

СЛОВНИК ДИСЦИПЛІНИ

- Аналіз «Витрати – Обсяг – Прибуток» (*Cost – Volume – Profit Analysis*)**
– операційний аналіз, який використовується в плануванні витрат і прибутку.
- Аналіз відхилень (*Variance Analysis*)**
– процес виявлення величини та причин відхилень фактичних показників від бюджетних.
- Асортимент продаж (*sales mix*)**
– для будь-якої організації, що постачає на ринок декілька продуктів, це є відносною часткою кожного з продуктів, що продається.
- Бенчмаркінг (*Benchmarking*)**
– системний підхід до виявлення діяльності з найбільшими можливостями для удосконалення. Він заснований на порівнянні результатів в організації з результатами інших аналогічних організацій, відомих своєю видатною продуктивністю.
- Бюджет (*Budget*)**
– бюджет (кошторис); кількісне і вартісне вираження плану на майбутній період (як правило, рік).
- Бюджет загальних і адміністративних витрат (*General and Administrative Expense Budget*)**
– деталізований план загальногосподарських витрат.
- Бюджет загальновиробничих витрат (*Factory Overhead Budget*)**
– містить загальновиробничі витрати, зібрані з усіх підрозділів з метою подальшого контролю та розрахунку нормативної ставки ОПП для розподілу на об'єкти калькулювання.
- Бюджет продаж (*Sales Budget*)**
– бюджет (кошторис) продаж у натуральних і вартісних одиницях. Відправна точка бюджетування.
- Бюджет прямої праці (*Labor Budget*)**
– бюджет (кошторис) трудових витрат у наміченому періоді.
- Бюджет нульовий (*Zero based budget*)**
– бюджетування на нульовій основі – метод бюджетування, за якого всі види діяльності, а також належні до них витрати і доходи цілком переглядаються щоразу в момент розробки бюджету на наступний період.
- Бюджетування методом прирощування (*Incremental budgeting*)**
– бюджетування методом збільшень, спадкоємне бюджетування – підхід до бюджетування, за умови якого бюджет наступного періоду розробляється на основі бюджетів попередніх шляхом внесення різних коректив з урахуванням досвіду минулих періодів та очікуваних змін на наступний період.
- Валова маржа (*Contribution Margin, Profit Margin*)**
– маржинальний прибуток або результат перевищення виручки над змінними витратами для рівня продаж в аналізованому періоді.
- Валовий прибуток (*Gross Income, Gross Profit*)**
– різниця між чистою виручкою (нетто) і собівартістю проданих товарів, продукції, робіт і послуг.
- Вимірник діяльності (*Activity Measure*)**
– база розподілу в системі калькуляції на основі видів діяльності, в ідеалі, показник, що вимірює величину фактора діяльності, який викликає витрати на діяльність.
- Витрати (*Expenses*)**
– зменшення чи інше витрачання активів або поява зобов'язань. Виникають як витрати облікового періоду в ході операційної діяльності. Відрізняються від випадкових втрат (*Losses*) або екстраординарних витрат (*Extraordinary Items*).
- Витрати діяльності (*Activity Cost Pool*)**
– витрати, що відносяться до одного виду діяльності в системі калькуляції на основі ABC підходу.
- Витрати на робочу силу (*Payroll Cost*)**
– повні витрати підприємства на одного працівника, що включають, як правило, заробітну плату до вирахувань, витрати на соціальне забезпечення та витрати підприємства на допомоги (пенсії).

Витрати на якість (*Quality Related Cost*)

- витрати на забезпечення і гарантію якості, а також зазнані втрати внаслідок невідповідності якості.

Витрати прямої праці (*Direct Labor Costs*)

- ті, що прямо і економічно можна віднести на готовий продукт.

Відхилення в ефективності використання прямої праці (*Direct Labor Efficiency Variance*)

- різниця фактичних і нормативних витрат праці в годинах, помножена на нормативну ставку оплати праці.

Відхилення в кількості прямих матеріалів (*Direct Materials Quantity Variance*)

- різниця між фактичним використаним і нормативною кількістю, помножена на нормативну ціну прямих матеріалів.

Відхилення в ціні на прямі матеріали (*Direct Materials Price Variance*)

- різниця між фактичною ціною і нормативною, помножена на фактично закуплену кількість матеріалів.

Відхилення у загальновиробничих витратах (*Overhead Volume Variance*)

- різниця фактичних і нормативних (бюджетних) ОВР за досягнутого рівня виробництва.

Гнучкий бюджет (*Flexible Budget*)

- бюджет (кошторис), розроблена для різних рівнів продаж (ділової активності). Інструмент планування та оперативного контролю виконання наміченого.

Головний або статичний бюджет (*Master Budget*)

- загальний бюджет (кошторис), що складається з операційного та фінансового бюджетів.

Діяльність (*Activity*)

- сукупність подій, яка викликає споживання накладних ресурсів.

Директ-костинг (*Direct Costing, Variable Costing*)

- система обліку і калькулювання собівартості одиниці продукції на основі змінних витрат.

Диференціальні витрати (*Differential Costs*)

- природні або такі, що знижуються, витрати по альтернативам.

Економічний розмір замовлення (*EOQ – economic order quantity*)

- мінімально необхідний рівень запасів, що є безпечним з огляду на підтримання безперервності виробничого процесу.

Загальновиробничі витрати (*Factory Overhead Costs, Manufacturing Overhead*)

- загальновиробничі витрати (допоміжні матеріали, амортизація, витрати на оплату праці ІТП та ін.)

Запаси готової продукції (*Finished Goods Inventory*)

- усі виробничі витрати на кінець звітної періоду, віднесені на повністю виготовлені, але не продані продукти.

Змінні витрати (*Variable Costs*)

- витрати, які змінюються пропорційно зміні обсягу продаж або рівня діяльності.

Змішані витрати (*Mixed Costs*)

- містять змінну і постійну частини витрат (наприклад, видатки на електроенергію, телефонні переговори).

Капітальне бюджетування (*Capital Budgeting*)

- процес планування витрат щодо зміни активів, грошові потоки від чого очікуються протягом терміну, що перевищує один рік.

Калькулювання (*Costing*)

- система економічних розрахунків собівартості одиниці окремих видів продукції, робіт або послуг.

Калькулювання за методом поглинання (*Absorption Costing*)

- система обліку повних витрат у собівартості продукції; система калькулювання витрат за обмеженою собівартістю, коли на одиницю продукту розподіляються тільки виробничі витрати (прямі матеріали, пряма праця та загальновиробничі витрати).

- Кінцеві запаси товарно-матеріальних цінностей (*Ending Inventory*)**
– запаси на кінець звітного періоду.
- Комерційні витрати (*Selling Expenses*)**
– витрати на реалізацію і просування продукту на ринку.
- Конверсійні витрати (*Conversion Costs*)**
– додані витрати або витрати на обробку, що включають пряму працю та загальновиробничі витрати.
- Контрольовані витрати (*Controllable Costs*)**
– витрати, що піддаються контролю і, відповідно, потрапляють під вплив керівника центру відповідальності.
- Ланцюжок цінності (*Value Chain*)**
– набір заходів, необхідних для проектування, розробки, виробництва, маркетингу, постачання товарів, а також надання клієнтам додаткових послуг.
- Маржинальний прибуток (*Contribution Margin*)**
– частина виручки, що доступна для відшкодування постійних витрат після того, як усі змінні витрати відшкодовано.
- Маржинальний запас міцності (*Safety Margin*)**
– різниця між фактичною (планованою) виручкою та виручкою в точці беззбитковості.
- Метод ЛІФО (*Last-in, First-out Method, LIFO*)**
– метод обліку витрат у запасах за цінами останніх закупівель, що включаються до собівартості проданих товарів, продукції, робіт і послуг. Знижує прибуток від продаж.
- Метод ФІФО (*First-in, First-out Method, FIFO*)**
– метод обліку витрат, за якого вартість запасів списується на реалізовану продукцію в тій послідовності, в якій вони купуються. Призводить до завищення прибутку від продаж; корисний при постановці обліку.
- Непрямі витрати (*Indirect Costs*)**
– частина витрат, що розподіляється штучним шляхом.
- Непрямі витрати на матеріали (*Indirect Materials*)**
– витрати, які належать до загальновиробничих витрат.
- Непрямі витрати на працю (*Indirect Labor*)**
– витрати, які належать до загальновиробничих витрат.
- Норматив робочого часу (*Direct Labor Time Standard*)**
– стандартна кількість годин, необхідна для виробництва одиниці або партії продукту.
- Нормативна ставка оплати прямої праці (*Direct Labor Rate Standard*)**
– нормативна (стандартна) вартість однієї години прямої праці, намічена в планованому періоді.
- Нормативна ціна прямих матеріалів (*Direct Materials Price Standard*)**
– проєктована вартість одиниці конкретного виду матеріалів у бюджеті.
- Нормативна кількість прямих матеріалів (*Direct Materials Quantity Standard*)**
– стандартна величина витрачання прямих матеріалів на одиницю продукту.
- Нормативні витрати (*Standard Costs*)**
– нормативні витрати на одиницю продукту. Використовуються в системі стандарт-кост. Поділяються на витрати прямих матеріалів, витрати прямої праці та загальновиробничі витрати.
- Облік і калькулювання витрат за видами діяльності (*Activity-based Costing*)**
– система розподілу витрат за ідентифікованими видами діяльності, що використовується як інструмент для визначення витрат та прибутковості продукту чи послуги, поширена переважно для підтримки стратегічних рішень, таких як ціноутворення, аутсорсингу та ідентифікації і вимірювання ініціатив щодо поліпшення процесів.
- Операційна або основна діяльність (*Operating Activities*)**
– основна, господарська діяльність, що формує чистий прибуток.
- Операційний прибуток або прибуток від основних операцій (*Operating Profit, Income from Operations*)**
– різниця валового прибутку та операційних (комерційних і управлінських) витрат.

Операційний леверидж (*Operating Leverage*)

- частка постійних витрат у загальних витратах підприємства на виробництво й реалізацію продукції (надання послуг).

Операційні витрати (*Operating Expenses*)

- витрати, пов'язані з основною діяльністю і що включають комерційні та управлінські видатки.

Пакетна діяльність (*Batch-level activities*)

- діяльність, яка повторюється кожного разу, коли партія продукції обробляється, незалежно від того, скільки одиниць у партії. Обсяг ресурсів, що при цьому споживається, залежить від кількості партій, а не від кількості одиниць у пакеті.

Періодичні витрати (*Period Costs, Period Expenses*)

- витрати, що списуються проти виручки за період (на весь обсяг продаж). Розподіляються на одиницю продукції, якщо калькулюється обмежена собівартість. У традиційному форматі звіту про прибутки включають комерційні та управлінські витрати.

Підхід з усередненням витрат на одиницю продукту в попроцесному калькулюванні (*Average Costing Approach*)

- розрахунок собівартості продукту виходить з припущення про те, що одиниці в початкових запасах були розпочаті і завершені протягом поточного періоду.

Поведінка витрат (*Cost Behavior*)

- зміна витрат у відповідь на зміну обсягу продажів чи іншого рівня діяльності (ділової активності).

Постійні витрати (*Fixed Costs*)

- витрати, що не змінюються в релевантному діапазоні продаж розглянутого періоду.

Постійні витрати виробництва (*Fixed Manufacturing Costs*)

- відносяться до виробництва і не змінюються з ростом або падінням обсягу діяльності.

Прибуток, доходи, виручка (*Earnings*)

- наприклад, прибуток до сплати відсотків і податку (*Earnings before Interest and Taxes*), дохід на акцію (*Earnings per Share*).

Приростний або інкрементальний аналіз (*Incremental Analysis*)

- аналіз релевантної інформації за відхиленнями в альтернативах.

Продуктова собівартість (*Product Cost*)

- витрати, які відносять на одиницю продукту. Традиційно включають прямі матеріали, пряму працю та загальновиробничі витрати.

Прямі витрати (*Direct Costs*)

- ті, які можна прямо і економічно віднести на продукт або сегмент (наприклад, прямі матеріали, пряму працю).

Прямі матеріали (*Direct Materials*)

- основні матеріали, прямо і економічно віднесені на одиницю продукту.

Рахунок-меморандум (*Memorandum-account*)

- додатковий фінансовий документ, який не є частиною діючих (робочих) рахунків підприємства і відноситься до особливих робіт або до випадків, коли діючі рахунки не придатні.

Релевантні витрати (*Relevant Costs*)

- витрати, що можуть бути змінені внаслідок прийняття управлінських рішень, тобто майбутні витрати. Точніше, це витрати, що відрізняють одну альтернативу від іншої.

Релевантна інформація (*Relevant Information*)

- доречна для прийняття управлінських рішень у певній ситуації і зараз; передбачувані майбутні дані, які різняться в альтернативних напрямках дій керівника.

Релевантний діапазон (*Relevant Range*)

- рівні ділової активності, у межах яких працює формула витрат, тобто справедливе припущення про поведінку витрат як змінних, так і постійних.

Розподіл витрат (*Cost Allocation*)

- віднесення тих чи інших витрат, наприклад, загальновиробничих витрат, на продукт, об'єкти витрат.

- Система калькулювання собівартості за замовленнями (*Job Order Cost System*)**
 – зазвичай використовується в індивідуальному і дрібносерійному виробництві продукції.
- Собівартість реалізованої продукції (*Cost of Goods Sold*)**
 – собівартість проданих товарів, продукції, робіт і послуг.
- Ставка витрат діяльності (*Activity Rate*)**
 – наперед визначена ставка накладних витрат у функціонально-вартісному аналізі. Кожна діяльність має свою ставку витрат, яка використовується, щоб розподілити накладні витрати на товари і послуги.
- Стратегія управлінського обліку (*Managerial Accounting Strategy*)**
 – представляє собою систему аналізу, прогнозування, планування та координації управлінських рішень, що визначають розвиток підприємства на тривалий період.
- Точка беззбитковості (*Break-Even-Point*)**
 – рівень ділової активності, за якого виручка дорівнює загальним витратам. Може бути обчислений у натуральних і вартісних одиницях.
- Трансферна ціна (*Transfer Price*)**
 – ціна, за якою продукти і послуги передаються з одного підрозділу або сегмента іншому.
- Умовні одиниці (*Equivalent Units*)**
 – умовні одиниці як міра виробництва за обліковий період часу, використовувани в поправочному калькулюванні.
- Управління на основі діяльності (*Activity-based management*)**
 – підхід до управління, який фокусується на управлінні діяльностями, як спосіб ліквідації відходів і скорочення затримок і дефектів.
- Управлінський облік (*Managerial Accounting*)**
 – процес ідентифікації, збору, обробки та надання аналітичної інформації про витрати і результати для прийняття рішень керівниками усіх рівнів. Система підтримки корпоративної стратегії.
- Управлінські витрати (*Administrative Expenses*)**
 – адміністративні та загальні витрати, пов'язані з функціонуванням бізнесу в цілому (оплата праці адміністрації, утримання офісу та ін.).
- Фіскальний рік (*Fiscal Year*)**
 – фінансовий звітний рік, який може не збігатися з календарним роком.
- Центр витрат (*Cost Center*)**
 – сегмент (підрозділ) організації, галузь діяльності, для яких доцільно враховувати накопичуються витрати. Центр відповідальності, в якому керівник контролює лише витрати.
- Центр відповідальності (*Responsibility center*)**
 – організаційна одиниця, сегмент, керівник якого відповідає за витрати (центр витрат), за доходи (виручку), витрати і прибуток (центр прибутку), витрати, прибуток і інвестиції (центр інвестицій).
- Центр доходів (*Revenue center*)**
 – центр, керівник якого відповідає за доходи і може контролювати і впливати на ціни та/або обсяг діяльності.
- Центр прибутку (*Profit center*)**
 – центр відповідальності, керівник якого відповідає за витрати і прибуток.
- Ціноутворення на основі витрат (*Cost-plus pricing*)**
 – традиційний спосіб встановлення ціни – метод ціноутворення, за якого ціна реалізації визначається на основі повної собівартості продукції шляхом додавання до неї певної частки прибутку (націнки); застосовується або в умовах відсутності необхідної інформації, або олігопольними фірмами. Синоніми: ціноутворення за принципом «витрати плюс», ціноутворення за принципом «собівартість плюс».
- Ціноутворення на основі чутливості ринку (*Market sensitive pricing*)**
 – метод встановлення ціни, за якого ціна реалізації визначається на основі даних про стан ринку та його чутливість до того чи іншого рівня цін.

Ціноутворення по сегментах (*Segmental pricing*)

- метод встановлення цін, за якого ціна реалізації одного товару або послуги визначається не однаковою для різних сегментів споживачів.

Ціна скіммінгу – «зняття піни» (*Price skimming*)

- цінова стратегія, в рамках якої спочатку встановлюється відносно висока ціна на продукт або послугу, яка згодом поступово знижується – варіант політики дискримінацій цін у часі.

Ціна проникнення (*Penetration pricing*)

- маркетингова стратегія, що використовується фірмами для залучення клієнтів до нового продукту або послуги: спочатку для нового продукту або послуги в ході їх первинного розміщення на ринку з метою залучення споживачів й захисту від конкурентів пропонується низька ціна.

Чиста виручка (*Sales, net*)

- чисті продажі.

