаров и товарных групп.

Издержки обращения торгового предприятия учитываются, анализируются и планируются в абсолютном выражении и в относительных величинах. Абсолютный показатель характеризует общую сумму расходов предприятия за определённый период. Однако он не даёт представления о результате, полученном на каждый рубль затрат, т.е. об эффективности произведённых расходов. Для характеристики результативности затрат и их эффективности применяется такой показатель, как *уровень издержек обращения*, представляющий собой отношение их суммы к товарообороту, выраженное в процентах. В розничной торговле уровень издержек определяется в процентах к розничному товарообороту, в оптовой – в процентах к оптовому товарообороту с участием в расчётах, в общественном питании – в процентах к валовому товарообороту предприятия общественного питания. Он может быть рассчитан не только на весь объём товарооборота, но и по отдельным товарным группам.

Уровень издержек обращения предприятий розничной торговли намного превышает его величину в оптовой торговле. В розничной торговле (по сравнению с оптовой) выше уровень расходов, связанных с содержанием материально-технической базы, и более высоки материальные потери (расходы по таре, потери товаров и технологические отходы). Указанные различия обусловлены наличием более мелких хозяйственных структур в розничной торговле (магазинов, палаток и т.п.) по сравнению с оптовой (складов), реализацией товаров оптовыми предприятиями крупными партиями, более медленной оборачиваемостью товаров в розничном звене, относительно высоким уровнем механизации труда работников оптовой торговли и другими факторами [26].

Издержки предприятий общественного питания существенно отличаются по уровню и структуре от издержек обращения предприятий розничной торговли. В издержки общественного питания входят издержки производства (кроме затрат сырья), издержки обращения и издержки, связанные с организацией потребления, так как здесь одновременно

осуществляются производство собственной продукции, продажа и организация потребления этой продукции, а также покупных товаров. С производством собственной продукции связаны расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд. С организацией потребления продукции общественного питания непосредственно на предприятиях общественного питания связаны расходы по износу столового белья, посуды, приборов и другие расходы.

4.7. Анализ издержек обращения

Целью анализа издержек обращения является оценка их с позиции рациональности и выявление возможностей по их экономии в текущем и предстоящем периодах. Рациональным считается такое использование затрат, которое способствует непрерывному росту товарооборота и получению прибыли.

Основные задачи анализа издержек обращения заключаются в выявлении тенденций изменения их суммы и уровня в предплановом периоде, определении размеров отклонения фактических показателей от плановых, а также выяснении основных причин, вызвавших эти отклонения.

Анализ издержек обращения проводят по данным бухгалтерской и статистической отчётности, материалам текущего их учёта, первичных документов, внеучётных источников информации и личных наблюдений [1].

Анализ издержек обращения торгового предприятия целесообразно проводить в следующем порядке: изучение состояния и динамики издержек обращения; выявление их относительной экономии (перерасхода); изучение состава и структуры издержек обращения; рассмотрение факторов, влияющих на издержки обращения; изучение издержек обращения в разрезе отдельных статей и видов расходов; обобщение полученных результатов и разработка мероприятий, связанных с экономией издержек обращения.

Анализ издержек обращения начинают с сопоставления фактических данных с плановыми и данными прошлых периодов. Разница между фактической и плановой суммами издержек обращения (в динамике) представляет собой *абсолютное отклонение* (экономия или перерасход). На основе абсолютных данных нельзя сделать объективные выводы о выполнении плана и динамике издержек обращения: с увеличением объёма товарооборота сумма издержек обращения растёт, и наоборот – с уменьшением объёма товарооборота сумма издержек обращения снижается. Поэтому анализ издержек обращения увязывают с изучением товарооборота. Это означает, что оценка расходов даётся не только по их сумме, но и по уровню в процентах к обороту. Отклонение по уровню издержек обращения (от плана или от данных прошлых периодов)

называется *размером снижения или повышения их уровня*. Он показывает, на сколько процентов к товарообороту фактический уровень расходов выше или ниже базисного.

Интенсивность изменения уровня расходов характеризуется *темпами их снижения или повышения* и измеряется как отношение размера изменения уровня издержек к базисному уровню, выраженное в процентах. Темп изменения уровня издержек показывает, на сколько процентов снизился или повысился уровень издержек обращения по отношению к базисному, если последний принять за 100%.

В процессе анализа сопоставляют темпы изменения товарооборота и затрат. Если темпы роста товарооборота опережают увеличение суммы издержек, то обеспечивается снижение их уровня. Информация о среднегодовых темпах изменения издержек обращения и товарооборота в дальнейшем должна быть использована при разработке плана издержек обращения.

Расчёт абсолютной суммы экономии (перерасхода) издержек обращения должен быть дополнен расчётом *относительной экономии (перерасхода)*. Относительная экономия отражает изменение затрат в сравнении с изменением товарооборота. Её расчёт связан с тем, что размер условно-переменных издержек изменяется с изменением товарооборота, и рост товарооборота должен опережать увеличение затрат. Эта сумма опережения и отражает относительную экономию. Относительная экономия издержек обращения свидетельствует об эффективном использовании совокупных ресурсов на предприятии.

Существуют два основных способа расчёта относительной экономии (перерасхода) издержек обращения. В практической деятельности чаще всего относительная экономия (перерасход) определяется умножением величины товарооборота на размер изменения уровня издержек обращения и делением на 100 [23]:

$$\mathcal{E}_o = \frac{O \times \Delta УИ}{100}, \quad (4.14)$$

где \mathcal{E}_o – сумма относительной экономии (перерасхода) издержек обращения, руб.; O – фактический объём товарооборота отчётного года, руб.; $\Delta УИ$ – размер изменения уровня издержек обращения, %.

Второй метод основан на использовании в расчёте скорректированной суммы затрат, для получения которой издержки отчётного периода приводятся к сопоставимой относительно базисного периода величине. Плановую сумму издержек, скорректированную на фактический товарооборот, можно рассчитать по формуле:

$$И' = \frac{И_{пер} \times t \Delta O}{100} + И_{пост}, \quad (4.15)$$

где I' – плановая сумма условно-переменных издержек обращения, пересчитанная с учётом фактического товарооборота; $I_{пер}$, $I_{пост}$ – плановая сумма соответственно условно-переменных и условно-постоянных издержек обращения, руб.; $t\Delta O$ – темп изменения товарооборота, %, или по формуле:

$$I' = \frac{UI_{пер} \times O}{100} + I_{пост}, \quad (4.16)$$

где $UI_{пер}$ – плановый уровень условно-переменных издержек обращения, %; O – фактический товарооборот, тыс. руб.

Разность между фактической и скорректированной суммами издержек обращения является относительной экономией (перерасходом) издержек обращения:

$$\mathcal{E}_{отн} = I_{отч} - I, \quad (4.17)$$

где $\mathcal{E}_{отн}$ – сумма относительной экономии (перерасхода) издержек обращения, руб.; $I_{отч}$ – фактическая сумма издержек в отчётном периоде, руб.

Для оценки издержек обращения могут применяться такие показатели, как уровень издержкоотдачи (затратоотдачи) и уровень рентабельности.

Уровень издержкоотдачи является обратным по отношению к уровню издержек обращения и исчисляется отношением товарооборота к сумме издержек обращения. Он характеризует объём товарооборота, приходящийся на единицу издержек обращения предприятия, т.е. свидетельствует о результативности его текущих затрат.

Уровень рентабельности издержек обращения является одним из важных показателей эффективности текущих затрат торгового предприятия. Он определяется как отношение суммы прибыли к сумме издержек обращения, выраженное в процентах [20]. Основные показатели, используемые при анализе издержек обращения, приведены в табл. 4.7.

Табл. 4.7

Показатели анализа издержек обращения торгового предприятия

Показатель	Расчётная формула	Экономический смысл
Абсолютный перерасход (или экономия) издержек обращения	$\Delta I = I_{отч} \times I_{баз},$ <p>где ΔI – абсолютный перерасход (или экономия) издержек обращения; $I_{отч}$ – абсолютная сумма издержек обращения в отчётном периоде; $I_{баз}$ – абсолютная сумма издержек обращения в базисном периоде</p>	Характеризует, во что обходится конкретному предприятию товародвижение

Продолжение табл. 4.7

Показатель	Расчётная формула	Экономический смысл
Относительный уровень издержек обращения	$УИ = \frac{И}{О} 100,$ <p>где $УИ$ – относительный уровень издержек обращения, %; $И$ – абсолютная сумма издержек обращения за определённый период; $О$ – товарооборот предприятия за тот же период</p>	Обобщающий показатель оценки эффективности использования ресурсов. Показывает долю издержек обращения в объёме товарооборота предприятия
Размер снижения (или повышения) уровня издержек обращения	$P_c = УИ_{отч} - УИ_{баз},$ <p>где P_c – размер снижения (или повышения) уровня издержек обращения; $УИ_{отч}$ – фактический уровень издержек обращения в отчётном периоде; $УИ_{баз}$ – уровень издержек обращения в базисном периоде</p>	Показывает, на сколько процентов к товарообороту фактический уровень издержек обращения выше или ниже базисного
Темп изменения издержек обращения	$T = \frac{УИ_{отч} - УИ_{баз}}{УИ_{баз}} \times 100,$ <p>где T – темп изменения издержек обращения</p>	Характеризует интенсивность изменения уровня издержек обращения. Показывает, на сколько процентов изменился фактический уровень издержек обращения по отношению к базисному, если последний принять за 100%
Относительная экономия (или перерасход) издержек обращения	$\mathcal{E}(П) = \frac{О(УИ_{отч} - УИ_{баз})}{100},$ $\mathcal{E}(П) = \frac{О \times УИ_{баз}}{100} \times И_{отч},$ <p>где $\mathcal{E}(П)$ – сумма относительной экономии (или перерасхода) издержек обращения; $И_{отч}$ – фактическая сумма издержек обращения за отчётный период</p>	Рассчитывается для сравнения величины издержек обращения, полученной фактически, с величиной издержек, которая наблюдалась бы при фактическом товарообороте и сохранении их базисного уровня
Издержкоотдача (затратоотдача) издержек обращения	$З_u = \frac{О}{И},$ <p>где $З_u$ – издержкоотдача, руб.; $О$ – товарооборот предприятия за определённый период; $И$ – сумма издержек обращения за тот же период</p>	Свидетельствует о результативности текущих затрат. Показывает объём товарооборота, приходящийся на единицу издержек обращения

Показатель	Расчётная формула	Экономический смысл
Уровень рентабельности издержек обращения	$P_u = \frac{П}{И} \times 100,$ <p>где P_u – рентабельность издержек обращения, %; $П$ – прибыль предприятия за определённый период; $И$ – сумма издержек обращения за тот же период</p>	Характеризует эффективность произведённых расходов. Означает ту долю прибыли, которая направлена на покрытие издержек обращения

Анализ издержек обращения за год дополняют их изучением по кварталам и месяцам. Такой анализ помогает полнее выявить и мобилизовать резервы сокращения торговых расходов.

Для изучения изменений издержек обращения в динамике фактические данные за анализируемый период сопоставляют не только с данными за прошлый период, но и за ряд прошлых периодов.

Следующим этапом анализа является *изучение состава и структуры расходов*, соблюдения сметы по отдельным видам затрат. Сначала должны изучаться статьи, занимающие наибольший удельный вес в издержках обращения, и условно-постоянные расходы. Оценку выполнения сметы издержек обращения по условно-переменным статьям следует давать по их уровню, а по условно-постоянным – по абсолютной величине [21].

В первую очередь должны изучаться статьи издержек обращения, которые занимают основное место в расходах предприятия и по которым наблюдаются необоснованно высокие темпы роста. В процессе последующего анализа следует выяснить причины установленных отклонений, выявить, изучить и мобилизовать резервы снижения расходов при повышении качества обслуживания покупателей.

В составе издержек обращения видное место занимают расходы, связанные с содержанием материально-технической базы предприятия: расходы на аренду, содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря; амортизация основных средств; расходы на ремонт основных средств. В процессе анализа необходимо оценить целесообразность расходов по аренде магазинов или оборудования, изыскивать возможности экономии расходов на содержание помещений (выбор топлива и систем отопления, оптимизация расходов на электроэнергию и т.п.), изучить порядок амортизации основных фондов и определить, как улучшить использование амортизации в интересах обеспечения более эффективного использования основных средств.

Для объективной оценки выполнения плана и динамики издержек обращения необходимо проанализировать *влияние факторов* на их размер.

При анализе выполнения плана издержек обращения обычно изучают влияние:

- степени выполнения плана товарооборота;
- изменения состава и структуры товарооборота;
- изменения товарооборачиваемости;
- изменения розничных цен на товары, тарифов и ставок за услуги, цен на материальные ценности;
- изменения производительности труда [21].

Одним из основных факторов, влияющих на уровень и сумму издержек обращения, является *объём товарооборота*. С его ростом, как правило, увеличивается общая сумма расходов по условно-переменным статьям. Уровень расходов тоже может повыситься. Условно-постоянные затраты с увеличением объёма продаж практически растут незначительно в сумме, но уровень их может снижаться или остаться неизменным.

Разность между фактической и скорректированной суммами издержек обращения показывает влияние на расходы прочих факторов.

Большое влияние на издержки обращения оказывают изменения состава и структуры товарооборота. Изменение *в составе товарооборота* доли мелкооптовой продажи, которая менее издержкоёмка, приводит к изменению уровня издержек обращения.

Товарная структура оборота и сдвиги в нём оказывают значительное влияние на величину расходов торгового предприятия.

На издержки обращения значительное влияние оказывает *изменение товарооборачиваемости*. При ускорении товарооборачиваемости относительно снижаются товарные запасы и, как результат, уменьшаются товарные потери в пределах и сверх норм, расходы по хранению товаров и некоторые другие издержки обращения.

Снижение или повышение розничных цен на товары оказывает влияние на издержки обращения, так как сумма ряда статей расходов (на аренду, содержание, амортизацию, ремонт основных средств и др.) не находится в прямой зависимости от изменения розничных цен.

Повышение цен ведёт к росту объёма товарооборота и, следовательно, к снижению уровня издержек обращения.

Изменение тарифов и ставок за услуги, цен на материалы, электроэнергию, топливо и горючее оказывает определённое влияние на соответствующие статьи и виды расходов. При повышении или снижении тарифов, ставок и цен пересчёт издержек обращения в сопоставимые показатели производится по каждому виду расходов в отдельности (индексным методом). Обычно пересчитывают фактические расходы в сопоставимые тарифы, ставки и цены делением их на средний индекс цен (тарифов или ставок).

Изменение производительности труда влияет на объём товарооборота и через него – на уровень издержек обращения. Если при этом рост производительности труда опережает рост средней заработной платы, то

обеспечивается относительная экономия по важнейшей статье «Расходы на оплату труда» [22].

Степень влияния отдельных факторов в различных условиях хозяйствования неодинакова. Каждое торговое предприятие имеет специфические условия работы и возможности сокращения издержек обращения.

При проведении факторного анализа издержек обращения необходимо учитывать, что влияние отдельных факторов не всегда можно измерить количественно – особенно это касается факторов макросреды. В такой ситуации для оценки их воздействия на расходы предприятия используют метод экспертных оценок.

Зависимость издержек обращения от различных факторов можно выявить, применяя разнообразные методы: графический, группировок, экономико-математические и др.

После изучения влияния факторов на издержки обращения обобщают результаты анализа и определяют реальную их экономию или перерасход. Аналогично изучают влияние факторов и определяют относительную экономию или перерасход при анализе динамики издержек обращения.

Чтобы установить причины экономии или перерасхода, выявить и использовать возможности и резервы снижения издержек обращения, необходимо изучить их в разрезе отдельных статей и видов расходов.

Более глубокий *постатейный анализ издержек* предполагает изучение отдельных элементов расходов, включаемых в каждую статью затрат, и факторный анализ элементов расходов. Выбор факторов для постатейного и поэлементного анализа определяется экономическим содержанием и порядком расчёта издержек по статьям. Так, на уровень транспортных расходов большое влияние оказывают виды используемых транспортных средств, структура товарооборота, тарифы на перевозку грузов, расстояние перевозки, технико-эксплуатационные показатели работы транспорта. Наиболее простой факторной детерминированной моделью транспортных расходов является модель зависимости их от массы перевозимого груза, коэффициента использования грузоподъёмности автомобиля, расстояния перевозки и тарифов на перевозку одной тонны груза на определённое расстояние.

На сумму расходов по аренде оказывают влияние размер арендуемой площади и ставка арендной платы; на сумму амортизационных отчислений – изменение первоначальной (восстановительной) стоимости оборудования, структура основных фондов, нормы амортизационных отчислений.

На сумму расходов по заработной плате оказывают влияние объём товарооборота, средняя заработная плата, производительность труда.

По каждой сумме расходов определяют их целесообразность, эффективность и разрабатывают меры по проведению режима экономии.

Анализ издержек обращения целесообразно дополнить сравнением сложившегося уровня затрат с аналогичным показателем конкурентов. При этом определяется, насколько отличаются издержки данного предприятия от издержек конкурентов. Оценка проводится по среднему уровню издержек и по уровням издержек по статьям затрат с помощью индекса издержек. Индекс издержек рассчитывается как частное от деления уровня издержек данного предприятия на уровень издержек предприятия-конкурента. Если индекс равен единице, то это означает, что издержки данного предприятия совпадают с издержками конкурентов. Если индекс меньше единицы, то издержки ниже, чем у конкурентов, и это свидетельствует об эффективности работы данного предприятия. Если индекс больше единицы, то это свидетельствует о преимуществе конкурентов над данным предприятием [23].

На заключительном этапе анализа обобщаются полученные результаты всех произведённых расчётов и *разрабатываются основные направления* обеспечения на предприятии режима экономии. Под **режимом экономии** следует понимать систему форм и методов планомерного сокращения затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов относительно получаемого полезного результата.

В процессе обоснования таких направлений основное внимание должно быть уделено поиску и реализации резервов, которые связаны со сферой действия факторов, зависящих от деятельности данного торгового предприятия. Эти мероприятия могут быть связаны с совершенствованием управления товарооборотом, торгово-технологическими процессами, использованием материально-технической базы, персоналом предприятия.

Среди мероприятий, связанных с совершенствованием управления товарооборотом на предприятии, наибольший эффект в экономии издержек обращения дают: повышение в составе товарооборота удельного веса мелкооптовой продажи товаров; увеличение в общем объёме реализации удельного веса продажи товаров с низким уровнем издержкоёмкости; обоснованное нормирование потребности в товарных запасах в разрезе отдельных товарных групп; снижение удельного веса товарных запасов с высоким периодом обращения в днях в общей сумме товарных запасов; обеспечение достаточной широты и высокой устойчивости ассортимента товаров.

К мероприятиям, связанным с совершенствованием управления торгово-технологическими процессами на предприятии и дающим наибольший эффект в экономии издержек, относятся: сокращение дальности перевозок товаров; использование прогрессивной технологии транспортирования и продажи товаров; внедрение прогрессивных методов продажи; сокращение звенности и рационализация потоков товародвижения внутри торгового предприятия.

Снижению нерациональных расходов способствуют также мероприятия, направленные на совершенствование управления использованием материально-технической базы предприятия, рациональное размещение оборудования, создание дополнительных рабочих мест, выбор оптимального режима работы.

В число мероприятий, направленных на совершенствование управления персоналом предприятия и способствующих снижению уровня расходов на оплату труда, входят: нормирование труда, разработка оптимального штатного расписания, выбор системы материального стимулирования, способной заинтересовать работников в конечных результатах труда и обеспечить опережающие темпы роста производительности труда над средней заработной платой [3].

Конкретные предложения по обеспечению режима экономии на предприятии должны быть сформулированы в плане мероприятий, направленных на экономию издержек обращения в планируемом периоде, и учтены при разработке плана издержек обращения.

Вопросы для самоконтроля

1. Что представляют собой доходы торговой организации?
2. Дайте определение прибыли. Какие виды прибыли существуют?
3. Какие функции выполняет прибыль на предприятии?
4. Как выглядит схема распределения доходов предприятия?
5. Каковы источники получения прибыли?
6. Назовите пути распределения и использования прибыли в организации.
7. Назовите основные показатели рентабельности.
8. Какие расходы называют косвенными? Каков их состав?
9. Назовите группы денежных расходов, приведите классификацию расходов, связанных с извлечением прибыли.
10. Каковы цель, задачи, последовательность и показатели анализа прибыли и рентабельности?
11. Что представляет собой система основных факторов, влияющих на формирование валовой прибыли и рентабельности? Расскажите о методике их анализа.
12. Какими показателями оценивается степень эффективности распределения и использования прибыли? Каковы методика их расчёта и экономическое содержание?
13. Каковы методика расчётов и экономический смысл показателей, характеризующих эффективность распределения и использования прибыли?
14. Каковы цель, основные этапы и направления распределения прибыли предприятия до налогообложения?

Глава 5. УЧЁТ И ОТЧЁТНОСТЬ

5.1. Значение учёта и отчётности для торговых предприятий

Современные процессы, происходящие в сфере экономики – переход к рыночной экономике, приватизация государственной собственности, образование хозяйствующих субъектов различных организационно-правовых форм – существенно повысили роль и значение бухгалтерской и статистической информации в области управления, контроля и анализа финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия.

В настоящее время все торговые предприятия независимо от их вида, форм собственности и подчинённости ведут бухгалтерский учёт имущества и хозяйственных операций согласно действующему законодательству и нормативным документам.

Наряду с бухгалтерским учётом торговые предприятия в соответствии с требованиями современной практики хозяйствования ведут также оперативный учёт и статистику [9].

В условиях рыночной экономики отчётность торгового предприятия служит основным, а зачастую и единственным источником информации о финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия, базируясь на обобщении данных финансового учёта и являясь информационным звеном, связывающим предприятие с обществом и деловыми партнёрами – пользователями информации об его деятельности. Поэтому очень важно, чтобы бухгалтерская и статистическая информация на торговом предприятии была объективной, достоверной, понятной и защищённой как для внутренних, так и для внешних пользователей.

Итак, предприятие, независимо от своей организационно-правовой формы, ведёт бухгалтерскую и статистическую отчётность и представляет на её основе государственным органам данные, необходимые для налогообложения, сбора и обработки экономической информации.

Своевременное получение учётной информации о производственно-хозяйственной, а также финансовой деятельности торгового предприятия позволяет руководителям оперативно воздействовать на ход производства, принимать соответствующие меры для повышения таких экономических показателей работы торгового предприятия, как производительность труда и прибыль. Данные учёта и отчётности используются хозяйственными органами для контроля хода выполнения планов, обобщения итогов хозяйственной деятельности торговых предприятий, наблюдения за ростом производства, использованием средств и подъёмом материального благосостояния коллектива торговых предприятий. Таким образом, учёт и отчётность являются важнейшим средством планового управления производственно-хозяйственной деятельностью торговых предприятий.

При организации учёта на предприятии необходимо выявить основные показатели, по которым можно составить действительно реальное,

правильное представление о положении дел, и вести учёт по этим показателям систематически и точно.

Все торговые предприятия в определённые сроки составляют и представляют в вышестоящие организации отчётность о своей работе, о её результатах, о состоянии и использовании средств, находящихся в их распоряжении.

На основании отчётов торговых предприятий осуществляется контроль их деятельности, составляются сводные макроэкономические данные о выполнении планов развития, о наличии и использовании средств производства и предметов потребления, о развитии экономики и культуры в стране.

Без учёта и отчётности нельзя обеспечить подлинную охрану собственности. По данным учёта на торговых предприятиях выявляется сохранность средств у материально ответственных лиц, контролируются наличие, правильность хранения, поступление и расходование товарно-материальных ценностей и денежных средств [9].

С помощью данных учёта и отчётности хозяйственные органы и руководители торговых предприятий оценивают экономическую эффективность внедрения в производство передовой техники и технологии, выявляют потенциал дальнейшего роста и совершенствования производства. Данные учёта и отчётности имеют определяющее значение при разработке организационно-технических мероприятий, направленных на повышение технического уровня производства и улучшение организации труда на торговых предприятиях.

Учёт должен быть максимально простым, отвлекающим минимальное количество людей и средств на его осуществление. Он должен быть организован так, чтобы быть доступным по своему содержанию и по возможностям использования его для ознакомления с положением хозяйственных дел на том или ином участке.

К учётным данным и показателям отчётности предъявляются требования точности, правдивости, ясности, своевременности и полноты. Излишества в учёте и отчётности приводят к необоснованному увеличению количества людей, занятых учётом и составлением отчётности и, как следствие, – к росту управленческого аппарата.

Одним из важнейших способов усовершенствования учёта и отчётности является широкая механизация счётных и вычислительных работ, что позволяет сократить их трудоёмкость: применение ЭВМ повышает производительность труда в два-три раза по сравнению с работой вручную. Кроме того, применение ЭВМ улучшает качество учёта и сокращает сроки учётной работы.

5.2. Организация учёта и отчётности на торговых предприятиях

Общие методические принципы, методы и формы учёта и отчётности на торговых предприятиях определяются государством, его органами и являются обязательными для всех звеньев хозяйства. Этим обеспечиваются единство учёта и отчётности в стране, достигаются точность, обоснованность и научная ценность данных учёта и отчётности, создаётся возможность обобщения полученных данных в масштабе всей страны.

В России принята единая система учёта, применяются единые принципы, одна методология учёта для всех отраслей народного хозяйства и всех торговых предприятий. Однако единая система учёта допускает применение различных приёмов его осуществления и разнообразие в технике ведения учёта, обусловленных характерными особенностями деятельности торговых предприятий.

В едином народно-хозяйственном учёте имеются три тесно связанных между собой вида учёта: статистический, оперативно-технический и бухгалтерский.

Статистический учёт позволяет изучать массовые общественные явления, в том числе такие экономические процессы, как производство и распределение продукции. Статистический учёт предоставляет количественную характеристику хозяйственных процессов и явлений во взаимосвязи с их качественной стороной. Полученные с помощью сплошных или выборочных наблюдений, в статистическом учёте отражаются и обобщаются хозяйственные явления и процессы с точки зрения направления и темпа развития тех или иных показателей и связи их между собой. При помощи статистического учёта на торговых предприятиях выявляются и изучаются такие важнейшие показатели, как рост производства продукции, повышение производительности труда, использование оборудования, снижение себестоимости продукции и ряд других [25].

Оперативно-технический учёт на торговых предприятиях ведётся с целью наблюдения за процессом производства по отдельным его частям и участкам и оперативного воздействия на него. Так, посредством оперативно-технического учёта контролируют работу оборудования, режим технологического процесса (температуру, скорость оборотов и др.), следят за ритмом работы отдельных звеньев торгового предприятия (цехов, участков) и соблюдением графиков изготовления продукции. Наиболее широко этот вид учёта применяется, например, при организации диспетчерской службы на торговых предприятиях.

Бухгалтерский учёт отражает средства торговых предприятий и хозяйственные операции, при которых имеет место движение (оборот) материальных и денежных ресурсов, их использование в процессе

производства и реализации продукции. Этот вид учёта ведётся на основе натуральных показателей преимущественно в денежной форме [25].

Особенностями осуществления бухгалтерского учёта является:

- обязательная документация совершаемых хозяйственных операций;
- систематическая их фиксация на основании документов по определённым учётным позициям (счетам бухгалтерского учёта) в строго установленном порядке;
- сведение обобщённых данных учёта в бухгалтерском документе – балансе;
- необходимость периодического подтверждения учётных данных путём инвентаризации – проверки фактического наличия товарно-материальных и денежных ценностей.

Данные бухгалтерского учёта полностью отражают проведённые хозяйственные операции, состояние и использование средств, выявляют финансовые результаты (прибыль, убытки) деятельности торгового предприятия, позволяют контролировать сохранность собственности.

На предприятиях (торговых в том числе) все три вида учёта применяются одновременно, при этом происходит взаимопроникновение, переплетение видов учёта – один и тот же документ, подтверждающий совершённую хозяйственную операцию, используется для разных видов учёта. Так выстраивается низовой, первичный учёт, служащий целям управления предприятием и его отдельными звеньями.

Первичный учёт на торговых предприятиях в значительной степени осуществляется по единым учётным документам. Формы первичных учётных документов и инструкции по их ведению разрабатываются и утверждаются руководством торгового предприятия на основе типовых форм.

Данные всех видов учёта на торговых предприятиях группируются, обобщаются и отражаются в отчётности. Существующая на торговых предприятиях отчётность подразделяется в зависимости от её учётных источников на статистическую, оперативно-техническую и бухгалтерскую.

Отчётность строится по видам деятельности торговых предприятий. Она включает показатели, характеризующие выполнение плана по реализации продукции, по труду и заработной плате, по издержкам обращения, снабжению, использованию машин и оборудования, финансам и по другим видам деятельности [9].

В зависимости от распространённости, важности и назначения отчётность подразделяется на общегосударственную (для всех ведомств и отраслей), внутриведомственную (для данного ведомства, министерства) и междуведомственную (для экономически связанных между собой отраслей хозяйства).

По срокам представления отчётность подразделяется на периодическую (ежедневную, декадную, полумесячную, месячную, квартальную, полугодовую) и годовую.

За нарушение сроков представления бухгалтерских отчётов и балансов в соответствующие государственные органы руководители и главные (старшие) бухгалтеры торговых предприятий несут ответственность, определяемую Налоговым кодексом РФ.

5.3. Состав и содержание учёта

Определённая унификация принципов ведения учёта и составления отчётности достигается путём внедрения так называемых международных стандартов бухгалтерского учёта (*International Accounting Standards, IAS*, в русском переводе – Международные стандарты финансовой отчётности МСФО), разрабатываемых Комитетом по международным стандартам бухгалтерского учёта (*International Accounting Standards Committee, IASB*). Эти стандарты в той или иной степени приняты практически всеми экономически развитыми странами мира.

В России в последние годы предприняты достаточно интенсивные меры по совершенствованию системы бухгалтерского учёта; учреждён Институт профессиональных бухгалтеров России, введён новый План счетов, разрабатываются национальные стандарты и т.п.

Все эти изменения были обусловлены разными причинами, среди которых – необходимость интеграции отечественной бухгалтерской профессии в мировое сообщество, что и было закреплено принятием в 1998 г. Программы реформирования бухгалтерского учёта в Российской Федерации, предусматривающей осуществление в ближайшие годы модернизации отечественной системы бухгалтерского учёта в соответствии с международными стандартами учёта и отчётности.

Согласно законодательству РФ торговые предприятия имеют право самостоятельно определять конкретные формы и методы организации учёта и контроля исходя из организационно-правовой формы хозяйствования, отраслевых особенностей, специфики сферы и характера деятельности, квалификации персонала и других задач [1].

Одной из такого рода форм организации учёта является внутренняя отчётность торгового предприятия, необходимая для внутренних пользователей и содержащая данные по отдельным подразделениям торгового предприятия.

Практическая реализация такой самостоятельности выражается в обязательной разработке собственной учётной политики торгового предприятия на очередной отчётный год, в которой должны быть определены правила и порядок учёта реализации материальных ценностей, учёта издержек обращения и т.д.

При формировании учётной политики предполагаются имущественная обособленность и непрерывность деятельности торгового предприятия, последовательность применения учётной политики, а также временная определённость фактов хозяйственной деятельности.

Учётная политика должна отвечать требованиям полноты, осмотрительности, приоритета содержания перед формой, непротиворечивости и рациональности. После утверждения учётной политики руководителем торгового предприятия она приобретает статус юридического документа.

Отчётность торгового предприятия необходима как внешним, так и внутренним пользователям. Последние, пользуясь отчётными документами, могут получать любую информацию, касающуюся текущей деятельности и перспектив торгового предприятия. Внешним пользователям приходится довольствоваться лишь сведениями из официальных источников и строить свои выводы на информации, которую сочли возможным опубликовать внутренние пользователи [8].

Первым среди внутренних пользователей аналитической информации следует назвать руководство хозяйствующего субъекта. Для него именно данные отчётности являются необходимой основой для принятия управленческих решений и, что немаловажно, для оценки собственной деятельности.

Для внешних пользователей отчётность имеет огромное значение в первую очередь для получения информации о финансово-хозяйственной деятельности конкретного торгового предприятия. Причины такого внимания достаточно очевидны. Любое предприятие в той или иной степени постоянно нуждается в дополнительных источниках финансирования. Найти их можно на рынках капитала. Привлечь потенциальных инвесторов и кредиторов возможно лишь путём объективного информирования их о своей финансово-хозяйственной деятельности, т.е. в основном с помощью своей отчётности.

Насколько привлекательны опубликованные финансовые результаты, текущее и перспективное финансовое состояние торгового предприятия, настолько высока и вероятность получения дополнительных источников финансирования.

Одной из форм учёта является инвентаризация. В целях обеспечения достоверности данных бухгалтерского учёта и отчётности торговые предприятия обязаны проводить инвентаризацию имущества и обязательств. Порядок проведения инвентаризации определён приказом Минфина РФ № 49 от 13 июня 1995 г. «Об утверждении методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых результатов».

Инвентаризация – установление на определённый момент фактического наличия средств и их источников, фактически произведённых затрат путём пересчёта инвентаризируемого объекта в

натуре, т.е. снятия остатков, или путём проверки учётных записей. С помощью инвентаризации проверяют правильность данных текущего учёта и выявляют ошибки, допущенные в учёте; учитывают неучтённые хозяйственные операции, контролируют сохранность тех или иных хозяйственных средств, числящихся у материально ответственных лиц.

Инвентаризации бывают *полные*, охватывающие все виды ресурсов торгового предприятия, и *частичные*, охватывающие какую-либо определённую группу хозяйственных средств или их источников, например материалы на одном складе. Инвентаризации также могут быть *плановые* и *внеплановые*.

Количество инвентаризаций в отчётном году, порядок и сроки их проведения, перечень имущества и обязательств, проверяемых при каждой из них, устанавливаются торговым предприятием, кроме случаев, когда проведение инвентаризации обязательно:

- при передаче имущества в аренду, выкупе, продаже;
- перед составлением годовой бухгалтерской отчётности, кроме имущества, инвентаризация которого проводилась не ранее 1 октября отчётного года. Инвентаризация зданий, сооружений и других неподвижных объектов основных средств может проводиться один раз в два-три года, а библиотечных фондов – один раз в пять лет;
- при смене материально ответственных лиц (на день приёмки-передачи дел);
- при установлении фактов хищений или злоупотреблений, а также порчи имущества;
- в случае стихийного бедствия, пожара или других чрезвычайных ситуаций, вызванных экстремальными условиями;
- при реорганизации или ликвидации организации;
- в других случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Выявленные при инвентаризации и других проверках расхождения фактического наличия имущества с данными бухгалтерского учёта регулируются в следующем порядке [5]:

- основные средства, материальные ценности, денежные средства и другое имущество, оказавшиеся в излишке, подлежат оприходованию и зачислению соответственно на финансовые результаты или увеличение финансирования (фондов) с последующим установлением причин излишка и виновных лиц;
- убыль ценностей в пределах норм, утверждённых в установленном законодательством порядке, списывается по распоряжению руководителя торгового предприятия соответственно на издержки производства или на уменьшение финансирования (фондов). Нормы убыли могут применяться лишь в случаях выявления фактических недостатков. При отсутствии норм убыль рассматривается как недостача сверх норм;

– недостачи материальных ценностей, денежных средств и другого имущества, а также порчи сверх норм естественной убыли относятся на виновных лиц. В тех случаях, когда виновники не установлены или во взыскании с виновных лиц отказано судом, убытки от недостач и порчи списываются на издержки обращения или уменьшение финансирования (фондов).

На торговом предприятии в период инвентаризации хозяйственных средств создаётся центральная инвентаризационная комиссия, которая разрабатывает план инвентаризации.

Результаты инвентаризации рассматриваются инвентаризационной комиссией с принятием решения, за счёт кого должны быть списаны недостачи, выявленные при инвентаризации, или как оприходованы излишки. Решения комиссии протоколируются. Протоколы в зависимости от размера и характера недостач утверждаются руководителем торгового предприятия или вышестоящей организацией по ходатайству руководства торгового предприятия. На основании утверждённых протоколов бухгалтерия производит записи по счетам, приводя тем самым в соответствие данные инвентаризации и текущего учёта.

5.4. Состав, содержание и значение отчётности

Все торговые предприятия любой организационно-правовой формы и формы собственности обязаны составлять на основе данных синтетического и аналитического учёта бухгалтерскую отчётность, являющуюся завершающим этапом учётного процесса. Бухгалтерская отчётность в установленных формах содержит систему сопоставимых и достоверных сведений о реализованной продукции, работах и услугах, затратах на их производство, об имущественном и финансовом положении торгового предприятия и результатах его хозяйственной деятельности за отчётный период (квартал, год) [1].

Предприятия и организации представляют в обязательном порядке квартальную и годовую бухгалтерскую отчётность по следующим адресам (пользователям финансовой информации):

- собственникам (участникам, учредителям) в соответствии с учредительными документами;
- инспекции Федеральной налоговой службы (в соответствии с юридическим адресом торгового предприятия);
- органам государственной статистики для обобщения и публичного использования информации внешними пользователями;
- другим государственным органам, на которые возложена проверка отдельных сторон деятельности торгового предприятия и получение соответствующей отчётности. К ним относятся, например, финансовые органы, осуществляющие финансирование расходов торгового предприятия за счёт ассигнований из бюджета или бюджетных ссуд.

Согласно Закону «О бухгалтерском учёте» (ст. 2) **бухгалтерская отчётность** – это «единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах её хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учёта по установленным формам».

Бухгалтерская отчётность бывает нескольких видов: *годовая* (публичная бухгалтерская отчётность), *квартальная* отчётность (непубличная, представляющая собой коммерческую тайну), *выборочная* отчётность (коммерческая, производимая по специальным указаниям) [1].

Новые формы бухгалтерской отчётности, по которым организации будут обязаны отчитываться, начиная с годовой бухгалтерской отчётности за 2011 год, утверждены приказом Минфина России «О формах бухгалтерской отчётности организаций» от 2 июля 2010 г. № 66н, далее – Приказ № 66н.

Состав новой отчётности следующий:

- бухгалтерский баланс;
- отчёт о прибылях и убытках;
- отчёт об изменениях капитала;
- отчёт о движении денежных средств.

Начиная с отчётности за 2011 год, организации самостоятельно будут определять детализацию показателей по статьям новых форм отчётности, а дополнительное раскрытие информации будет изложено в соответствующих пояснениях.

Аудиторское заключение не включено в состав бухгалтерской отчётности, но при этом проведение обязательного аудита никто не отменял. Критерии для организаций, обязанных проводить обязательный аудит, установлены Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30 декабря 2008 года.

Состав годовой бухгалтерской отчётности:

Бухгалтерский баланс. Это наиболее информативная форма для анализа и оценки финансового состояния торгового предприятия. Баланс отражает состояние имущества, собственного капитала и обязательств торгового предприятия на определённую дату. Актив баланса состоит из трёх разделов.

Главное отличие новой формы бухгалтерского баланса от прежнего бланка – введение графы (первой по счёту) «Пояснения», в которой согласно примечанию к форме указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчёту о прибылях и убытках. Если ориентироваться на пример пояснений, приведённый в приложении 3 к приказу № 66н, пояснению к строке «Запасы» присвоен номер 4. Соответствующие пояснения могут быть представлены не ко всем строкам баланса. Кроме того, промежуточная отчётность состоит из баланса и отчёта о прибылях и убытках (п. 49 ПБУ 4/99), а приложения и пояснения

представляются только вместе с годовой отчётностью, поэтому полагаем, что в промежуточной отчётности первую графу формы баланса можно не заполнять.

Во втором примечании к форме бухгалтерского баланса процитирован абзац 3 п. 11 ПБУ 4/99, в соответствии с которым показатели об отдельных активах и обязательствах могут приводиться в балансе в виде общей суммы с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов её деятельности. Получается, что в указанной ситуации можно обойтись без детализации показателей по статьям баланса, но при этом обязательно раскрыть их в пояснениях и указать в балансе номер соответствующего пояснения [13].

Второе важное отличие новой формы – представление сравнительных показателей за другие отчётные периоды. Напомним: в силу п. 10 ПБУ 4/99 по каждому числовому показателю бухгалтерской отчётности (кроме отчёта, составляемого за первый отчётный период) должны быть приведены данные как минимум за два года – отчётный и предшествующий отчётному. Форма баланса, утверждённая Приказом № 67н, предполагала представление сведений на начало отчётного года и на конец отчётного периода. При этом в п. 4 Указаний о порядке составления и представления бухгалтерской отчётности было сказано: если организация принимает решение в представляемой бухгалтерской отчётности раскрывать по каждому числовому показателю данные более чем за два года, организацией обеспечивается при разработке, принятии и изготовлении бланков форм достаточное количество граф (строк), необходимых для такого раскрытия. Теперь же в любом случае (естественно, при наличии соответствующих сведений) компания должна включать в отчётность информацию по состоянию:

- на отчётную дату отчётного периода;
- на 31 декабря предыдущего года;
- на 31 декабря года, предшествующего предыдущему.

Иначе говоря, при составлении баланса за I квартал 2011 г. организации понадобятся сведения на 31 марта 2011 г., 31 декабря 2010 г. и 31 декабря 2009 г. (по прежним правилам она показала бы только данные по состоянию на 31 марта и 01 января 2011 г.). Безусловно, это предоставит пользователям более полную информацию о финансовом положении организации.

Изменения в составе показателей

Актив баланса

В разделе I «Внеоборотные активы» появилась новая строка «Результаты исследований и разработок». Напомним: законченные НИОКР могут быть приняты к учёту в составе НМА, если выполняются

требования п. 3 ПБУ 14/2007 «Учёт нематериальных активов». В свою очередь, НИОКР, по которым получены результаты, не подлежащие правовой охране либо подлежащие ей, но не оформленные в установленном законодательством порядке, не признаются НМА и учитываются на основании ПБУ 17/02 «Учёт расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы». Согласно Инструкции по применению Плана счетов соответствующие расходы отражаются на счёте 04 обособленно. В силу п. 16 ПБУ 17/02 в случае существенности информация о расходах на НИОКР отражается в бухгалтерском балансе в самостоятельной группе статей актива (раздел «Внеоборотные активы»). Именно для данных сведений предусмотрена новая строка [1].

Кроме того, из раздела I исключена строка «Незавершённое строительство», поэтому возникает вопрос, в какой строке баланса теперь следует отражать капитальные вложения в виде затрат по возведению и монтажу объектов основных средств (аккумулируются на субсчетах 08-3 и 07). С одной стороны, согласно п. 20 ПБУ 4/99 в группу статей актива баланса «Основные средства» включены:

- земельные участки и объекты природопользования;
- здания, машины, оборудование и другие основные средства;
- незавершённое строительство.

Однако в силу п. 36 ПБУ 4/99 правила оценки отдельных статей бухгалтерской отчётности устанавливаются соответствующими положениями по бухгалтерскому учёту. При этом из ПБУ 6/01 «Учёт основных средств» следует, что незавершённые капитальные вложения нельзя считать основными средствами. Таким образом, более обоснованным представляется включение информации о незавершённом строительстве в группу статей «Прочие внеоборотные активы».

Следующее изменение, которое носит скорее технический характер, – исключение из наименования строк, предназначенных для отражения финансовых вложений, уточнений об их характере (долгосрочные или краткосрочные). Содержание указанных показателей не меняется: в разделе I по-прежнему нужно указывать долгосрочные финансовые вложения, а в разделе II – краткосрочные. Это следует из п. 41 ПБУ 19/02 «Учёт финансовых вложений» и п. 19 ПБУ 4/99.

Несмотря на предписание п. 19 ПБУ 4/99 о необходимости представлять в бухгалтерском балансе активы с подразделением в зависимости от срока обращения (краткосрочные – со сроком обращения (погашения) не более 12 месяцев после отчётной даты и долгосрочные – более 12 месяцев), две строки из прежней формы № 1 (с кодами 230 и 240) объединены в общую строку «Дебиторская задолженность». Вместе с тем исчерпывающие сведения должны быть отражены в пояснениях к балансу (в приложении 3 к приказу № 66н для этого предназначена таблица 5.1).

Кроме того, ничто не мешает организации при условии существенности показателей краткосрочной и долгосрочной дебиторской задолженности раскрыть её непосредственно в балансе [1].

Последнее изменение актива баланса – исключение строк, расшифровывающих данные по группам статей «Запасы» и «Дебиторская задолженность». Объяснение этому содержится в п. 3 приказа № 66н: организация самостоятельно определяет детализацию показателей по статьям отчёта.

Пассив баланса

Условие о самостоятельной детализации показателей бухгалтерской отчётности обусловило изменения и в пассиве баланса: из формы исключены строки, расшифровывающие такие показатели, как резервный капитал и кредиторская задолженность. Причём строка «Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов» (в прежней форме – код 630) исключена из новой формы, поскольку эта задолженность является кредиторской и может быть раскрыта в пояснениях.

Существенное изменение состоит во введении в разделе III новой строки «Переоценка внеоборотных активов» (в наименовании показателя «Добавочный капитал» уточнено: без переоценки). Ранее результаты переоценки (дооценки) отражались по строке «Добавочный капитал». Изменение формы обеспечит пользователей отчётности наглядной информацией о том, как переоценка внеоборотных активов повлияла на динамику размера собственного имущества организации. Напомним: в силу п. 15 ПБУ 6/01 результаты переоценки не включаются в данные бухгалтерской отчётности предыдущего отчётного года и принимаются при формировании данных бухгалтерского баланса на начало отчётного года [13].

В разделе IV «Долгосрочные обязательства» появилась ещё одна строка «Резервы под условные обязательства» (раскрывается в пояснениях в таблице 7), в которой должны быть отражены созданные организацией резервы в связи с условными обязательствами в соответствии с ПБУ 8/01 «Условные факты хозяйственной деятельности» (в прежней форме указанные резервы отражались в составе резервов предстоящих расходов).

Другие поправки являются несущественными: в наименовании статьи «Уставный капитал» уточнено, что в неё также включаются сведения о складочном капитале, уставном фонде и вкладах товарищей. В разделе IV и V группы статей «Займы и кредиты» переименованы в «Заёмные средства».

Как и ранее, некоммерческие организации должны назвать раздел III «Целевое финансирование» и вместо показателей уставного, добавочного, резервного капитала и нераспределённой прибыли (непокрытого убытка) включать в него показатели «Паевой фонд», «Целевой капитал», «Целевые средства», «Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества»,

«Резервный и иные целевые фонды» (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества). Аналогичная рекомендация содержалась в п. 13 Указаний о порядке составления и представления бухгалтерской отчётности.

Заметим: из формы баланса исключена Справка о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах. Среди пояснений также отсутствует аналог подобной Справки, однако все сведения раскрываются в других таблицах пояснений (например, использование основных средств, обеспечение обязательств).

Отчёт о прибылях и убытках

В новом отчёте о прибылях и убытках, как и в хорошо знакомой форме № 2, нужно указывать сведения за отчётный период текущего года и за аналогичный период прошлого года.

Здесь тоже добавлена графа «Пояснения». Заполнять её нужно так же, как и в балансе, то есть указывать номер пояснений, соответствующих той или иной строке отчёта о прибылях и убытках. Так, если пояснения относительно выручки оформлены в таблице с номером 10.5, то перед строкой «Выручка» надо поставить «10.5».

Новый состав показателей аналогичен тому, что был приведён в форме № 2. Правда, есть и незначительные расхождения. В частности, к строкам, предназначенным для постоянных налоговых обязательств и активов, добавилось «Изменение отложенных налоговых обязательств» и «Изменение отложенных налоговых активов».

Появился новый показатель «Совокупный финансовый результат периода». Чтобы его найти, нужно сложить чистую прибыль (убыток), результат от переоценки внеоборотных активов и результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчётного периода.

Упразднена таблица, где расшифровывались отдельные прибыли и убытки (штрафы и пени, убытки прошлых лет, списание задолженности и пр.). Но если подобная детализация представляется бухгалтеру важной, он может её оставить [4].

Отчёт об изменениях капитала

Он состоит из трёх разделов. Первый посвящён движению капитала в отчётном периоде, а также в двух предыдущих годах. В этом разделе перечислены показатели увеличения и уменьшения капитала отдельно для уставного, добавочного и резервного капиталов, для нераспределённой прибыли (непокрытого убытка), а также для собственных акций, выкупленных у акционеров. В предыдущей версии отчёта акции, выкупленные у акционеров, в отдельную графу не выделялись.

Второй раздел – принципиально новый, в старом отчёте ничего подобного не было. Раздел называется «Корректировки в связи с изменениями учётной политики и исправлением ошибок». Здесь помещается информация о корректировках и исправлениях за год,

предшествующий отчётному периоду. В числе прочего в данной таблице приводятся сведения о существенных ошибках прошлых лет, выявленных в отчётном периоде и отражённых по счёту 84 согласно ПБУ 22/2010.

Третий раздел – «Чистые активы» – состоит из трёх граф, где нужно указывать чистые активы по состоянию на 31 декабря текущего года, прошлого года и года, предшествующего прошлому.

Раздел «Резервы», который существовал в старой версии отчёта, сейчас упразднён.

Отчёт о движении денежных средств

В новой форме, как и в старом варианте, есть две колонки: для показателей отчётного периода и для показателей аналогичного периода предыдущего года. Сам отчёт по-прежнему состоит из трёх блоков: движение денежных средств по текущей деятельности, по инвестиционной деятельности и по финансовой деятельности. По каждому из блоков нужно перечислить поступившие и израсходованные суммы. Правда, разбивка по статьям несколько изменилась. К примеру, в прежнем бланке бухгалтеры отдельно указывали такие поступления инвестиционного характера, как выручка от продажи основных средств, от продажи ценных бумаг, полученные дивиденды, полученные проценты, приобретение дочерних организаций и пр. В новой форме осталось всего три строки: поступления от продажи ОС и иного имущества, дивиденды, проценты по финансовым вложениям и прочие поступления.

После заполнения каждого блока нужно вычислить результат, то есть разницу между полученными и направленными денежными средствами. Прежде подобные строки назывались «Чистые денежные средства» [13].

Пояснения

Цель пояснений – расшифровать строки баланса и отчёта о прибылях и убытках, чтобы у пользователей отчётности не осталось вопросов, каким образом выведена та или иная цифра. Ранее подобные расшифровки приводились в форме № 5, сейчас специального бланка для них не существует.

Бухгалтер вправе оформить пояснения так, как ему удобно. Если главбух выберет табличный формат, он может воспользоваться образцом, составленным авторами приказа № 66н. Образец представляет собой ряд таблиц, где сгруппированы данные по различным счетам: по основным средствам, нематериальным активам, запасам, дебиторской задолженности и пр. Например, таблица по дебиторским сведениям состоит из граф «На начало года», «Изменения за период» и «На конец периода». В столбцах отдельно проставляются суммы краткосрочных и долгосрочных долгов, суммы, учтённые по договорам и включённые в резерв и т.д.

Те, кто предпочтёт текстовый формат пояснений, должны показать на словах и цифрах, какие операции совершены за год. По сути это будет ряд

отдельных фрагментов текста, каждый из которых посвящён своему счёту: основным средствам, НМА, запасам, задолженности и пр.

Независимо от выбранного формата важно, чтобы каждый фрагмент пояснений (будь то таблица или часть текста) имел свой номер. Его необходимо указать перед соответствующей строкой баланса или отчёта о прибылях и убытках, чтобы пользователь мог легко найти нужные пояснения.

Отчётным годом для всех предприятий является календарный год – с 01 января по 31 декабря включительно. При этом первым отчётным годом для создаваемого предприятия считается период с даты приобретения им прав юридического лица по 31 декабря соответствующего года включительно, а для торгового предприятия, созданного после 01 октября, – по 31 декабря следующего года включительно.

Предприятия обязаны строго соблюдать установленные сроки представления бухгалтерской отчётности: квартальной – в течение 30 дней по окончании квартала, а годовой – в течение 90 дней по окончании года, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации. Представляемая отчётность оформляется и утверждается в порядке, установленном учредительными документами.

Все формы отчёта подписываются руководителем и главным бухгалтером торгового предприятия. Если на торговом предприятии бухгалтерский учёт ведёт на договорных началах специализированная организация или специалист, бухгалтерскую отчётность подписывают руководитель торгового предприятия и специалист, ведущий бухгалтерский учёт.

Изменения в бухгалтерской отчётности, относящиеся как к текущему, так и к прошлому году (после их утверждения), производят в отчётности, составляемой за отчётный период, в котором были обнаружены искажения её данных. Исправления ошибок в отчётности должны быть подтверждены подписями лиц, её подписавших, с указанием даты исправлений.

Торговые предприятия, имеющие в своём составе филиалы или дочерние компании, должны составлять сводную (консолидированную) отчётность.

Консолидированная бухгалтерская отчётность представляет собой объединение отчётности двух и более компаний, находящихся в определённых юридических и финансово-хозяйственных взаимоотношениях.

Составление этой отчётности позволяет получить представление о финансовом состоянии и результатах деятельности группы торговых предприятий (материнского торгового предприятия и подчиняющихся ему дочерних торговых предприятий) в целом. При этом каждое предприятие, входящее в состав этой группы, обязано вести собственную бухгалтерскую

отчётность. Консолидированная (сводная) отчётность должна быть представлена не позднее 30 июня следующего за отчётным года.

Действующим законодательством государственным налоговым инспекциям предоставлено право применять к торговым предприятиям финансовые санкции, например, за сокрытие или занижение прибыли, за искажение бухгалтерских отчётов, за несвоевременное представление документов, связанных с уплатой налогов в бюджет.

Также предусмотрена и уголовная ответственность за сокрытие доходов в особо крупных размерах (доходы, налог с которых превышает тысячу минимальных размеров оплаты труда, установленной законодательством) [2].

Бухгалтерская отчётность торгового предприятия служит основным источником информации о его деятельности, необходимой для принятия управленческих решений в области планирования, контроля и для оценки самой деятельности торгового предприятия. Тщательное изучение бухгалтерских отчётов раскрывает причины достигнутых успехов, а также недостатков в работе торгового предприятия, помогает наметить пути совершенствования его деятельности.

По данным отчётности руководитель отчитывается перед трудовым коллективом, учредителями (собственниками), соответствующими структурами управления (финансовые органы, банки) и иными заинтересованными организациями. Необходимо отметить, что полный всесторонний анализ отчётности нужен прежде всего собственникам и администрации торгового предприятия для принятия решений об оценке своей деятельности.

Статистическая отчётность

Статистическую отчётность должны представлять все организации независимо от режима налогообложения, в том числе и те, кто перешёл на упрощённую систему налогообложения, на уплату единого налога на вменённый доход (часть 1 ст. 8 Федерального закона от 29.11.2007 № 282-ФЗ; п. 4 ст. 346.11 НК РФ).

Принципы регулирования статистической отчётности в России

Состав и методология исчисления показателей статистической отчётности, адреса, сроки и способы её представления являются обязательными для всех отчитывающихся торговых предприятий постановлением госкомстата России от 15.07.2002 № 154 «Об утверждении Положения о порядке представления статистической информации, необходимой для проведения государственных статистических наблюдений».

Данный документ регламентирует порядок представления статистической информации, необходимой для проведения государственных статистических наблюдений, юридическими лицами, их филиалами и представительствами, гражданами, занимающимися

предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (отчитывающимися субъектами).

Государственное статистическое наблюдение осуществляется путём сбора от отчитывающихся субъектов статистической информации (первичных статистических данных по формам государственного статистического наблюдения (государственной статистической отчётности) в виде документированной информации) в целях формирования сводной официальной статистической информации о социально-экономическом и демографическом положении страны.

Ответственным за представление статистической информации, необходимой для проведения государственных статистических наблюдений, соблюдение порядка её представления, а равно представление достоверной статистической информации, является руководитель организации, её филиала и представительства, а также лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Формы государственного статистического наблюдения подписываются руководителем организации, её филиала и представительства (в случае его отсутствия – лицом, его замещающим), лицом, занимающимся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица [6].

Представлением недостоверной статистической информации считается неправильное отражение отчётных статистических данных в формах государственного статистического наблюдения вследствие нарушения действующих инструкций по заполнению форм государственного статистического наблюдения, арифметических или логических ошибок.

Отчитывающиеся субъекты, допустившие факты представления недостоверной статистической информации, не позднее трёхдневного срока после обнаружения этих фактов представляют исправленную статистическую информацию территориальным органам и находящимся в ведении Госкомстата России организациям и другим органам и организациям, указанным в адресной части форм, с копиями документов, содержащих обоснования для внесения исправлений.

При выявлении федеральными органами исполнительной власти, ответственными за выполнение федеральной программы статистических работ, и их территориальными органами фактов нарушения порядка представления статистической информации, необходимой для проведения государственных статистических наблюдений, представления недостоверной статистической информации, они могут при необходимости вносить в госкомстат России и его территориальные органы предложения о привлечении нарушителей к административной ответственности.

При реорганизации или ликвидации юридического лица, его филиалов или представительств, прекращении деятельности индивидуального

предпринимателя в территориальные органы и находящиеся в ведении Госкомстата России организации представляется статистическая информация по формам государственного статистического наблюдения:

– годовым – за период деятельности в отчётном году до момента ликвидации (прекращения деятельности);

– текущим (месячным, квартальным, полугодовым и пр.) – за период деятельности в отчётном периоде до момента ликвидации (прекращения деятельности).

Другие виды отчётности на торговом предприятии

Наряду с бухгалтерской и статистической отчётностью торговые предприятия должны составлять и налоговую отчётность, которая регулируется Федеральной налоговой службой. Кроме того, торговые предприятия представляют определённую отчётную информацию в Фонд социального страхования, Федеральный фонд занятости, Пенсионный фонд и др.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое бухгалтерский учёт и каковы его задачи?
2. Приведите сравнительную характеристику бухгалтерского, управленческого и налогового учёта.
3. С какой целью составляется отчётность организации? Каков её состав?
4. Определите нормативную базу бухгалтерского учёта и направления его реформирования.
5. Каково содержание элементов метода бухгалтерского учёта?
6. Какую информацию содержат бухгалтерский баланс, отчёт о прибылях и убытках?

Глава 6. АНАЛИТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аналитическая деятельность на предприятии осуществляется группой, состоящей из представителей тех подразделений, информация о работе которых необходима для проведения анализа торговой деятельности предприятия и определения экономического состояния предприятия.

Важную роль в обеспечении повышения эффективности реализации продукции играет экономический анализ торгово-технологического процесса предприятия, являющийся составной частью экономических методов управления. Анализ является базой планирования, средством оценки качества планирования и выполнения плана.

Анализом хозяйственной деятельности называется научно разработанная система методов и приёмов, посредством которых изучается экономика торгового предприятия, выявляются резервы производства на основе учётных и отчётных данных, разрабатываются пути их наиболее эффективного использования.

Под *предметом экономического анализа* понимаются торгово-технологические процессы предприятий, социально-экономическая эффективность и конечные финансовые результаты их деятельности, складывающиеся под воздействием объективных и субъективных факторов, получающие отражение через систему экономической информации [15].

Экономический анализ работы торговых предприятий подразделяется на внутренний, производимый работниками предприятий, и внешний, выполняемый вышестоящими или другими функциональными организациями.

Отметим некоторые особенности в изучении экономики торговых предприятий со стороны основных организаций, осуществляющих внешний анализ.

Органы госкомстата проводят экономический анализ на основе использования статистических и математических методов обработки поступающего отчётного материала. Органы статистики должны снабжать министерства и другие учреждения необходимой сводной информацией об их деятельности. Экономика предприятий изучается при этом не только в динамике, но и в статике.

Экономический анализ, проводимый в органах Министерства финансов России, осуществляется под углом зрения выполнения предприятиями обязательств перед бюджетом, правильности отчислений средств из прибыли в специальные фонды, соблюдения сметной дисциплины.

Особенности внешнего анализа определяются задачами того органа, который осуществляет анализ работы предприятий. Эти особенности проявляются в последовательности изучения экономики (от обобщающих

показателей к детализации их по мере необходимости), в тематике анализа (анализируются те вопросы, в которых непосредственно заинтересована данная организация), в формах аналитической работы (ограничение отчётностью, работа инспекторов) и т.д.

Мероприятия по совершенствованию методов хозяйственной работы предусматривают меры по улучшению организации анализа. К ним относятся уточнение аналитических функций отдельных экономических служб, определение в положениях о технических отделах предприятия аналитических функций, связанных с работой каждого из них [15].

Создание типовых и отраслевых методик и инструкций по экономическому анализу позволит поднять уровень аналитической работы на всех предприятиях. Государственное регламентирование аналитической работы является мощным орудием выявления и мобилизации внутрихозяйственных резервов предприятий.

Основные, апробированные наукой методы экономического анализа необходимо шире использовать на практике, результаты анализа должны лучше учитываться при оценке производственно-хозяйственной деятельности, что ещё больше будет способствовать повышению заинтересованности производственных коллективов в изучении экономики.

Совершенствование методов хозяйственной работы требует развития аналитических функций экономических и технических служб. Экономические службы предприятий планируют хозяйственную деятельность, осуществляют снабжение и реализацию продукции, организуют труд, финансовую работу, учёт и контроль хозяйственной деятельности.

На крупных предприятиях и в объединениях деятельностью экономических служб руководит *главный экономист*, являющийся заместителем директора по экономическим вопросам.

В обязанности главного экономиста входят экономические исследования и всесторонний комплексный анализ деятельности предприятия или объединения. Он работает в тесном контакте со всеми службами, и прежде всего с конструкторским бюро, где закладываются основы снижения себестоимости продукции.

Основным рабочим аппаратом главного экономиста является *лаборатория экономики и организации производства*, призванная глубоко изучать хозяйство предприятия, разрабатывать и внедрять передовые методы организации труда и производства, планирования и экономического анализа.

На многих крупных и средних предприятиях созданы *группы экономического анализа* в составе планово-экономического отдела, а на небольших предприятиях введены должности экономистов по анализу.

Экономический анализ является обязанностью прежде всего экономических отделов, таких как планово-экономический, организации труда и заработной платы, бухгалтерии, финансовый и др.

Борьба за успешное выполнение планов требует совершенствования экономического анализа во всех подразделениях и службах предприятия, усиления его координации со стороны единого центра, каковым может быть служба главного экономиста или планово-экономический отдел (группа или сектор экономического анализа).

Многогранность экономического анализа, необходимость поисков резервов на всех стадиях производственно-хозяйственной деятельности и на всех уровнях производства – от рабочего до руководителя – требует строгого распределения ответственности между всеми звеньями в проведении аналитической работы [14].

Все подразделения и службы должны вести текущий экономический анализ и участвовать в изучении экономики предприятия.

Вопросы для самоконтроля

1. В чём сущность аналитической работы на предприятии?
2. Какова информационная база для проведения аналитической работы?
3. Почему бухгалтерский баланс является основным информационным материалом для внутренних и внешних пользователей бухгалтерской отчётности предприятия?
4. Каковы аналитические возможности бухгалтерского баланса?
5. Какими показателями оценивается эффективность деятельности предприятия?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Во второй части учебного пособия «Экономика, управление и право» раскрывается сущность планирования, его процесс на предприятии, что является необходимым и важнейшим этапом в организации производства и в экономическом регулировании деятельности. Дано разъяснение экономического потенциала предприятия, охарактеризованы экстенсивные и интенсивные факторы экономического роста. Показаны финансовые ресурсы предприятия, как собственные, так и заёмные: их экономическое содержание, источники формирования и целесообразное использование. Также во второй части пособия изложено экономическое содержание доходов и прибыли предприятия, механизм формирования и основные направления использования прибыли. В соответствии с действующим налоговым законодательством отражены налоговые обязательства предприятия по полученной прибыли. В неразрывной связи с доходами показаны сущность, классификация и анализ издержек обращения предприятия (организации).

Эффективная деятельность любого предприятия, его производственно-экономическая безопасность, достоверность прогнозирования и планирования обусловлены тщательным учетом и строгой отчетностью по всем финансово-экономическим процессам. На примере торгового предприятия авторы пособия показали значимость этих видов работы, охарактеризовали статистический, оперативно-технический и бухгалтерский виды учета, осветили принципы формирования на предприятии учетной политики, изложили требования к формированию отчетности.

Последняя глава представленного учебного пособия посвящена аналитической деятельности на предприятии, что является базой планирования, средством оценки качества планирования и выполнения плана. При освещении аналитической работы авторы больше внимания акцентировали на проведении экономического анализа деятельности предприятия.

Расчет экономических показателей немислим без формул. В данном учебном пособии достаточное количество формул с подробным пояснением смысла и содержания формулы в целом и каждой составной ее части.

Авторы выражают надежду, что материалы, собранные в данном учебном пособии, помогут студентам получить качественные знания и умения по экономике современного предприятия, овладеть профессиональными экономическими компетенциями и стать действительно квалифицированными специалистами в совершенствовании экономических и организационных подходов к управлению предприятием и организацией.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 27.12.2009) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справ.-правовая система, 2012.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 27.12.2009) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справ.-правовая система, 2015.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 24.07.2009) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справ.-правовая система, 2015.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 27.12.2009) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справ.-правовая система, 2015.
5. Федеральный Закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 24.07. 2007 № 215-ФЗ) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справ.-правовая система, 2015.
6. Федеральный Закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22.07.2005 № 116-ФЗ (в ред. федеральных законов от 03.06.2006 № 76-ФЗ, от 18.12.2006 № 232-ФЗ, от 30.10.2007 № 240-ФЗ, от 23.07.2008 № 160-ФЗ) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справ.-правовая система, 2015.
7. Федеральный Закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 13.10.1995 № 157-ФЗ (ред. от 02.02.2006) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справ.-правовая система, 2015.
8. Федеральный Закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009 № 381-ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справ.-правовая система, 2015.
9. Бюджетирование: теория и практика: учебное пособие [Текст] / Л.С. Шаховская и др. – М.: КноРус, 2009. – 396 с.
10. Волков, О.И. Экономика предприятия: курс лекций: учебное пособие для студентов вузов [Текст] / О.И. Волков, В.К. Скляренко. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 280 с.
11. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия: учебник [Текст] / под ред. В.Я. Горфинкеля. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 310 с.
12. Грибов, В.Д. Экономика организации (предприятия): учебное пособие [Текст] / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. – 3-е изд., стер. – М.: КноРус, 2010. – 407 с.

13. Грибов, В.Д. Экономика предприятия: учебник: практикум [Текст] / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 400 с.
14. Кантор, Е.Л. Экономика предприятия [Текст] / Е.Л. Кантор, Г.А. Маховикова, В.Е. Кантор. – СПб.: Питер, 2010. – 220 с.
15. Нечитайло, А.И. Экономика предприятий (организаций) [Текст] / А.И. Нечитайло, А.Е. Карлик. – М.: КноРус, 2010. – 304 с.
16. Растова, Ю.И. Экономика организаций (предприятий) в схемах [Текст] / Ю.И. Растова, Р.Г. Малахов, О.А. Горянинская. – М.: ЭКСМО, 2009. – 236 с.
17. Скляренко, В.К. Экономика предприятия: учебник [Текст] / В.К. Скляренко, В.М. Прудников. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 528 с.
18. Фокина, О.М. Экономика организации (предприятия): учебное пособие [Текст] / О.М. Фокина, А.В. Соломка. – М.: КноРус, 2009. – 229 с.
19. Чернышев, Б.Н. Экономика организации (предприятия, фирмы): учебник [Текст] / под ред. Б.Н. Чернышев, В.Я. Горфинкеля. – М.: Вуз. учебник, 2009. – 536 с.
20. Чуев, И.Н. Экономика предприятия: учебник [Текст] / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2010. – 416 с.
21. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): учебное пособие [Текст] / В.К. Скляренко и др. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 256 с.
22. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): учебное пособие [Электронный ресурс] / В.К. Скляренко, В.М. Прудников, Н.Б. Акуленко, А.И. Кучеренко. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 256 с.
23. Экономика предприятия (организации): учебник [Электронный ресурс] / под ред. О.В. Девяткина, В.Я. Позднякова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 604 с.
24. Экономика предприятия [Текст]: учебное пособие / М.И. Тертышник; М-во образования и науки РФ. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 328 с.
25. Экономика предприятия: учебник [Электронный ресурс] / А.С. Паламарчук. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 458 с.
26. Экономика предприятия: учебник [Электронный ресурс] / В.К. Скляренко, В.М. Прудников. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 528 с.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ И ПОНЯТИЙ

Абсолютное высвобождение оборотных средств – сумма уменьшения размера оборотных средств в отчетном периоде по сравнению с предшествующим периодом или планом.

Аванс – денежная сумма, выдаваемая в счет предстоящих платежей за материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги. В международной торговле покупательский аванс как форма кредитования экспортеров импортерами является одной из форм фирменного кредита.

Административно-командная экономика – экономическая система, основанная на государственной концентрации всех разрабатываемых и утверждаемых экономических директив в области производства, распределения и обмена материальных благ.

Активная часть основных средств – воздействует на предмет труда, перемещает его в производственном процессе и осуществляет контроль над ходом производства.

Активы – 1) учетная категория, включающая стоимость имущества рыночного субъекта плюс средства и запасы, предназначенные для уплаты задолженности; 2) принадлежащие предприятию, организации имущество, товары, ценные бумаги, денежные средства, включая суммы, не востребованные с других предприятий или иных должников; 3) составная часть баланса предприятия, где в активной части показываются все его средства, их размещение по стадиям воспроизводства, а в пассивной части отражаются источники средств, сгруппированные по их происхождению: собственные средства, привлеченные временно в оборот, заемные, целевое финансирование и т.п.

Акционерное общество – общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерный капитал – капитал акционерного общества, образованный посредством объединения многих индивидуальных капиталов и привлечения денежных сбережений мелких вкладчиков путем продажи акций и облигаций. Акционерный капитал формально представляет собой объединенный капитал, так как является собственностью акционерного общества в целом, а не отдельных его членов. Фактически через контрольный пакет акций им распоряжаются крупные их держатели.

Амортизационные отчисления – денежное выражение размера амортизации, соответствующего степени износа основных средств.

Амортизация – постепенное перенесение стоимости потребленных средств труда на производимый продукт, накопление по мере реализации

продукта денежных сумм, соответствующих перенесенной стоимости, и возмещение за счет этих сумм изношенных основных фондов. Экономический смысл амортизации состоит в компенсации производственных затрат, связанных с износом средств производства, путем включения затрат в себестоимость продукции.

Анализ – система приемов и методов изучения конкретных экономических явлений.

Аренда – предоставление имущества во временное пользование на договорной основе за определенную плату без изменения права собственности. В аренду могут передаваться: земля, здания, сооружения, предприятия, средства производства и т.п. При этом собственником остается арендодатель (лицо, предприятие), сдавший имущество в аренду. Арендатор (лицо, группа лиц, трудовой коллектив) получает право собственника на срок и в порядке, установленном договором аренды.

Арендная плата – 1) перечисляемая арендодателю в порядке оплаты за временное пользование каким-либо имуществом часть дохода арендатора. Устанавливается в абсолютной сумме. Размеры и порядок внесения обуславливаются договором аренды; 2) плата за пользование взятого в аренду имущества. Размер арендной платы, сроки и другие условия платежа предусматриваются договором между арендатором и арендодателем. Если речь идет об аренде предприятия, то часть арендной платы, формируемая из прибыли, не превышает его расходов, так как вносится в пределах налоговой ставки на прибыль.

Ассигнования – выделение определенной суммы денежных средств государством или частными фирмами на какие-либо расходы.

Ассортимент продукции – перечень отдельных видов продукции, выпускаемой и реализуемой на предприятиях общественного питания. Различают ассортимент блюд, кулинарных, кондитерских изделий, полуфабрикатов, покупных товаров.

Ассоциации – объединения юридических лиц, являющиеся некоммерческими организациями.

База – исходная позиция, экономические показатели, относящиеся к определенному периоду (базисному году) и используемые в дальнейшем для сравнения с показателями, полученными в более поздние сроки.

Балансовая прибыль – результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Банкрот – 1) несостоятельный должник; 2) потерпевший крах.

Банкротство – разорение, отказ гражданина, предприятия, организации, банка платить по своим долговым обязательствам из-за отсутствия средств. Обычно приводит к закрытию или принудительной ликвидации предприятия, распродаже имущества для погашения требования кредиторов (долгов).

Бар – предприятие общественного питания, оборудованное барной стойкой и реализующее в зависимости от специализации алкогольные и (или) безалкогольные напитки, горячие и прохладительные напитки, коктейли, холодные и горячие закуски и блюда в ограниченном ассортименте, покупные товары.

Бартерная сделка – безвалютная, но оцененная и сбалансированная по стоимости товарообменная операция, оформляемая контрактом. Оценка товаров производится по мировым или договорным ценам для обеспечения эквивалентности обмена, а также для учета в таможенной статистике, определения страховых сумм и размеров претензий за невыполнение условий контракта.

Безвозвратные затраты – это затраты, возникшие в результате ранее принятого управленческого решения, они являются нерелевантными для конкретного управленческого решения, т.е. не принимаются в расчет.

Безубыточность – объем продаж товара, выручка от реализации которого тождественна затратам на производство.

Бизнес-план – основная программа предпринимательской деятельности фирмы, включающая экономически обоснованные организационно-технические мероприятия, запланированные для выполнения в ближайшей перспективе (3-5 лет); документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации какого-либо коммерческого проекта или создания нового предприятия.

Буфет – предприятие общественного питания, находящееся в жилых и общественных зданиях, реализующее с потреблением на месте ограниченный ассортимент продукции общественного питания из полуфабрикатов высокой степени готовности, в том числе холодные блюда, закуски, горячие, сладкие блюда несложного изготовления, мучные кулинарные, булочные и кондитерские изделия, и покупные товары.

Бюджет – количественный план в денежном выражении, подготовленный и принятый до определенного периода времени, обычно показывающий планируемую величину дохода, которая должна быть достигнута, и (или) расходы, которые должны быть понесены в течение этого периода, и капитал, который необходимо привлечь для достижения данной цели.

Бюджетирование – процесс составления и принятия бюджетов, а также последующий контроль за их исполнением.

Бюджетная эффективность проекта – отражает влияние результатов осуществления проекта на доходы и расходы соответствующего (федерального, регионального или местного) бюджета. Основным показателем является бюджетный эффект как превышение доходов бюджета над расходами в связи с реализацией проекта.

Бюджетное учреждение – организация, созданная органами государственной власти РФ, органами государственной власти субъектов

РФ, органами местного самоуправления для осуществления управленческих, социально-культурных, научно-технических и иных функций некоммерческого характера, деятельность которой финансируется из соответствующего бюджета или бюджета государственных внебюджетных фондов на основе сметы доходов и расходов.

Валовой доход – показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению за определенный период времени.

Валовой доход на предприятиях общественного питания – показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от реализации продукции собственного производства, товаров и услуг над затратами по их приобретению за определенный период времени.

Венчурные фирмы – небольшие, но весьма гибкие и эффективные предприятия, которые создаются для апробации, доработки и доведения до коммерческой кондиции и промышленной реализации рискованных технологий, идей, изобретений, полезных моделей, других нововведений, создание которых сопряжено с определенным риском.

Видение – руководящая философия бизнеса, обоснование существования предприятия, чувство основной цели фирмы.

Вмененные затраты – категория затрат, применяемых только для управленческих расходов, так как это так называемые воображаемые затраты, которые не отражаются в документах, но принимаются в расчет при выборе альтернативных управленческих решений.

Внедренческие фирмы – специализируются на внедрении неиспользованных патентовладельцами технологий, продвижении на рынок лицензий перспективных изобретений отдельных изобретателей, доводки изобретений до промышленной кондиции, производство небольших партий изделий.

Внешняя среда – источник, питающий организацию ресурсами, необходимыми для поддержания ее внутреннего потенциала на должном уровне.

Внутренняя норма доходности – норма прибыли на вложенный капитал.

Внутренняя среда организации – часть общей среды, которая находится в рамках организации и оказывает постоянное и самое непосредственное воздействие на функционирование организации.

Внутрихозяйственная (внутрифирменная, управленческая) отчетность – отчетность об условиях и результатах деятельности структурных подразделений организации, отдельных направлениях ее

деятельности, а также о результатах деятельности в разрезе региональных географических сегментов.

Воспроизводственная структура капитальных вложений – распределение и соотношение капитальных вложений в общей сметной стоимости по формам воспроизводства основных производственных средств.

Воспроизводство основных фондов – процесс непрерывного возобновления производственных фондов.

Восстановительная стоимость основных фондов – стоимость их воспроизводства в современных условиях; как правило, она устанавливается во время переоценки фондов.

Вход на рынок – условия, льготы, ограничения, предусмотренные для товаропроизводителя, вступающего на рынок.

Входящие затраты – это средства и ресурсы, которые были приобретены, имеются в наличии и, как ожидается, должны принести доходы в будущем.

Выработка – количество продукции, произведенной в единицу рабочего времени либо приходящейся на одного среднесписочного работника или рабочего за определенный период (час, смену, месяц, квартал, год).

Высвобождение оборотных средств – сумма возможного уменьшения размера оборотных средств предприятия при ускорении их оборачиваемости.

Выход с рынка – рыночная экономическая ситуация, характерная для отдельного товаропроизводителя, продукция которого из-за низкой конкурентоспособности не может обеспечить достаточной выручки в длительном периоде.

Генеральный бюджет – бюджет, охватывающий общую деятельность предприятия.

Гибкая технология – возможность действующей технологии быстро перестраиваться на изготовление новой или частично измененной номенклатуры продукции.

Гибкий бюджет – бюджет, который обеспечивает прогнозные данные для разных уровней выпуска в диапазоне релевантности (пределах уровней деятельности).

Группировка затрат по элементам – объединение отдельных расходов по признаку их однородности, безотносительно к тому, на что и где они израсходованы.

Группировка затрат по статьям калькуляции – характеризует направления использования затрат и используется для исчисления себестоимости единицы продукции (товара, работы, услуги).

Движение кадров – совокупность всех случаев поступления на предприятие работников извне и всех случаев выбытия за пределы предприятия.

Дебитор – должник, юридическое или физическое лицо, имеющее денежную задолженность предприятию, организации, учреждению. Дебитором может быть предприятие-покупатель, не оплатившее стоимость отгруженных ему товаров; рабочий или служащий, получивший аванс на командировочные или операционно-хозяйственные расходы.

Дебиторская задолженность – сумма долгов, причитающихся торговому предприятию от юридических или физических лиц (дебиторов) в результате хозяйственных взаимоотношений с ними.

Декларация налоговая – документ, в котором содержатся сведения о доходе, полученном налогоплательщиком за определенный период, а также указания на налоговые скидки и льготы.

Демпинг – разновидность конкурентной борьбы, когда на рынке появляется большое количество товара, продаваемого по искусственно заниженным ценам; экспорт товара по более низким ценам.

Дефицит – превышение спроса над предложением.

Диверсификация – расширение сферы экономической деятельности предприятия, объединения или отрасли с целью увеличения номенклатуры продукции и повышения доли новой продукции в общем объеме производства.

Дивиденд – часть прибыли акционерного общества, распределяемая между акционерами в соответствии с имеющимися у них акциями. Размер дивиденда по каждой акции зависит не только от суммы полученной прибыли, но и от вида акции. Общий размер дивиденда определяется после вычета из полученной прибыли суммы налогов, отчислений в фонды расширения производства, пополнения страховых и других резервов, выплаты процентов по облигациям, дополнительных вознаграждений директорам акционерного общества.

Дисконт – снижение (скидка) цены на товар; разница между номинальной стоимостью ценной бумаги и ценой ее продажи.

Дисконтирование затрат – приведение разновременных затрат при оценке эффективности инвестиционного проекта к затратам начального или конечного периода на основе использования сложных процентов.

Долгосрочный нижний предел цены – это минимальная цена, которую может установить предприятие, чтобы покрыть полные затраты на производство и реализацию продукции. Этот предел соответствует полной себестоимости продукции.

Дополнительная заработная плата – выплаты за не отработанное время, предусмотренное законодательством по труду: оплата очередных отпусков, перерывов в работе кормящих матерей, льготных часов

подростков, за время выполнения государственных и общественных обязанностей, выходного пособия при увольнении и другие.

Доходность труда – отношение дохода предприятия за определенный период времени к расходам на оплату труда и социальных выплат из ее средств за этот же период.

Доходы организации – увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Дочернее общество – общество, в котором 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.

Емкость рынка – предполагаемая величина предложения (потенциальная выручка) при заданном уровне цен, объеме реализации за определенный период.

Жизненный цикл организации – совокупность стадий развития, которые проходит предприятие период своего существования.

Зависимое общество – общество, в котором другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более двадцати процентов голосующих акций акционерного общества или двадцати процентов уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Загрузка оборудования – коэффициент использования внутрисменного времени, отражающий долю фактического времени работы оборудования в течение определенного периода (смена, сутки, декада и т.д.) в суммарном эффективном фонде времени установленного оборудования за соответствующий период.

Загрузка производственных мощностей – уровень использования потенциальных возможностей производства, которые оцениваются отношением фактического выпуска продукции к максимально возможному.

Задолженность дебиторская – сумма денег, причитающихся предприятию, организации, учреждению от юридических или физических лиц по итогам их хозяйственных возможностей.

Задолженность кредиторская – сумма денежных средств предприятия, организации, учреждения, подлежащая уплате соответствующим юридическим и физическим лицам.

Заемные средства – 1) денежные средства (ссуды), полученные для временного пользования предприятием или другим первичным звеном народного хозяйства в банке. Выдаются лишь при определенных условиях на конкретные цели и сроки. Делятся на краткосрочные (до 1 года) и

долгосрочные (больше года) ссуды; 2) средства (деньги или вещи), которые одна сторона передает другой стороне (заемщику) в собственность или оперативное управление и которые заемщик обязуется возвратить.

Заказ – изделие, мелкие серии одинаковых изделий или ремонтные, монтажные и экспериментальные работы.

Закон предложения – закон, согласно которому между ценой и предложением существует взаимосвязь, т.е. по мере роста предложения цены также растут.

Закон спроса – закон, согласно которому между спросом и ценой существует обратно пропорциональная связь.

Закрытое акционерное общество – акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц.

Закусочная – предприятие общественного питания с ограниченным ассортиментом блюд и изделий несложного изготовления и предназначенное для быстрого обслуживания потребителей, с возможной реализацией алкогольной продукции.

Заработная плата – вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты).

Заработная плата – 1) цена использования труда, трудовых услуг, предоставляемых работниками разных профессий; 2) часть издержек производства и обращения, идущая на оплату труда работников предприятия.

Затратные методы ценообразования – группа методов ценообразования, принимающих в качестве отправной точки фактические затраты фирмы на производство и организацию сбыта товара. В рамках затратного подхода выделяют определенные методы расчета цен, а сами цены, определённые таким образом, получили название «цены с ориентацией на издержки».

Затраты – стоимость ресурсов, используемых в дальнейшем для получения прибыли или достижения иных целей организации.

Затраты бухгалтерские – фактически затраченные суммы денег.

Затраты на рубль товарной продукции – один из показателей эффективности производства, представляет собой отношение полной стоимости товарной продукции предприятия к стоимости ее в оптовых

ценах. Снижение затрат на рубль товарной продукции достигается за счет повышения производительности труда и качества продукции, улучшения использования производственных ресурсов, опережающего роста товарной продукции по сравнению с затратами.

Затраты общие – сумма переменных и постоянных затрат.

Затраты общие переменные – затраты, которые изменяются при изменении объема производства.

Затраты общие постоянные – затраты, которые не изменяются при изменении объема производства.

Затраты средние переменные – результат деления общих переменных затрат на количество единиц произведенной продукции.

Затраты упущенных возможностей (альтернативные) – потери от неиспользованных ресурсов в наилучшей из оставшихся альтернатив.

Издержки – денежное измерение суммы ресурсов, используемых с какой-либо целью.

Издержки обращения – расходы производителей и потребителей, связанные со сбытом и приобретением товаров. Различают дополнительные и чистые издержки обращения. *Дополнительные издержки обращения* – это затраты, связанные с продолжением процесса производства в сфере обращения (в том числе доставка, доработка, хранение, фасовка и др.). *Чистые издержки обращения* – это затраты, непосредственно связанные с куплей-продажей товаров.

Излишек собственных оборотных средств – образуется у торговых предприятий, размеры оборотных средств которых превышают постоянные минимальные потребности в ресурсах.

Износ – процесс постепенной и ожидаемой потери любым объектом функциональных качеств, связанных с его эксплуатацией и (или) моральным старением.

Износ основных фондов – 1) постепенная утрата ими первоначальной стоимости в результате перенесения ее на вновь созданный продукт (изготовленную продукцию или выполненную работу); 2) результат производственного потребления фондов в процессе эксплуатации или разрушительного воздействия природных факторов.

Имидж – репутация, общественная оценка деятельности предприятия, фирмы, формируемая у заказчиков, поставщиков, потребителей и т.п.

Иммобилизация оборотных средств – отвлечение оборотных средств из оборота торгового предприятия на затраты, не предусмотренные планом.

Инвестиции – это 1) долгосрочные вложения финансовых средств в различные виды экономической деятельности с целью сохранения и увеличения капитала. В целом инвестиции определяются как процесс, в ходе которого осуществляется преобразование ресурсов в затраты с учетом целевых установок инвесторов – получения дохода (эффекта); 2) денежные

средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты либо другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения иного положительного эффекта.

Инвестиционный проект – планируемая и осуществляемая система мероприятий по вложению капитала в создаваемые или модернизируемые материальные объекты, технологические процессы, а также в различные виды предпринимательской деятельности в целях ее сохранения и расширения.

Индекс доходности – показатель, позволяющий определить, сможет ли текущий доход от проекта покрыть капитальные вложения

Индекс конкурентоспособности – показатель рыночной экономики, отражающий динамику изменения потребительских свойств товара.

Индивидуальный предприниматель – физическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, глава крестьянского (фермерского) хозяйства.

Инжиниринговые фирмы – соединительное звено между научными исследованиями и разработками, с одной стороны, и между разработками и производством – с другой.

Инновации – нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использование этих новшеств в самых разных областях и сферах деятельности.

Инновационная деятельность – деятельность, направленная на коммерциализацию накопленных знаний, технологий и оборудования.

Инновационный потенциал – технико-экономические возможности торгового предприятия проектировать и производить новую конкурентоспособную продукцию, отвечающую требованиям рынка.

Инновационный процесс – совокупность состояний инновации, сменяющих друг друга в процессе преобразования начального состояния (например, предложенной маркетинговой, кадровой или технологической идеи новшества) в конечное состояние (поступившие в потребление, используемые и дающие эффект новые материалы, изделия, методы, технологии).

Интегральный эффект – показатель оценки эффективности инвестиционного проекта, представляющий собой положительную разницу между интегральными результатами и затратами за весь расчетный период с учетом приведения их к первому году осуществления капитальных вложений.

Интеллектуальная собственность – особая форма собственности, отражающая присвоение результатов интеллектуального труда, право собственности на которые принадлежит авторам, создавшим их.

Интервал поставки – период времени между плановыми очередными поставками товарно-материальных ценностей. При отклонении фактического периода времени (увеличении) поставки от планового создаются запасы (страховой запас, транспортный запас и т.п.).

Инфляционный риск – опасность возникновения потерь в результате роста цен.

Инфраструктура рынка – совокупность предприятий и организаций, обслуживающих рынок (биржа, торговый дом и т.п.).

Истекшие затраты – это средства (ресурсы), израсходованные в течение отчетного периода для получения доходов и потерявшие способность приносить доход в дальнейшем.

Кадры предприятия – совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав.

Калькулирование – система экономических расчетов себестоимости единицы отдельных видов продукции (работ, услуг).

Калькулирование полной себестоимости – традиционный для отечественного учета метод калькулирования, предусматривающий подразделение затрат на прямые и косвенные и подсчет полной себестоимости продукции, работ, услуг.

Калькулирование сокращенной (частичной) себестоимости – метод калькулирования, предполагающий включение в состав затрат только прямые затраты (производственные расходы).

Капитал – экономическая категория, стоимость, приносящая прибавочную стоимость. Процесс возрастания стоимости: деньги \square товар \square деньги.

Капиталоемкость – показатель, который определяет отношение основного капитала (ОФП) к произведенной в соответствующий период (год, квартал) продукции или ее части \rightarrow чистому доходу, прибыли, национальному доходу. Показатель, обратный капиталоотдаче.

Капиталоотдача – показатель, который характеризует эффективность использования капитальных вложений в экономику. Количественно является обратным показателем полной капиталоемкости.

Капитальные вложения – инвестиции в основной капитал (основные средства), в т.ч. затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

Картель – объединение, как правило, предприятий одной отрасли, предполагающее совместную коммерческую деятельность. Объединение

носит договорной характер и сохраняет хозяйственную, юридическую и финансовую самостоятельность предприятий.

Кафе – предприятие общественного питания по организации питания и (или без) отдыха потребителей с предоставлением ограниченного по сравнению с рестораном ассортимента продукции общественного питания, реализующее фирменные, заказные блюда, изделия и алкогольные и безалкогольные напитки.

Кафетерий – предприятие общественного питания, оборудованное буфетной или барной стойкой, реализующее с потреблением на месте горячие напитки из кофе, чая, прохладительные напитки, ограниченный ассортимент продукции общественного питания из полуфабрикатов высокой степени готовности, в том числе бутерброды, мучные булочные и кондитерские изделия, горячие блюда несложного изготовления, и покупные товары.

Качество – это совокупность свойств и характеристик изделия или услуги, относящихся к его способности выполнять установленные и предполагаемые потребности.

Качество торгового обслуживания – создание на конкретном торговом предприятии наиболее благоприятных условий для выбора и приобретения товаров населением и оказание предусмотренных услуг.

Квалификация – совокупность знаний и практических навыков, позволяющих выполнять работы определенной сложности. Характеризует степень овладения работниками той или иной профессией или специальностью.

Класс предприятия общественного питания – совокупность отличительных признаков предприятия конкретного типа, характеризующая качество предоставляемых услуг, уровень и условия обслуживания.

Классификация оборотных средств – распределение оборотных средств по качественно однородным группам.

Комиссионер – посредник, оказывающий на основе заключенного соглашения оплачиваемые услуги по купле-продаже товара на рынке.

Комиссионная торговля – розничная торговля, предполагающая продажу комиссионерами товаров, переданных им для реализации третьими лицами – комитентами, по договорам комиссии.

Коммерческая эффективность проекта – соотношение финансовых затрат и результатов, обеспечивающих требуемую норму доходности. Может рассчитываться как для проекта в целом, так и для отдельных участников с учетом их вкладов.

Коммерческое предприятие – юридическое лицо, работающее в условиях самофинансирования и преследующее своей целью получение прибыли.

Комплексные затраты – затраты, состоящие из нескольких элементов, например общепроизводственные расходы, в состав которых входит несколько видов одноэлементных расходов.

Конкурентоспособность продукции – совокупность технико-экономических показателей, которая оценивается интегральным показателем относительной конкурентоспособности товара.

Конкурентоспособность производства – оценка технико-экономических возможностей производства для обеспечения согласованности интересов производителя и потребителя.

Конкуренция – экономические условия реализации товаров, при которых возникает соперничество за рынки сбыта товаров с целью получения прибыли или других выгод.

Консалтинговая фирма – фирма, осуществляющая управленческое консультирование на коммерческих началах.

Консорциум – временное объединение организаций различных форм собственности и организационно-правовых форм для решения конкретных задач, осуществления крупных инвестиционных, научно-технических и других проектов в течение определенного периода времени.

Контроль – процесс выявления, оценки и информирования об отклонениях действительных значений от заданных или их совпадениях и результатах их анализа; надзор за исполнением управленческих воздействий, проверка соблюдения документов, регламентирующих деятельность торгового предприятия.

Контроль качества – оценка соответствия фактических эксплуатационных характеристик товара, определяющих пригодность его для потребления, с характеристиками, утвержденными техническими условиями, стандартами или требованиями заказчика.

Концерн – объединение самостоятельных предприятий, связанных между собой посредством системы участия, финансирования, патентно-лицензионных отношений, тесного производственного сотрудничества. Как правило, объединение производственного характера предприятий разных отраслей.

Косвенные затраты – расходы предприятия на производство и реализацию продукции, организацию производства и управления, которые не могут быть прямо отнесены на себестоимость отдельных видов изделий и распределяются между ними косвенным способом.

Косвенные расходы – это совокупность затрат предприятия, связанных с производством, которые нельзя или экономически не целесообразно отнести непосредственно на конкретные виды изделий.

Кофейня – предприятие общественного питания, специализирующееся на изготовлении и реализации с потреблением на месте широкого ассортимента горячих напитков из кофе, какао и чая, мучных блюд и мучных булочных и кондитерских изделий, кулинарной продукции из

полуфабрикатов высокой степени готовности в ограниченном ассортименте, а также алкогольных напитков и покупных товаров.

Коэффициент загрузки оборотных средств – сумма остатка оборотных средств, приходящегося на один рубль выручки от реализации.

Коэффициент интегрального использования оборудования – определяется как произведение коэффициентов экстенсивного и интенсивного использования оборудования и комплексно характеризует эксплуатацию его по времени и производительности (мощности).

Коэффициент интенсивного использования оборудования – характеризует уровень использования машин и оборудования по мощности и определяется как отношение фактической производительности оборудования к нормативной.

Коэффициент оборачиваемости – количество оборотов, совершаемых оборотными средствами за год (полугодие, квартал)

Коэффициент экстенсивного использования оборудования – характеризует уровень использования активной части основных фондов во времени и определяется как отношение фактического количества часов работы оборудования к количеству часов работы по норме.

Краткосрочный нижний предел цены – цена, способная покрыть только переменные издержки.

Кредит – 1) предоставление в долг товаров или денег; 2) включенная в смету сумма, в пределах которой разрешен расход на определенные цели; 3) доверие.

Кредит банковский – предоставление банком во временное пользование части собственного или привлеченного капитала. Осуществляется в форме выдачи ссуд, учета векселей и др. Формами кредита являются форфейтинг (кредитование внешнеэкономических операций в форме покупки у экспортера векселей, акцептованных импортером. В отличие от обычного учета векселей форфейтинг предполагает переход всех рисков по долговому обязательству к его покупателю – форфейтеру, в связи с чем последний требует предоставления гарантий банка-импортера), и факторинг (инкассирование дебиторской задолженности клиента с выплатой сумм счетов немедленно или по мере погашения задолженности).

Кредиторская задолженность – сумма долгов торгового предприятия юридическим или физическим лицам (кредиторам) в результате хозяйственных взаимоотношений с ними.

Лизинг – долгосрочная аренда машин и оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения. Одна из форм кредитования экспорта товаров длительного пользования. Арендная форма экспорта и машин создает экономические выгоды для обеих сторон, иногда с правом выкупа по истечении срока аренды.

Ликвидационная стоимость основных фондов – стоимость изношенных или снятых с эксплуатации отдельных объектов.

Ликвидность – 1) подвижность активов предприятий, банков, предполагающая возможность бесперебойной оплаты кредитно-финансовых обязательств и законных денежных требований; 2) легкость реализации, продажи, превращения материальных ценностей в наличные деньги.

Ликвидный – в деловой терминологии это слово означает относительную легкость, с которой те или иные активы могут быть превращены в деньги. Так, актив, ликвидный на 100%, выступает в качестве денег или их эквивалента. Предпочтение ликвидности определяет, какую часть сбережений люди сохраняют в денежной форме (другая часть сбережений может существовать в форме ценных бумаг, физических активов в менее ликвидной форме).

Лицензиар – физическое или юридическое лицо, передающее покупателю (лицензиату) за определенное вознаграждение свои авторские права на использование изобретения в пределах установленного срока.

Лицензиат – физическое или юридическое лицо, покупающее право на использование авторских изобретений, патентов и прочих технических решений.

Лицензия – разрешение на использование запатентованных авторских решений в течение установленного срока за определенную сумму вознаграждения.

Магазин кулинарии – предприятие общественного питания, имеющее собственное кулинарное производство и реализующее потребителям кулинарные изделия, полуфабрикаты, мучные булочные и кондитерские изделия и покупные продовольственные товары. Допускается организация кафетерия в торговом зале магазина кулинарии.

Маржа – 1) разница в настоящий момент между биржевой ценой товара и максимальным размером ссуды, которая может быть получена под этот товар; 2) разница между ценой, назначаемой продавцом, которая указывается в биржевом бюллетене, и ценой, предлагаемой покупателем; 3) скидка различным торговцам с установленных розничных цен; 4) колебание цены; 5) запас, уровень.

Маржинальные издержки – предельно высокие издержки, при которых предприятие становится убыточным.

Маржинальный доход (прибыль) – промежуточный результат деятельности предприятия как разница между выручкой и переменными затратами; максимальный доход (выручка), полученный в результате реализации дополнительной единицы произведенной продукции.

Материальное поощрение за труд – система мер, направленная на обеспечение материальной заинтересованности работников в достижении определенных результатов труда.

Менеджер – 1) специалист по управлению производством; 2) предприниматель; 3) наемный профессиональный управляющий.

Менеджмент – 1) управление производством; 2) совокупность принципов, методов, средств и форм управления производством с целью повышения эффективности производства и увеличения прибыли. Наибольшее внимание уделяется управлению персоналом, использованию принципа человеческих отношений, кадровой политике, а также организационной стороне управления.

Место возникновения затрат – структурные подразделения предприятия, в которых происходит первоначальное потребление ресурсов.

Метод планирования – способ воздействия, определяющий условия деятельности хозяйствующего субъекта для достижения наиболее эффективного результата.

Метод учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции – способ (прием) регистрации, сводки и обобщения в учетных регистрах данных о затратах на производство продукции и исчисления ее себестоимости (по всей продукции в целом, по видам продукции и единицам продукции).

Методика планирования – состав применяемых на том или ином предприятии методов, способов и приемов обоснования конкретных плановых показателей, а также содержание, форму, структуру и порядок разработки плана.

Методология планирования – совокупность теоретических выводов, общих закономерностей, научных принципов, экономических положений, современных требований рынка и признанных передовой практикой методов разработки планов.

Методы управления – способы воздействия на управление процессами и деятельностью предприятия в целом.

Методы ценообразования – способы формирования цен на продукцию, товары, работы, услуги.

Миссия – цель, для которой предприятие существует и которая должна быть выполнена в плановом периоде.

Моральный износ – износ, который происходит до наступления полного физического износа и проявляется в потере экономической эффективности и целесообразности использования основных фондов до истечения срока полного физического износа.

Накладные расходы – расходы, которые образуются в связи с организацией, обслуживанием производства и управлением им.

Налог – обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового

обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Налог на добавленную стоимость (НДС) – форма изъятия в бюджет части добавленной стоимости, создаваемой на всех стадиях производства и определяемой как разница между стоимостью материальных затрат, товаров, работ и услуг и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения.

Налог на прибыль – основная форма участия коммерческих и хозрасчетных предприятий и организаций в формировании государственных и местных бюджетов, финансирования расходов на развитие социальной сферы, народного хозяйства. Ставка налога на прибыль зависит от уровня рентабельности продукции.

Налоговая база – стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения.

Налоговая ставка – величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы.

Налоговые льготы – 1) полное или частичное освобождение от налогов субъекта в соответствии с действующим законодательством. Формы налоговых льгот разнообразны: снижение ставок налога на прибыль, установление скидок при образовании разнообразных фондов, возврат ранее уплаченных налогов (налоговые амнистии), налоговый кредит, отсрочка платежей налога, инвестиционные премии, которые рассчитываются как налог на прибыль фирм; 2) для предприятий – один из основных методов государственного регулирования экономики в целях обеспечения социальной защиты отдельных видов деятельности и групп населения.

Налогообложение – принудительное и безвозмездное взимание правительством или местными органами власти платежей (налогов) с физических лиц и организаций для финансирования расходов государства, а также в качестве средства проведения фискальной политики.

Налогоплательщик – физическое лицо или организация, на которое законом возложена обязанность уплачивать налоги.

Народнохозяйственная эффективность проекта – эффективность проекта с точки зрения интересов народного хозяйства в целом, а также для участвующих в осуществлении проекта регионов (субъектов РФ), отраслей, организаций.

Натуральные показатели – показатели, характеризующие величины явлений в присущей им натуральной форме. Измеряются в единицах, отражающих физическое состояние явлений.

Наценка – доход, получаемый снабженческой организацией за снабжение и сбыт продукции предприятия.

Ненормируемые оборотные средства – средства, не планируемые торговым предприятием: денежные средства на расчетных счетах, средства в расчетах, дебиторская задолженность, прочие активы.

Непланируемые затраты – затраты, которые не включены в план и отражаются только в фактической себестоимости продукции.

Нетто – 1) масса товара без упаковки; 2) чистая цена товара за вычетом скидок; 3) чистый доход за вычетом всех расходов. Используется в торговле, а также в других отраслях народного хозяйства.

Нетто-баланс – 1) во внешней торговле □□ равенство ввоза и вывоза; 2) в счетоводстве □ сальдовый баланс в отношении к оборотному балансу.

Неустойка (штраф, пеня) – определенная законом или денежным договором денежная сумма, которую одна сторона (должник) обязана уплатить другой стороне (кредитору) в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, в частности в случае просрочки исполнения. Недостаток собственных оборотных средств образуется у торговых предприятий, размеры оборотных средств которых ниже постоянных минимальных потребностей в ресурсах.

Номинальная заработная плата – сумма денег, которую получает работник за свой труд за определенный период времени.

Норма амортизации – размер амортизационных отчислений, выраженный в процентах от первоначальной стоимости соответствующих объектов основных средств.

Норма времени – время, отведенное на производство единицы продукции или выполнение определенной работы (в часах, минутах, секундах).

Норма времени обслуживания – необходимое и достаточное время на обслуживание единицы оборудования в течение определенного календарного периода (одной смены, месяца).

Норма выработки – количество продукции, которое должно быть произведено рабочим за единицу времени.

Норма дисконта – временно устанавливаемая процентная ставка на выплату дивидендов по акциям, депозитным вкладам, для определения суммы возврата кредита.

Норма обслуживания – количество единиц оборудования, производственных площадей и т.п., установленное для обслуживания одним или группой рабочих.

Норма расхода материальных ресурсов – максимальное количество сырья, топлива и т.д. на единицу продукции.

Норма численности – количество работников, установленное для обслуживания объекта или выполнения определенного объема работ.

Норматив оборотных средств – величина средств, необходимых для удовлетворения минимальной потребности торгового предприятия в тех

или иных нормируемых товарно-материальных ценностях и денежных средствах.

Нормативные калькуляции – составляют на основе действующих на начало месяца норм расхода сырья, материалов и других затрат (текущих норм затрат).

Нормативный метод учета затрат и калькулирования – характеризуется тем, что на предприятии по каждому виду изделия составляется предварительная нормативная калькуляция, т.е. калькуляция себестоимости, исчисленная по действующим на начало месяца нормам расхода материалов и трудовых затрат.

Нормативы экономические – показатели, отражающие зависимость, соотношение между элементами производственно-хозяйственной деятельности и используемые для регулирования экономических отношений в народном хозяйстве. Определяют общественные требования к затратам и результатам производства, их распределению и использованию. Формируются посредством установления обязательных для предприятий соотношений между отдельными экономическими показателями.

Нормирование запасов денежных средств – установление объема постоянно необходимых торговому предприятию денежных средств.

Нормирование оборотных средств – установление размера постоянно необходимых торговому предприятию оборотных средств для создания определенных запасов товарно-материальных ценностей и средств.

Нормирование оборотных средств в запасах товаров – установление размера постоянно необходимых торговому предприятию оборотных средств для создания определенных запасов товаров.

Нормирование труда – установление нормативных затрат труда в виде норм времени на выполнение определенных операций или в виде норм выработки, предусматривающих изготовление определенного количества изделий в единицу времени.

Нормируемые оборотные средства – средства, планируемые торговым предприятием и предназначенные для обеспечения бесперебойной реализации товаров: запасы товаров, денежные средства в кассе и в пути, тара, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, материалы для хозяйственных нужд, расходы будущих периодов.

Ноу-хау – результат интеллектуального труда, материализованный в научно-технических и конструктивных решениях, которые используются в технологических процессах и обеспечивают конкурентоспособность продукции и рост эффективности производства.

Обеспечение качества – все планируемые и систематически осуществляемые виды деятельности в рамках системы качества, а также дополнительные виды (если это требуется), необходимые для создания

достаточной уверенности в том, что объект будет выполнять требования, предъявляемые к качеству.

Оборачиваемость оборотных средств – показатель использования оборотных средств, отражающий количество оборотов, рассчитываемое как отношение себестоимости реализованной продукции к нормативу оборотных средств.

Оборачиваемость товарно-материальных ценностей – количество дней со дня покупки товарно-материальных запасов до их реализации.

Оборотные средства – совокупность материальных и денежных средств, необходимых для нормального функционирования производственного процесса и реализации продукции. Подразделяются на оборотные фонды и фонды обращения.

Оборотные фонды – материальные ценности и денежные средства, которые однократно участвуют в процессе реализации и стоимость которых целиком переносится на реализуемые товары: запасы топлива, упаковочных материалов, материалов для хозяйственных нужд, малоценных и быстроизнашивающихся предметов и др. Относительное высвобождение оборотных средств происходит в результате роста товарооборота и уменьшения потребности в дополнительных оборотных средствах.

Оборотный капитал – стоимостное выражение предметов труда, которые участвуют в процессе производства один раз, полностью переносят свою стоимость на себестоимость продукции, изменяют свою натурально-вещественную форму.

Общая структура предприятия – комплекс производственных подразделений и подразделений, обслуживающих работников, а также аппарат управления предприятием.

Общественное питание – вид деятельности, связанный с производством, переработкой, реализацией и организацией потребления продуктов питания и оказанием услуг населению.

Общественные и религиозные организации (объединения) – добровольные объединения граждан, в установленном законом порядке объединившихся на основе общности интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей.

Общество с дополнительной ответственностью – общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их долей, определенном уставом общества.

Общество с ограниченной ответственностью – общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск

убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей.

Объект калькулирования – отдельные изделия, группы изделий, полуфабрикаты, незавершенное производство, работы и услуги, себестоимость которых определяется.

Объект налогообложения – реализация товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, расход или иное обстоятельство, имеющее стоимостную, количественную или физическую характеристику, с наличием которого законодательство о налогах и сборах связывает возникновение у налогоплательщика обязанности по уплате налога.

Объект управления затратами – затраты организации, процесс их формирования и снижения.

Объект учета затрат – места их возникновения, виды или группы однородных продуктов.

Одноэлементные затраты – затраты, состоящие из одного элемента, – заработная плата, амортизация и др.

Окупаемость капитальных вложений с учетом дисконтирования – период, в течение которого авансированные капитальные вложения окупаются полученным доходом при расчетной норме дисконта.

Операционный бюджет – текущий, периодический бюджет – показывает планируемые операции на настоящий год для сегмента или отдельной функции организации.

Оплата труда – система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами.

Оптовая торговля – торговля крупными партиями товаров с последующей их перепродажей или профессиональным использованием (товары в результате оптового оборота в конечном потреблении не поступают).

Оптовая цена закупки – цена, по которой предприятия и организации-потребители оплачивают продукцию снабженческо-сбытовым (оптовым) организациям.

Оптовая цена отпускная – отпускная цена формируется на основе оптовой цены с учетом НДС (налога на добавленную стоимость) и акциза (на подакцизные товары)

Оптовая цена предприятия-изготовителя – цена изготовителя продукции, по которой предприятие реализует произведенную продукцию оптово-сбытовым организациям или другим предприятиям.

Оптовый товароборот – объем продажи товаров производителями или торговыми посредниками для дальнейшего использования в коммерческом обороте.

Организационная структура управления предприятием – упорядоченная совокупность служб, управляющих его деятельностью взаимосвязями и соподчинением.

Организационно-правовая форма предприятия – комплекс юридических, правовых и хозяйственных норм, определяющих характер, условия, способы формирования отношений между собственниками предприятия, а также между предприятием и внешними по отношению к нему субъектами хозяйственной деятельности и органами государственной власти.

Организация (предприятие) – субъект предпринимательской деятельности, который на свой риск осуществляет самостоятельную деятельность, направленную на систематическое извлечение прибыли от пользования имуществом, продажи товара, выполнения работ или оказания услуг, и который зарегистрирован в этом качестве в установленном эконо порядке.

Организация труда – совокупность мер, направленных на рациональное соединение труда работников со средствами производства в целях достижения высокой производительности труда и сохранения здоровья и работоспособности членов коллектива.

Организация учета затрат – система используемых предприятием бухгалтерских счетов и применяемые подходы к группировке издержек.

Основная заработная плата – оплата, начисляемая работникам за отработанное время, количество и качество выполненных работ: оплата по сдельным расценкам, тарифным ставкам, окладам, премии сдельщикам и повременщикам, доплаты в связи с отклонениями от нормальных условий работы, за работу в ночное время, за сверхурочные работы и т.п.

Основные непроизводственные фонды – находящиеся в ведении предприятий длительно существующие объекты непроизводственного назначения, ни прямо, ни косвенно не участвующие в создании продукции предприятия, а используемые в непроизводственной сфере (в жилищно-коммунальном хозяйстве, торговле, общественном питании, здравоохранении и т.д.).

Основные производственные фонды – средства труда, которые участвуют во многих производственных циклах, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на изготавливаемый продукт частями по мере их износа.

Основные расходы – все виды ресурсов (предметы труда в виде сырья, основных материалов, покупных полуфабрикатов; амортизация основных фондов; заработная плата основных производственных рабочих с начислениями в виде социальных отчислений и др.), потребление которых связано с выпуском продукции, оказанием услуг.

Основные фонды – совокупность производственных, материально-вещественных ценностей, которые действуют в процессе производства в

течение длительного периода времени, сохраняют при этом на протяжении всего периода натурально-вещественную форму и переносят их стоимость на продукцию по частям по мере износа в виде амортизационных отчислений.

Остаточная прибыль – это прибыль, зарабатываемая подразделением сверх минимально необходимой нормы прибыли, устанавливаемой администрацией компании.

Остаточная стоимость основных фондов – стоимость, которая рассчитывается путем вычета из первоначальной (восстановительной) стоимости суммы начисленной амортизации, т.е. стоимости износа; часть стоимости основных производственных средств (основного капитала), которая не перенесена на готовую продукцию.

Открытое акционерное общество – акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров.

Относительный уровень затрат – отношение издержек какого-либо функционального подразделения к соответствующим показателям конкурентов. Выражается индексом, который определяется как частное от деления издержек данного предприятия на средние издержки каждого из его конкурентов. Если индекс равен единице, то издержки данной компании или функционального подразделения совпадают с издержками ее (его) конкурентов; если индекс меньше единицы – издержки ниже; если больше, то конкуренты имеют преимущество. Анализ относительного уровня затрат можно проводить отдельно по каждой единице продукции, виду продукции и т.д. Используется при анализе конкуренции.

Отраслевая структура капитальных вложений – распределение капитальных вложений и соотношение по отраслям промышленности и народного хозяйства в целом.

Отчетность – это система взаимосвязанных показателей, характеризующих условия и результаты деятельности организации или входящих в ее состав структурных единиц (областей бизнеса) за определенный период времени.

Отчетные (фактические) калькуляции – составляются по данным бухгалтерского учета о фактических затратах на производство продукции и отражают фактическую себестоимость произведенной продукции, выполненных работ или оказанных услуг.

Оффшорные компании – иностранные компании, созданные специально для работы за рубежом.

Параметрические методы ценообразования – формализованные количественные зависимости между ценами и основными потребительскими свойствами продукции, входящей в параметрический ряд; основаны на учете технико-экономических параметров продукции и товаров.

Пассивная часть основных средств – создаст необходимые условия для бесперебойного протекания производственного процесса.

Первоначальная стоимость основных средств – стоимость, включающая затраты по их возведению (сооружению) или приобретению, включая расходы (затраты) по их доставке и установке, а также иные расходы (затраты), необходимые для доведения данного объекта до состояния готовности к эксплуатации по назначению.

Передел – совокупность технологических операций по выработке промежуточного продукта (полуфабриката) или готовой продукции (на последнем переделе).

Переменные затраты – затраты, которые изменяются в прямой пропорции по отношению к изменению объема производства (уровня деловой активности), но рассчитанные на единицу продукции, являются постоянными.

Переменный оборотный капитал – дополнительные текущие активы, требующиеся предприятию при возникновении различных непредвиденных обстоятельств, то есть это страховой запас предприятия.

Переоценка основных фондов – определение реальной стоимости основных фондов (основных средств) организаций.

Периодические затраты – издержки, размер которых зависит от длительности периода, к которому они относятся; не используются в расчетах себестоимости готовой продукции и носят непроизводственный характер.

Персонал предприятия – это 1) совокупность физических лиц, состоящих с организацией как юридическим лицом в отношениях, регулируемых трудовым договором (контрактом) и договорами гражданско-правового характера; 2) личный состав организации, включающий всех наемных работников, а также работающих собственников и совладельцев.

План – результат планирования, мотивированная модель действий, созданная на основе конъюнктурного прогноза экономической среды и поставленных целей.

Планирование – разработка и установление руководством предприятия системы количественных и качественных показателей его развития, определяющих темпы, пропорции и тенденции развития данного предприятия как в текущем периоде, так и на перспективу. Планирование может быть директивным и индикативным. *Директивное планирование* предполагает обязательный для исполнения характер утверждаемых показателей (госзаказ, лимиты). *Индикативное планирование* носит информационный, ориентирующий характер (контрольные цифры, экономические результаты).

Планирование бизнеса – определение целей и путей их достижения, посредством каких-либо намеченных и разработанных программ действий,

которые в процессе реализации могут корректироваться в соответствии с изменившимися обстоятельствами.

Планирование потребности в персонале – одно из важнейших направлений кадрового планирования, позволяющее установить на заданный период времени качественный и количественный состав персонала.

Планирование прироста норматива собственных оборотных средств – планомерное определение размера прироста норматива собственных оборотных средств.

Планируемые затраты – это затраты, рассчитанные на определенный объем производства и включаемые в себестоимость в соответствии с нормами, нормативами, лимитами и сметами.

Плановые калькуляции – определяют среднюю себестоимость продукции или выполненных работ на плановый период (год, квартал, месяц).

Повременная оплата труда – форма оплаты труда, при которой заработная плата начисляется работнику по установленной тарифной ставке или окладу за фактически отработанное на производстве время.

Показанный метод калькулирования – используется в индивидуальных и мелкосерийных производствах; объектом учета затрат и калькулирования является отдельный производственный заказ.

Показатели качества – количественные характеристики одного или нескольких свойств продукции, образующие качество и рассматриваемые применительно к определенным условиям ее создания и эксплуатации или потребления.

Показатель конкурентоспособности продукции – выражается отношением качества продукции к цене потребления.

Покупные товары – товары, которые реализуются в составе продукции общественного питания, не подвергаясь кулинарной обработке.

Полное товарищество – товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Полностью регулируемые затраты – затраты, отражающие четкую (функциональную) взаимосвязь между «входом»-«выходом» процесса производства (например, основные материалы).

Попередельный метод калькулирования – применяют в производствах с комплексным использованием сырья, а также в отраслях промышленности с массовым и крупносерийным производством. где обрабатываемое сырье и материалы проходят последовательно несколько фаз обработки (переделов).

Попроцессный метод калькулировании – применяется на предприятиях, характеризующихся массовым типом производства, непродолжительным производственным циклом, ограниченной номенклатурой выпускаемой продукции (оказываемых услуг), единой единицей измерения и калькулирования, полным отсутствием или незначительными размерами незавершенного производства.

Постоянные затраты – затраты, которые в сумме не изменяются при изменении уровня деловой активности организации.

Постоянный оборотный капитал – та часть оборотных средств, потребность в которых не меняется или меняется незначительно в течение всего производственного цикла, то есть это минимум текущих активов, необходимый для осуществления производственной деятельности.

Посылочная торговля – розничная торговля, осуществляемая по заказам, выполняемым путем почтовых отправлений.

Потенциал рынка – совокупность платежеспособных потребителей, имеющих намерение приобрести товар, представленный на рынке.

Потребительский кооператив – добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства в целях удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.

Предельные затраты и доходы – представляют собой дополнительные затраты и доходы в расчете на единицу продукции (товара).

Предпринимательская деятельность – самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, зарегистрированная в этом качестве в установленном законом порядке.

Предпринимательство – свободное экономическое хозяйствование в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательством), осуществляемое субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей и общества в товарах (работах, услугах) и получения прибыли (дохода), необходимых для саморазвития собственного дела и обеспечения финансовых обязательств перед бюджетами и другими хозяйствующими субъектами.

Предприятие быстрого обслуживания – предприятие общественного питания, реализующее узкий ассортимент блюд, изделий, напитков несложного изготовления, как правило, из полуфабрикатов высокой степени готовности, и обеспечивающее минимальные затраты времени на обслуживание потребителей.

Предприятие общественного питания – предприятие, предназначенное для производства, реализации и (или) организации потребления продукции общественного питания, включая кулинарную продукцию, мучные кондитерские и булочные изделия.

Премиальная система – совокупность элементов стимулирования труда, находящихся во взаимодействии и образующих целостный порядок выплаты премий, источниками которых являются прибыль и издержки.

Премия – это 1) один из видов поощрения сотрудников, который является оптимальным инструментом стимулирования труда; 2) денежная выплата работнику сверх заработной платы за достижение определенных результатов в труде.

Прибыль – конечный финансовый результат предпринимательской деятельности и в общем виде представляет собой разницу между ценой продукции и ее себестоимостью, а в целом по предприятию – разницу между совокупными доходами и совокупными расходами организации.

Приростные затраты – являются дополнительными и возникают в результате изготовления или продажи дополнительной партии продукции.

Прогнозирование – система количественных и качественных плановых изысканий, направленных на выявление возможного состояния и результатов деятельности предприятия в будущем.

Продуктовый баланс – форма планового документа, представляющего собой результаты расчета объема поступления необходимых продуктов на предприятие общественного питания для обеспечения его нормальной производственно-торговой деятельности.

Продукция общественного питания – полезный результат работы предприятия, выраженный в выпуске продуктов, прошедших кулинарную обработку, а также продуктов, не подвергавшихся обработке, для реализации населению и другим потребителям.

Продукция собственного производства – продукты, прошедшие термическую или холодную обработку и имеющие вид того или иного кулинарного изделия.

Производительность труда – показатель эффективности использования ресурсов труда в материальном производстве; определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, или затратами труда на единицу продукции (трудоемкость).

Производственная мощность предприятия – максимально возможный выпуск продукции (выполнение работ, оказание услуг) за единицу времени в натуральном (или условно-натуральном) выражении в установленных производственной программой номенклатуре и ассортименте при полном использовании производственного оборудования, применении передовой технологии современной организации производства и труда, обеспечении высокого качества продукции.

Производственная программа предприятия – развернутый план производства и реализации продукции, отражающий объем, номенклатуру, ассортимент продукции и устанавливаемый исходя из потребностей рынка.

Производственная структура предприятия – форма организации производственного процесса, находящая выражение в размере предприятия, числе и составе цехов и служб, их планировке, а также в числе, составе и планировке производственных участков и рабочих мест внутри цехов.

Производственные затраты – материализованные затраты, входящие в себестоимость продукции и состоящие из элементов: прямые материальные затраты; прямые затраты на оплату труда; общепроизводственные затраты.

Производственный кооператив (артель) – добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином **участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.**

Промышленный узел – группа предприятий и организаций, которые размещаются на смежных территориях и совместно используют производственную и социально-бытовую инфраструктуру, природные и другие ресурсы, создают общие производства межотраслевого и местного территориального значения, сохраняя при этом свою самостоятельность.

Пропускная способность предприятия – характеризуется количеством потребителей, обслуживаемых в единицу времени в период максимальной загрузки обеденного зала.

Профессиональный центр – временное объединение служащих корпорации – специалистов нескольких смежных отраслей науки и техники, а также управления производством и сбытом продукции для решения конкретной научно-технической или производственной задачи.

Профессия – особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков.

Процесс принятия управленческих решений – это процесс выбора курса действий из двух или более альтернатив в ходе достижения поставленной цели.

Прямые затраты – затраты, которые можно прямо и непосредственно отнести на определенный вид продукции или партию продукции.

Прямые материальные затраты – это материалы, которые становятся частью готовой продукции, их стоимость можно прямо и экономично относить на определенное изделие.

Прямые расходы на оплату труда – расходы по оплате рабочей силы, которые можно прямо и экономично отнести на определенный вид продукции.

Рабочее место – неделимое в организационном отношении (в данных конкретных условиях) звено производственного процесса, обслуживаемое одним или несколькими рабочими, предназначенное для выполнения

определенной операции, оснащенное соответствующим оборудованием и организационно-техническими средствами.

Развозная торговля – розничная торговля, осуществляемая вне стационарной розничной сети с использованием специализированных или специально оборудованных для торговли транспортных средств, а также мобильного оборудования, применяемого только в комплекте с транспортным средством.

Разносная торговля – розничная торговля, осуществляемая вне стационарной розничной сети путем непосредственного контакта продавца с покупателем на дому, в учреждениях, организациях, предприятиях, транспорте или на улице.

Расходы на освоение и подготовку производства – расходы, которые включают затраты на освоение новых предприятий, цехов, новых видов продукции и технологических процессов; на проектирование и конструирование, разработку технологического процесса изготовления нового изделия и т.п.

Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования – затраты, включающие следующие статьи: амортизация оборудования и транспортных средств для перемещения предметов труда, эксплуатация оборудования, текущий ремонт и т.п.

Расходы организации – 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).

Расчетная прибыль – прибыль, образуемая у предприятия после отчисления из балансовой прибыли сумм, предназначенных для выполнения обязательств перед бюджетом, банками, вышестоящими органами.

Реальная заработная плата – заработная плата, которая показывает, какое количество предметов потребления и услуг можно купить за номинальную заработную плату при данном уровне цен и тарифов, т.е. учитывает уровень инфляции.

Режим экономии – совокупность организационно-технических мероприятий, направленных на повышение эффективности производства путем рационального использования трудовых и материальных ресурсов производства, устранения сверхплановых простоев.

Резервное оборудование – часть парка установленного оборудования, находящегося в плановом ремонте или резерве.

Резервный фонд – фонд, который создается для погашения текущих выплат предприятия в случае, когда чистая прибыль не обеспечивает полного денежного оборота при расширении основных производственных и оборотных средств.

Резервы роста производительности труда – имеющиеся еще не используемые реальные возможности повышения производительности труда.

Релевантные затраты – затраты, отличающие одну альтернативу от другой.

Рентабельность – относительный показатель эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов.

Рентабельность активов – эффективность использования средств, инвестированных в активы в сочетании с абсолютным показателем прибыли.

Рентабельность продукции – отношение прибыли от реализации продукции к ее полной себестоимости, а также к себестоимости за вычетом прямых материальных затрат.

Рентабельность производства общая – отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств.

Рентабельность производства расчетная – отношение балансовой прибыли за вычетом платы за фонды, трудовые и природные ресурсы и платежей за банковский кредит к среднегодовой стоимости производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств.

Ресторан – предприятие общественного питания с широким ассортиментом блюд сложного изготовления, включая заказные и фирменные блюда и изделия; алкогольные, прохладительные, горячие и другие виды напитков, мучные кондитерские и булочные изделия, табачные изделия, покупные товары, с высоким уровнем обслуживания и, как правило, в сочетании с организацией отдыха и развлечений.

Реструктуризация – предполагает осуществление комплекса мероприятий по структурной перестройке организации в целях обеспечения более эффективного распределения и использования всех ресурсов в соответствии с выбранной стратегией ее развития.

Риск предпринимательский – опасность возникновения не предусмотренных проектным замыслом материальных и финансовых потерь, убытков в ходе проведения предпринимательской деятельности, осуществления сделок.

Розничная торговля – торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью (реализация товаров конечному потребителю, что является завершающим звеном движения товара в сфере обращения).

Розничная цена – цена, по которой товар реализуется в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям, она является

конечной; по этой цене товар выбывает из сферы обращения и потребляется в домашнем хозяйстве или в производстве.

Розничный товароборот – объем продажи товаров населению для личного, семейного, домашнего использования.

Рынок – система экономических отношений, складывающихся в сфере товарного производства в результате обращения и распределения товаров и услуг при купле-продаже.

Рыночная экономика – экономическая система, для которой главным условием развития хозяйства страны являются законы товарного производства, т.е. спрос, предложение, закон стоимости и т.п.

Рыночные методы ценообразования – группа методов ценообразования, ориентирующихся в процессе установления цены на конъюнктуру рынка; цены на товары и услуги устанавливаются в зависимости от спроса и предложения на данном рынке товаров и услуг.

Самофинансирование – принцип управления предприятием, при котором оно не только покрывает все затраты на простое воспроизводство из собственных источников, но и получает определенную сумму прибыли, необходимую и достаточную для финансирования затрат на развитие, техническое перевооружение и реконструкцию предприятий, осуществление комплекса мероприятий по социальному развитию коллектива.

Санация – система финансовых и кредитных мероприятий, направленных на улучшение финансового положения предприятий, находящихся под угрозой банкротства. Основные направления санации: выпуск новых акций или облигаций, отсрочка погашения ранее выпущенных и уменьшение процента по ним; предоставление правительственных субсидий и новых банковских кредитов, пролонгирование погашения ранее полученных ссуд; ликвидация предприятия и создание на его материально-технической базе нового; слияние с более мощной компанией или разделение на ряд мелких самостоятельных предприятий.

Санкция – условие, по которому в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения одной из сторон принятого ею обязательства другая сторона вправе потребовать возмещения в размере и форме, предусмотренных сделкой.

Сбор – обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

Сдельная оплата труда – форма оплаты, при которой заработок начисляется за фактическое количество произведенной продукции или

выполненный объем работ и услуг за определенный период времени. (Повременная оплата труда определяется в соответствии с тарифной ставкой и фактически отработанным временем).

Себестоимость – важный экономический показатель, отражающий результаты деятельности предприятия в области формирования затрат и аккумулирующий результаты использования всех производственных ресурсов.

Сектор рынка – часть рынка, на котором товарная политика предприятия формируется под влиянием вкусов и потребностей покупателей.

Сертификация – процедура подтверждения соответствия, посредством которой независимая от изготовителя (продавца, исполнителя) и потребителя (покупателя) организация удостоверяет в письменной форме, что продукция соответствует установленным требованиям.

Сертификация продукции – процесс получения сертификата, включающий в себя перечень определенных мероприятий, который дифференцируется в зависимости от сертифицируемой продукции.

Система «директ-костинг» – система, сущность которой состоит в том, что себестоимость учитывается и планируется только в части переменных затрат, распределяемых по носителям затрат. Постоянные расходы собираются на отдельном счете, в калькуляцию не включаются и периодически списываются на финансовые результаты (уменьшение выручки от продаж).

Система «стандарт-кост» – зарубежный аналог российского нормативного метода. В условиях данной системы стандарты рассчитываются не только для производственной себестоимости, но и для всех прочих факторов, влияющих на доходность.

Система бюджетирования – это система, включающая структуру бюджетов; процедуры формирования бюджетов; процессы согласования, утверждения и контроля за исполнением бюджетов.

Система качества – совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для осуществления общего руководства качеством.

Система оплаты труда – порядок оплаты труда работников предприятия, установленный на предприятии в соответствии с выбранной формой оплаты труда.

Система управления коммерческой деятельностью предприятия – система, ориентированная на рынок, означающая не только организацию взаимосвязанной структуры задействованных в ней процессов предприятия, но и их сочетание со всеми внешними факторами.

Слабо регулируемые (заданные) затраты – затраты, на величину которых невозможно воздействовать в краткосрочном периоде (например, затраты на строительство производственного корпуса).

Сложный процент – коэффициент, который используется для определения суммы возврата кредита и определения базы для начисления выплат по инвестициям, т.е. ставка остается неизменной, а базовая сумма инвестиции возрастает по схеме «процент на процент».

Собственные оборотные средства – сумма оборотных средств, финансируемых за счет собственного и долгосрочного заемного капитала предприятия.

Состав товарооборота – соотношение отдельных видов и форм товарооборота в общем его объеме.

Состав цены – набор элементов, выраженных в стоимостных единицах измерения.

Специальность – вид деятельности в пределах профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков.

Списочная численность работников – показатель численности работников списочного состава на определенную дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников.

Способы ведения бухгалтерского учета – способы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, погашения стоимости активов, организации документооборота, инвентаризации, применения счетов бухгалтерского учета, организации регистров бухгалтерского учета, обработки информации.

Спрос – экономическая категория, характерная для товарного производства и отражающая совокупную общественную потребность в различных товарах с учетом платежеспособности покупателей.

Среднегодовая стоимость основных фондов (средств) – показатель, отражающий изменение стоимости в течение года в результате ввода новых и выбытия физически изношенных и морально устаревших основных фондов.

Среднесписочная численность – численность работников в среднем за определенный период времени.

Срок окупаемости инвестиций – срок, за который можно возратить инвестированные в проект средства, т.е. это период времени начиная с которого первоначальные вложения и другие затраты, связанные с инвестиционным проектом, покрываются суммарными результатами от его осуществления.

Срок полезного использования – период, в течение которого использование объекта основных средств призвано приносить доход организации или служить для выполнения целей деятельности организации.

Структура цены – соотношение отдельных элементов цены, выраженное в процентах или в долях единицы.

Стандартизация – деятельность, направленная на достижение упорядочения в определённой области посредством установления положений для всеобщего и многократного применения в отношении реально существующих и потенциальных задач.

Статичный бюджет – бюджет, рассчитанный на один определённый уровень ожидаемых продаж или производства.

Столовая – предприятие общественного питания, общедоступное или обслуживающее определённый контингент потребителей, производящее и реализующее блюда и кулинарные изделия в соответствии с меню, различающимся по дням недели.

Стратегическое планирование – включает разработку и реализацию системы мер по осуществлению выбранных стратегий и достижению поставленных целей.

Стратегия – выбор компанией ключевых направлений своего развития, постановка глобальной цели с дальнейшей выработкой путей ее достижения.

Структура предприятия – это состав и соотношение его внутренних звеньев (цехов, участков, отделов, лабораторий и других подразделений), составляющих единый хозяйственный объект.

Структура рынка – основные характерные черты рынка: количество представленных на рынке товаропроизводителей и объем их продаж.

Структура себестоимости – доля текущих затрат по каждой калькуляционной статье в себестоимости единицы продукции или доля текущих затрат каждого элемента себестоимости в общей сумме текущих затрат на производство.

Тарифная система – совокупность ставок и окладов работников, устанавливающая определенные уровни и соотношения в оплате труда.

Территориальная структура капитальных вложений – распределение капитальных вложений и соотношение в общей совокупности по отдельным экономическим районам, областям, краям и республикам РФ.

Технико-экономические показатели – система плановых или учетных показателей, отражающих объемы производства в натуральном и стоимостном выражениях, использование материальных и трудовых ресурсов, средств производства, например стоимость товарной продукции, фондоотдача, выработка и т.п.

Техническое нормирование труда – процесс установления норм затрат рабочего времени в конкретных организационно-технических условиях.

Технологическая структура капитальных вложений – состав затрат на сооружение какого-либо объекта и их долю в общей сметной стоимости.

Технологический процесс – совокупность последовательно взаимосвязанных способов, приемов и трудовых операций, направленных на сохранение потребительских свойств товаров и ускорения доведения товаров до торговой сети и потребителей.

Тип предприятия общественного питания – предприятие с характерными условиями обслуживания, ассортиментом реализуемой продукции общественного питания и технической оснащенностью.

Товарищество на вере – (коммандитное товарищество) товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Товарная позиция – уровень конкурентоспособности товара, который частично или полностью соответствует требованиям потребителей и занимает определенное положение на товарном рынке.

Товарная политика предприятия – составная часть перспективного плана развития производства (бизнес-план), включающая предварительный выбор номенклатуры продукции и услуг, которая в дальнейшем должна быть включена в план производства.

Товарная структура товарооборота – соотношение отдельных товаров и товарных групп в общем объеме товарооборота.

Товарные запасы – количество товаров в денежном или натуральном выражении, находящихся на торговых предприятиях для обеспечения непрерывности торгового процесса.

Товарооборачиваемость – 1) показатель времени товарного обращения, средний товарный запас за какой-либо период, выраженный в днях товарооборота за этот же период; 2) среднее время, в течение которого товары находятся на предприятии с момента их закупки до момента реализации.

Товарооборот – объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период времени.

Товарооборот предприятия общественного питания – объем реализованной предприятием общественного питания продукции собственного производства и покупных товаров в стоимостном выражении.

Торги – состязательная форма закупки, при которой в интересах покупателя объявляется конкурс среди продавцов на продажу товара с определенными технико-экономическими показателями.

Торговая выручка – сумма денежных средств, полученная предприятиями розничной торговли и общественного питания от

реализации товаров населению и в порядке мелкого опта организациям, учреждениям, колхозам.

Торговая надбавка – элемент цены продавца, обеспечивающий ему возмещение затрат по продаже товара конечному потребителю и получение прибыли.

Торговая наценка – элемент цены продавца, обеспечивающий ему возмещение затрат по производству и продаже продукции собственного изготовления и получение прибыли.

Торговля – это связующее звено между производителем ресурсов – товаров и потребителем – покупателем, обеспечивающая производственную цепочку превращения «деньги-товар-деньги».

Точка безубыточности – уровень производства продукции, при котором выручка от реализации равна текущим затратам на ее изготовление.

Транснациональные корпорации – крупнейшие объединения, имеющие мобильную сеть филиалов и отделений в разных странах.

Трудовые ресурсы – трудоспособная часть населения, которая по возрасту и состоянию здоровья способна производить материальные и духовные блага, а также оказывать услуги.

Трудовые ресурсы фирмы – это численный профессионально-квалификационный состав занятых работников (кадров).

Трудоемкая продукция – продукция, производство которой связано с большими затратами труда.

Трудоемкость изделия – затраты рабочего времени на изготовление единицы изделия или единицы работ.

Удержания из заработной платы работника – изъятие части заработной платы, причитающейся работнику, в обеспечение требований к этому работнику либо со стороны работодателя, либо со стороны третьих лиц, осуществляемое в случаях, размерах и порядке, установленных ГК РФ и иными федеральными законами.

Улучшение качества – мероприятия, проводимые для повышения эффективности и результативности деятельности и процессов в целях получения выгоды как для организации, так и для ее потребителей.

Унитарное предприятие – коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.

Управление качеством – методы и виды деятельности оперативного характера, используемые для выполнения требований по качеству и направленные как на управление процессом, так и на устранение причин неудовлетворительного функционирования на всех этапах «петли качества» для достижения экономической эффективности.

Управленческая информация – количественные и качественные данные, необходимые руководителям для управления и принятия

управленческих решений, которые могут быть получены как из внутренних, так и из внешних источников организации.

Управленческое решение – результат анализа, прогнозирования, оптимизации, экономического обоснования и выбора альтернативы.

Уровень качества – относительная оценка качества, основанная на сравнении совокупности характеристик рассматриваемого изделия с базовыми, т.е. изделиями конкурентов, перспективных образцов, стандартов, опережающих стандартов и т.п.

Условно чистая продукция – вновь созданная стоимость, которая представляет собой разницу между стоимостью товарной продукции (в оптовых ценах предприятия) и материальными затратами, т.е. это сумма, включающая заработную плату, прибыль, амортизацию.

Услуги общественного питания – совокупность действий и/или результат деятельности предприятий и граждан предпринимателей, связанных или не связанных с продукцией общественного питания, направленных на удовлетворение потребностей населения в питании и проведении досуга и являющихся объектом купли-продажи.

Установленное оборудование – станки, машины и прочее оборудование, сданные в эксплуатацию и закрепленные на рабочем месте, а также оборудование, находящееся в ремонте, даже если оно временно демонтировано.

Участок – совокупность рабочих мест, на которых выполняется технологически однородная работа или различные операции по изготовлению одинаковой или однотипной продукции.

Учет – документальное оформление поступлений, приемки, реализации товаров и их движения в торговом предприятии.

Учет фактических затрат – это метод последовательного накопления данных о фактически произведенных затратах без отражения в учете данных об их величине по действующим нормам.

Учетная политика организации – принятая совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности.

Учреждение – организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично.

Факторы риска и неопределенности – факторы, которые учитываются в расчетах эффективности капитальных вложений при различных условиях реализации проекта.

Фактор времени – фактор, обеспечивающий при расчетах эффективности капитальных вложений приведение разновременности осуществления капитальных вложений к одному моменту времени.

Факторы предложения – факторы, влияющие на стоимость товара, представленного на рынке.

Факторы роста производительности труда – объективные условия, определяющие возможность повышения производительности труда

Физический износ – изменение механических, физических, химических и других свойств материальных объектов под воздействием процессов труда, сил природы и других факторов.

Финансирование – выделение денежных средств на социальные цели и программы, развитие народного хозяйства, производство продукции, научно-технический прогресс, строительство и реконструкцию предприятий, содержание бюджетных учреждений, проведение социально-культурных мероприятий и другие нужды. Источником финансирования служат собственные накопления предприятий (прибыль, амортизационные отчисления и пр.) и средства государственного бюджета.

Финансовая отчетность – совокупность форм отчетности, составленных на основании данных бухгалтерского учета.

Финансовая система – совокупность финансовых отношений, распределяющих финансовые ресурсы по различным субъектам.

Финансово-промышленная группа – совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании ФПГ в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности, расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест.

Финансовые отношения – отношения, возникающие в процессе производственно-хозяйственной деятельности организации и отражающие денежные потоки, связанные с инвестированием, кредитованием, налогообложением и т.д.

Финансовые ресурсы – денежные средства, формируемые при образовании предприятия и пополняемые в результате производственно-хозяйственной деятельности за счет реализации товаров, продукции, работ, услуг, а также путем привлечения внешних источников финансирования.

Финансовый бюджет – это план, в котором отражаются предлагаемые источники финансовых средств и направления их использования.

Финансовый механизм – система воздействия на финансовые отношения посредством финансовых рычагов, с помощью финансовых методов и заключающаяся в организации, планировании и стимулировании использования финансовых ресурсов.

Финансовый результат – разность между полученными организацией доходами и понесенными при этом расходами.

Финансы предприятий – система денежных отношений организации как совокупность денежных поступлений и выплат, возникающих в процессе ее функционирования.

Фирма – это обособленный технико-экономический и социальный комплекс, предназначенный для производства полезных для общества благ с целью получения прибыли; сложная экономическая система, объединяющая производственные и людские резервы, имеющая общие цели в достижении результатов производства. Фирмы, включающие в себя много предприятий, могут быть объединениями «горизонтального», «вертикального» типа или «конгломератами», *«Горизонтальный» тип* – все предприятия находятся на одной стадии производства (например, фирмы, владеющие широкой сетью магазинов в розничной торговле). *«Вертикальный» тип* – каждая компания владеет предприятиями на различных стадиях производственного процесса. Фирмы-«конгломераты» охватывают предприятия, которые оперируют во многих отраслях и на различных рынках.

Фонд – не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели.

Фонд оплаты труда – денежные затраты предприятия на оплату труда. Формируется за счет двух источников: а) издержек производства и обращения; б) прибыли предприятия.

Фондовооруженность труда – среднегодовая стоимость основных производственных фондов, приходящаяся на одного среднесписочного работника предприятия.

Фондоёмкость продукции – показатель, который используется для определения потребностей в основных производственных средствах. Рассчитывается как отношение среднегодовой стоимости основных производственных средств к стоимости произведенной продукции за определенный период.

Фондоотдача – обобщающий показатель, характеризующий использование основных производственных средств. Рассчитывается как отношение стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости основных производственных средств. Рост фондоотдачи отражает повышение эффективности использования основных производственных средств.

Фондорентабельность – показатель, характеризующий величину прибыли, приходящуюся на один рубль стоимости основных фондов и определяемая как отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных фондов.

Фонды обращения – составная часть оборотных средств, которая обслуживает сферу обращения и включает готовую продукцию на складе предприятия, товары, отгруженные и находящиеся в пути, денежные средства, находящиеся на расчетных счетах, в кассе, банке, а также в расчетах.

Формирование спроса – система организационно-экономических мероприятий маркетинговой службы предприятия по обеспечению сбыта готовой продукции.

Функции рынка – совокупность функций, выполняемых в процессе товарного обращения и удовлетворения спроса на товарно-материальные ценности и услуги.

Функциональные показатели качества – характеризуют свойства, определяющие функциональную пригодность продукции удовлетворять заданные потребности.

Хозяйственные общества – коммерческие организации с разделенным на доли учредителей уставным капиталом.

Хозяйственные товарищества – коммерческие организации с разделенным на вклады участников складочным капиталом.

Холдинг – компания или организация (корпорация), владеющая контрольными пакетами акций или долями в паях других компаний (предприятий), объединенных в единую структуру, и осуществляющая управление и контроль за их деятельностью.

Цена – денежное выражение стоимости товара; экономическая категория, позволяющая косвенно измерить затраченное на производство товара рабочее время. В условиях товарных отношений цена выступает как связующее звено между производителями и потребителями, т.е. является механизмом, обеспечивающим равновесие между спросом и предложением.

Цена рыночная – цена, по которой осуществляется купля продажа товаров на соответствующем рынке.

Ценовая политика – механизм или модель принятия решений о поведении предприятия на основных типах рынков для достижения поставленных целей хозяйственной деятельности.

Ценообразование – установление цен, процесс выбора окончательной цены в зависимости от себестоимости продукции, цен конкурентов, соотношения спроса и предложения и других факторов.

Цех – основная структурная единица предприятия, наделенная определенной производственной и хозяйственной самостоятельностью и выполняющая закрепленные за ней производственные функции.

Цикл – совокупность процессов, составляющих кругооборот в течение определенного промежутка времени.

Частично регулируемые (произвольные) затраты – затраты возникающие в результате решений, принимаемых руководителем

периодически; жесткая причинно-следственная связь между «входом» и «выходом» отсутствует (возможна корреляционная зависимость).

Чистая прибыль – прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты налогов и других платежей в бюджет, поступает в их полное распоряжение.

Чистая продукция – экономический показатель, отражающий результат хозяйственной деятельности, определяемый как разница между стоимостью валовой продукции и стоимостью материальных затрат, включая амортизацию. Иными словами – это заработная плата плюс прибыль.

Чистый дисконтированный доход – экономический показатель, используемый для выбора наиболее эффективного варианта инвестиционного проекта. Рассчитывается как разница текущих эффектов (прибыль или экономия) и затрат за весь расчетный период, приведенная к начальному году осуществления капитальных вложений, или как разница между интегральным результатом (прибыль или экономия) и интегральными затратами.

Экономическая эффективность – результативность осуществления капитальных вложений, которая определяется отношением результата (экономия, прибыль) к единовременным затратам; экономический эффект, приходящийся на один рубль инвестиций (капитальных вложений), обеспечивших этот эффект.

Экономически добавленная стоимость – разница между доходом, который компания заработала для держателей своих акций и облигаций, и доходом, который мог бы быть получен, если бы средства были инвестированы в другие компании при аналогичном уровне риска, т.е. вмененным доходом компании.

Экономический жизненный цикл продукта – процесс его создания, разработки, производства, эксплуатации, обращения и утилизации.

Экономический эффект – результат осуществления инвестиций (капитальных вложений), может выражаться в виде экономии от снижения себестоимости продукции, в приросте прибыли или национального дохода.

Экономия – система организационно-технических мероприятий, направленных на рациональное использование материальных, трудовых и денежных ресурсов в процессе производства товарно-материальных ценностей. Например, экономия по заработной плате, достигаемая в результате снижения трудоемкости.

Эффект экономический (годовой) – результат экономической деятельности, который рассчитывается по сравниваемым вариантам осуществления капитальных вложений и представляет собой разницу между приведенными затратами, скорректированными на годовой объем производства.

Эффективность труда предприятия – определяется количеством и качеством предоставляемых услуг, степенью удовлетворения спроса и обслуживания потребителей, скоростью их обслуживания, ростом прибыли на один рубль трудовых затрат, размерами доходов на одного работника, производительностью и фондовооруженностью труда. Эффективность труда определяет, таким образом, социально-экономический эффект результатов труда работников предприятия.

Эффективность управления предприятием – результативность управления деятельностью предприятия, которая является следствием способности менеджеров разрабатывать эффективные управленческие решения и добиваться достижения поставленных целей.

Юридическое лицо – организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Явочная численность – расчетное количество работников списочного состава, которые должны явиться на работу для выполнения производственного задания, включая находящихся в командировках.

Учебное издание

Е.А. Гнатышина, Д.Н. Корнеев, Ю.В. Лысенко,
П.Г. Рябчук, Н.Ю. Корнеева

ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ПРАВО

ISBN 978-5-93162-299-3

Протокол № 15, пункт 21, 2020 г.

Издательство ЗАО «Библиотека А. Миллера»

Подписано в печать 15.02.2020 г.

Формат 60×84 1/16. Объем 8,1 уч.-изд. л. (10,42 п.л.)

Тираж 1000 экз. Бумага типографская

Заказ №12

Отпечатано с готового оригинал-макета в типографии ЮУрГГПУ
454080, г. Челябинск, пр. Ленина, 69