

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто нормативне регулювання витрат торговельних підприємств, їх суть та класифікацію за різними ознаками. Запропоновано застосовувати метод «директ-кост», розкрито його суть і переваги при використанні підприємствами торгівлі. Управління поточними витратами передбачає організацію обліку поточних витрат, їх аналіз, нормування, планування та контроль за використанням. Впровадження методу забезпечить підприємства оперативною інформацією для прийняття управлінських рішень; дає змогу прогнозувати поведінку витрат, приймати рішення щодо ціноутворення, наслідків закриття неприбуткового сегменту.

Ключові слова: витрати, управління, торговельне підприємство, директ-кост, маржинальний дохід.

G. Y. ILNITSKA-GYKAVCHUK, O. P. MAKAR

National University Lviv Polytechnic

MANAGEMENT OF COSTS OF TRADE ENTERPRISE

The aim of the research - to summarize types of costs of commercial enterprises and taking steps to improve the management of them. Disclosure of costs and their classification, development of proposals for the use of the system of "direct-cost" are an important task. Management of costs involves the organization of cost accounting, analysis, valuation, planning and control of their use. In the article the essence of costs, their classification by type of activity, economic elements, cost items and other characteristics are considered. To optimize costs at trade enterprises should be used method "direct-cost." There are simple "direct costing" and developed "direct costing". The advantages and disadvantages of this method are considered. The implementation of the method will provide the company with operational information for management decisions; makes it possible to predict the behavior of costs, make decisions on pricing, the effects of the closure of unprofitable segment. Thus, the application of the "direct-cost" for commercial enterprises will help optimize costs and improve enterprise performance.

Keywords: costs, management, trade enterprise, direct-cost, profit margin.

Постановка проблеми. Торгівля є однією з найбільш привабливих галузей економіки, оскільки забезпечує швидке повернення вкладених коштів і на неї припадає 12 % валового внутрішнього продукту. Сучасний ринок насичений товарами, тому перед підприємствами галузі є висока конкуренція і боротьба за розширення ринків збуту, збільшення прибутків. В свою чергу останнє можливе за рахунок зростання доходів та мінімізації витрат.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми управління витратами підприємств, зокрема і торгівлі, досліджували багато науковців, зокрема В. Бачинський, Ф. Бутинець, С. Голов, Л. Лігоненко, К. Лисенко, А. Мазаракі, В. Марцин, Б. Мізюка, Л. Нападовська, Л. Омелянович, Г. Партин, Н. Савицька, А. Турило, Н. Ушакова, Л. Фролова, Т. Футало, Ф. Хміль та ін.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення видів витрат торговельних підприємств за різними класифікаційними ознаками та розробка заходів щодо удосконалення управління ними.

Для досягнення поставленої цілі виникає потреба у дослідженні таких завдань:

- розкрити суть витрат та їх класифікацію;
- розкрити можливості застосування на підприємствах торгівлі системи «директ-кост».

Виклад основного матеріалу. Метою управління поточними витратами торговельних підприємств є оптимізація витрат з метою підвищення прибутковості підприємства. Слід зазначити, що на величину витрат впливають різноманітні фактори [1]: внутрішні та зовнішні.

До факторів внутрішнього середовища функціонування торгового підприємства, що визначають розмір і рівень його витрат, належать:

1. Обсяг товарообороту підприємства. Так, збільшення обсягу товарообороту викликає зростання загального розміру витрат обігу та зниження рівня умовно-постійних витрат, які обумовлюють і зниження рівня загальних витрат.

2. Склад товарообороту. Так, реалізація товарів великими партіями вимагає нижчих витрат на її здійснення, ніж при індивідуальному обслуговуванні покупців.

3. Асортиментна структура товарообороту. Зростання в складі товарообороту частки товарів з більш високим рівнем витратомісткості реалізації обумовлює зростання загального рівня витрат.

4. Умови товаропостачання торгового підприємства, які визначають транспортні витрати торговельного підприємства, витрати, пов'язані з формуванням і зберіганням товарних запасів.

5. Стан і ефективність використання основних фондів.

6. Стан і ефективність використання трудових ресурсів. Збільшення ефективності використання трудових ресурсів забезпечує зростання продуктивності праці і відповідно зниження витрат на оплату праці та відрахувань від неї.

7. Швидкість оборотності товарів. Збільшення продажу товарів веде до зниження товарних запасів, тобто витрат, пов'язаних з їх формуванням.

До факторів зовнішнього середовища відносять стан ринку виробництва, кон'юнктура споживчого ринку, стан економіки країни, механізм державного регулювання торгово-господарської діяльності.

Управління поточними витратами передбачає організацію обліку поточних витрат, що забезпечує необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень; аналіз поточних витрат, що дає змогу оцінити стан витрат та ефективність їх використання; нормування, планування та контроль за їх використанням.

Ефективна система управління витратами ґрунтується на дотриманні певних принципів. При цьому основними принципами управління витратами є [1]:

- системний характер організації та ведення системи управління витратами;
- відповідність системи обліку завданням управління витратами;
- аналіз і виявлення альтернативних шляхів досягнення мети;
- повнота і аналітичність інформації щодо рівня витрат;
- застосування ефективних методів зниження витрат;
- стимулювання і мотивація працівників до зниження витрат;
- оцінка і контроль результатів діяльності підрозділів;
- участь персоналу підприємства в процедурах системи управління витратами;
- мінімальної трудомісткості, що передбачає орієнтацію на досконалі методики, сучасні технічні засоби й відповідне програмне забезпечення.

Можна виділити такі функції в управлінні витратами: прогнозування, планування, нормування, організація, облік, регулювання, координація, калькулювання собівартості виробленої та реалізованої продукції, економічний аналіз, контроль, стимулювання зменшення витрат.

Сутність витрат і методологічні засади їх обліку відображені в положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». За стандартом витрати - це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за виключенням зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) [2].

Слід зазначити, що витрати торговельних підприємств регулюються також Методичними рекомендаціями з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності [3]. В цьому документі визначено термін «поточні витрати» - це грошове відбиття витрат живої та уречевленої праці на здійснення поточної торговельно-виробничої діяльності підприємства, що за натурально-речовим складом становлять спожиту частину матеріальних, нематеріальних, трудових та фінансових ресурсів.

У плануванні та обліку поточні витрати торговельної діяльності класифікують за видами діяльності, економічними елементами та статтями витрат.

Так, за видами діяльності поточні витрати підприємств торгівлі класифікуються за такими групами: витрати операційної діяльності; витрати фінансової діяльності; інші витрати звичайної діяльності; надзвичайні витрати. В свою чергу витрати операційної діяльності поділяють на [3]: витрати, які включають до собівартості реалізованих товарів; адміністративні витрати; витрати на збут; інші операційні витрати.

Витрати операційної діяльності за їх економічним змістом групують за економічними елементами та статтями витрат. Виділяють такі елементи витрат: матеріальні затрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація; інші операційні витрати. Щодо статей витрат, то вони характеризують склад використаних ресурсів залежно від напрямів діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна) та об'єкта витрат.

За періодами витрати торговельної діяльності поділяють на витрати поточного періоду та витрати майбутніх періодів [3].

За центрами відповідальності чи місцем виникнення витрати поділяють на витрати відділу, дільниці, служби, іншого структурного підрозділу підприємства.

За ступенем однорідності витрати поділяють на прості (одноелементні) та комплексні. Одноелементні витрати включають економічно однорідні витрати, які не поділяються на різні компоненти, незалежно від їх місця і цільового призначення (сировина, матеріали, паливо, енергія, заробітна плата тощо). Комплексні витрати складаються з декількох економічних елементів (загальновиробничі витрати, до яких входять практично всі економічні елементи).

За можливістю контролю в конкретному структурному підрозділі розрізняють контрольовані та неконтрольовані витрати в даному центрі відповідальності, а за принципами організації (управління) – витрати, що плануються, та позапланові витрати.

За ступенем залежності від зміни роздрібних цін витрати поділяються на залежні від зміни цін і незалежні. Залежно від якості торговельного обслуговування витрати поділяються на витрати, пов'язані з підвищенням якості торговельного обслуговування покупців та витрати, не пов'язані з підвищенням якості торговельного обслуговування покупців.

Одним із напрямів класифікації є поділ витрат на постійні і змінні. Так, змінні витрати - це витрати, величина яких змінюється зі зміною обсягів товарообігу. До них належать витрати підприємств торгівлі на сировину, паливо та енергію, на оплату праці торговельного персоналу та суми відрахувань на соціальні заходи, а також інші витрати. Відповідно, постійні витрати не залежать від товарообороту і включають витрати на освітлення, оренду, амортизацію устаткування тощо.

Для оптимізації витрат ми пропонуємо використовувати на підприємствах торгівлі метод «директ-кост», що дасть змогу визначити внесок кожного підрозділу в загальний фінансовий результат організації. Слід зазначити, що це система калькулювання собівартості продукції тільки на основі прямих (змінних) виробничих витрат.

Наведена система обліку включає такі методи: простий «директ-костинг» і розвинутий «директ-костинг». Простий «директ-костинг» базується на включенні до собівартості продукції лише змінних виробничих витрат, а розвинутий передбачає включення до собівартості всіх змінних витрат (виробничих, адміністративних, збутових, інших операційних).

Використовуючи даний метод, обчислюється показник маржинального доходу як різниця між виручкою від реалізації і змінними витратами [4]. Він показує, який внесок кожного центру відповідальності в загальний фінансовий результат організації. При цьому обчислюються наступні показники: виробничий маржинальний прибуток (дохід) як різниця між виручкою від реалізації продукції і змінними виробничими витратами; загальний маржинальний прибуток (дохід) як різниця між виробничим маржинальним прибутком (доходом) і невиробничими змінними витратами. Прибуток підприємства є різницею між загальним маржинальним доходом і постійними витратами.

Як уже зазначалося, різновидом системи є розвинутий «директ-костинг», що базується на понятті «напівмаржі» – різниці між маржинальним доходом та прямими постійними витратами [4]. З точки зору проф. Нападівської Л.В., поняття «напівмаржі» можна розглядати як перший крок наближення до поняття фінансового результату, яке характеризує відшкодування непрямих постійних витрат і одержання прибутку.

Система «директ-костинг» має ряд переваг перед системою повного розподілу витрат:

- відомості про собівартість, обсяг, прибутки, необхідні для цілей планування прибутку, завжди можна отримати з регулярної звітності;
- прибуток за певний період не змінюється під впливом постійних накладних витрат при зміні залишків запасів;
- звіти про витрати виробництва і доходи, складені за системою «директ-костинг», більшою мірою відповідають інтересам керівництва фірми, ніж складені за системою повного розподілу витрат між виробами;
- показники маржинального доходу дозволяють оперативно оцінити виробу;
- система «директ-костинг» оцінює запаси відповідно до поточних витрат, необхідних для виготовлення виробів.

Проте система «директ-костинг» має і певні недоліки:

- основні труднощі полягають у виділенні постійних витрат;
- для потреб довгострокового планування та інших потреб управління необхідно паралельно розподіляти постійні накладні витрати;
- при переході від системи повного розподілу витрат до системи «директ-костинг» виникають істотні проблеми у визначенні суми податку на прибуток;
- аналогічні труднощі виникають і під час оцінки запасів при складанні звітів для власників акцій.

Незважаючи на наведені недоліки, застосування основних положень системи директ-костинг торговельними підприємствами дає такі можливості: 1) забезпечує оперативною інформацією для прийняття управлінських рішень; 2) дає змогу прогнозувати поведінку витрат під впливом такого фактора як обсяг реалізації; 3) найбільшою мірою поєднує елементи обліку, аналізу, прогнозування; 4) отримана інформація дає змогу приймати рішення щодо ціноутворення, наслідків закриття неприбуткового сегменту (підрозділу, продукту); 5) змінюючи доходи, витрати, ціни, можна моделювати різні ситуації і визначати їх вплив на кінцеві результати діяльності підприємства, тобто проводити ситуаційний аналіз.

Висновки. Таким чином, розглянуто теоретичні основи витрат торговельних підприємств, їх класифікацію та управління ними. Застосування системи «директ-кост» на торговельних підприємствах дасть змогу оперативно приймати відповідні рішення, що дадуть змогу оптимізувати витрати та покращити результати діяльності підприємств.

Література

1. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства : підручник / А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакова, Л.О. Лігоненко. – К. : «Хрещатик», 1999. – 800 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318.
3. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності № 145 від 22.05.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uazakon.com/>
4. Нападівська Л. В. Управлінський облік / Нападівська Л. В. – К. : Книга, 2004. – 544 с.

References

1. Mazaraki A.A. Ekonomika torhovelnoho pidpriemstva: pidruchnyk / A.A. Mazaraki, N.M. Ushakova, L.O. Lihonenko. – K.: «Khreshchatyk», 1999. – 800 s. [in Ukrainian]

2. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 16 "Vytraty". Zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 31 hrudnia 1999 r. № 318. [in Ukrainian]
3. Metodichni rekomendatsii z formuvannia skladu vytrat ta poriadku yikh planuvannia v torhovelni diialnosti № 145 vid 22.05.2002 r. [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: <http://www.uazakon.com/>. [in Ukrainian]
4. Napadovska L. V. Upravlinskyi oblik / Napadovska L. V. – K.: Knyha, 2004. – 544 s. [in Ukrainian]

Надійшла 06.11.2014; рецензент: д. е. н. Римар М. В.