

Словарь экономиста



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.

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.

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.

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.

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).

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.

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.

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

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.

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.

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

Задолженность дебиторская — сумма денег, причитающихся предприятию, организации, учреждения 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.

Заработная плата:

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

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 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 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.

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

Инвестиции:

- 1) осуществление каких-либо проектов в настоящем с расчетом получить доходы в будущем;
- 2) экономические проекты, реализуемые в расчете на будущие доходы;

3) долгосрочные вложения средств (материальных и интеллектуальных ценностей) в производственную, предпринимательскую и другую деятельность с целью организации производства продукции, работ и услуг и получения прибыли (дохода) или других конечных результатов, повышения качества жизни и т.п.;

4) капитальные вложения в развитие производства или непроизводственную сферу.

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

Капитал — экономическая категория, стоимость, приносящая прибавочную стоимость. Процесс возрастания стоимости: деньги — товар — деньги.

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

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

Классификация оборотных средств — распределение оборотных средств по качественно однородным группам.

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.

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.

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).

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.

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.

Метод планирования — способ воздействия, определяющий условия деятельности хозяйствующего субъекта для достижения наиболее эффективного результата.

Налоги — обязательные платежи в государственный (местный) бюджет, производимые как частными лицами, так и предприятиями. Выступают как форма мобилизации финансовых ресурсов для содержания

государственного аппарата и оказания услуг населению. Отличительной чертой налогов, помимо их принудительного характера, является несоответствие между количеством оплаченных в порядке их взимания сумм и стоимостью услуг, которые получает налогоплательщик от государства.

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 хозяйственных 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. Принятые у нас ставки налогообложения прибыли не превышают действующие в развитых странах льготы, поощряющие деловую активность в отдельных сферах и регионах.

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.

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.

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.

Норматив оборотных средств — величина средств, необходимых для удовлетворения минимальной потребности торгового предприятия в тех или иных нормируемых товарно-материальных ценностях и денежных средствах.

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.

Оборачиваемость оборотных средств — продолжительность времени, в течение которого совершается кругооборот этих средств. Он начинается с момента оплаты торговым предприятием товарно-материальных ценностей и заканчивается поступлением выручки за реализованные товары.

Оборачиваемость товарно-материальных ценностей — количество дней со дня покупки товарно-материальных запасов до их реализации.

Оборотные средства — денежные средства, обслуживающие процесс продвижения товаров. Они вложены в 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.

Оплата труда — обязанность работодателя по выплате наемному работнику заработанных им средств за выполнение работы в соответствии с условиями трудового договора. Имеет денежную и неденежную формы.

Оптовый товарооборот — объем продажи товаров производителями или торговыми посредниками для дальнейшего использования в коммерческом обороте.

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.

План — результат планирования, мотивированная модель действий, созданная на основе конъюнктурного прогноза экономической среды и поставленных целей.

Планирование — процесс формирования целей, определения приоритетов, средств и методов их достижения. 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 прироста норматива собственных оборотных средств — планомерное определение размера прироста норматива собственных оборотных средств.

Покупные товары — товары, которые реализуются в составе продукции общественного питания, не подвергаясь кулинарной обработке.

Премиальная система — совокупность элементов стимулирования труда, находящихся во взаимодействии и образующих целостный порядок выплаты премий, источниками которых являются прибыль и издержки.

Прибыль — форма чистого дохода предприятия, обобщающий показатель его деятельности. Определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и затратами на производство.

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 — степень плодотворности (результативности) целесообразной деятельности работников в сфере услуг. Характеризуется экономическим эффектом затрат живого труда. Измеряется двумя показателями: выработкой и трудоёмкостью.

Производственная мощность — максимально возможный выпуск предприятием продукции определенного ассортимента в единицу времени.

Производственная программа — обоснованный план выпуска всех видов продукции собственного производства предприятием общественного питания.

Пропускная способность предприятия характеризуется количеством потребителей, обслуживаемых в единицу времени в период максимальной загрузки обеденного зала.

Расчетная прибыль — прибыль, образующаяся у предприятия после отчисления из балансовой прибыли сумм, предназначенных для выполнения обязательств перед бюджетом, банками, вышестоящими органами.

Рентабельность — показатель, характеризующий прибыльность (убыточность) производственной деятельности за определенный период времени. Различают *рентабельность производства* и *рентабельность продукции*.

Рентабельность продукции — это 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.

Риск предпринимательский — опасность возникновения не предусмотренных проектным замыслом материальных и финансовых потерь,

убытков в ходе проведения предпринимательской деятельности, осуществления сделок.

Розничный товарооборот — объем продажи товаров населению для личного, семейного, домашнего использования.

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.

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.).

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.

Тарифная система — совокупность ставок и окладов работников, устанавливающая определенные уровни и соотношения в оплате труда.

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 — стадия воспроизводственного процесса, связывающая производство и потребление. Товарооборот — основной показатель деятельности торговых предприятий.

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 возмещение затрат по продаже товаров и получение прибыли.

Торговая наценка — элемент цены продавца, обеспечивающий ему возмещение затрат по производству и продаже продукции собственного изготовления и получение прибыли.

Трудовые ресурсы фирмы — это численный профессионально-квалификационный состав занятых работников (кадров).

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.

Фирма — организация, которая владеет и ведет хозяйственную деятельность на II одном или нескольких предприятиях. 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 оплаты труда — денежные затраты предприятия на оплату труда. Сформируется за счет двух источников: а) издержек производства и обращения; б) прибыли предприятия.

Фонды обращения — материальные ценности и денежные средства, однократно участвующие в процессах реализации: товары, денежные средства в кассе, на счетах, денежные документы, дебиторская задолженность, расходы будущих периодов и др.

Чистая прибыль — прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты налогов и других платежей в бюджет. Поступает в их полное распоряжение.

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.