

– умови, за якими був проведений конкурс з приватизації ВАТ «Укртелеком», є за своєю суттю несправедливими, адже не були допущені до конкурсу провідні західноєвропейські інвестори;

– не проведений road-show негативно вплинув на ціну об'єкта, адже традиційна процедура проведення road-show підвищує конкуренцію та вартість об'єкта;

– не створений Фонд універсальних послуг, який би компенсував занижені тарифи на сільський зв'язок, також негативно вплинув на ціноутворення об'єкта;

– виникає питання, наскільки обґрунтована ціна 92,79% акцій монополіста «Укртелеком». У даному випадку вона має визначитися не лише ціною акцій на ринку, а й інтересом держави, адже стратегія розвитку ринку телекомунікацій і законодавча база в Україні знаходяться в хаотичному стані і перспективи не ясні. Велика частина ринкової вартості «Укртелекому» просто не підлягає оцінюванню. Наскільки розумно для держави продавати об'єкти соціальної сфери, які не беруть участі в технологічному процесі.

Факти вказують на те, що держава – неефективний менеджер, так і не навчилася управляти власними монополіями.

В роботі проаналізовані позитивні та негативні наслідки діяльності ВАТ «Укртелеком».

Таким чином, «Укртелеком» став другим за масштабами підприємством, проданим українською владою після продажу «Криворіжсталі» в 2005 році за 24,2 млрд. грн.

Література

1. «Про особливості приватизації відкритого акціонерного товариства «Укртелеком»: Закон України №1280-IV від 22.05.2003 // Відомості Верховної Ради. – 2003. – №37. – Ст. 300.

2. Статистичний щорічник України за 2010 рік. – К: Держкомстат України, 2010.

3. <http://finance.tochka.net/11325-edinstvennyy-pokupatel-ukrtelecoma-mozhet-pereprodat-kompaniyu/>

4. Бутусов Ю. «Зеркало недели. Україна» №8. – 04 марта 2011.

5. Офіційний сайт ВАТ «Укртелеком» / www.ukrtelecom.ua

6. Економічна правда / Укртелеком: правда та вигадка <http://epi.vda.com.ua/publications/2010/03/1/228386/>

7. http://www.ukrrudprom.ua/digest/Georgy_Dzekon_Hoch_golim_vistupt_na_stsen_tse_ne_pdvishchit_tsn.html

Н.Л. ОЛЕХ,
аспірантка, Європейський університет

Особливості підходів до управління витратами на промислових підприємствах

У статті викладено результати досліджень у сфері управління витратами підприємств, запропоновано перспективну методику управління, спрямовану на скорочення невиправданих витрат і втрат, зокрема: оптимізації рівня запасів, упровадження процедур контролю якості, оптимізації виробничого циклу.

Ключові слова: методи обліку й калькулювання нормативних витрат «стандарт-кост», змінних витрат «директ-кост», систему обліку й контролю витрат за центрами відповідальності, функціонально-вартісний аналіз, витрати.

В статье изложены результаты исследований в сфере управления расходами предприятий, предложена перспективная методика управления, направленная на сокращение неоправданных расходов и потерь, в частности оптимизации уровня запасов, внедрения процедур контроля качества, оптимизации производственного цикла.

Ключевые слова: методы учета и калькулирования нормативных расходов «стандарт-кост», переменных расходов «директ-кост», система учета и контроля расходов по центрам ответственности, функционально-стоимостный анализ, расходы.

In the article the results of researches are expounded in the field of management of enterprises charges, the perspective method of management, directed on the cutback of the unjustified

spending and losses, is offered, in particular: optimization of level of supplies, introduction of procedures of control of quality, optimization of production cycle.

Keywords are methods of account and calculation of normative charges «standard-cost», variable charges of «direct-cost», system of account and control of charges after the centers of responsibility, functionally cost analysis, charges.

Постановка проблеми. Проблеми плавного й стрибкоподібного зростання витрат не нові для економіки держави. Вивчення цього питання привернуло увагу багатьох як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників. Їхні дослідження зосереджено на вдосконаленні методів нормування, обліку й калькулювання витрат на виготовлення продукції та організації їхнього аналізу й бюджетування.

Необхідність поліпшення інформаційного забезпечення управління підприємством за умов нестабільного та конкурентного ринкового середовища в середині ХХ століття спричинила в економічно розвинених країнах світу формування системи управлінського обліку, яка призначена для збирання, вимірювання, оцінювання, інтерпретації та передавання економічної інформації менеджерам різних рівнів управління з метою планування, аналізу й контролювання витрат, доходів і фінансових результатів підприємств та прийняття ефективних управлінських рішень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. За кілька десятиліть розвитку управлінського обліку було сформульовано

його основні концепції, моделі та методи, зокрема методи обліку й калькулювання нормативних витрат «стандарт-кост», змінних витрат «директ-кост», систему обліку й контролю витрат за центрами відповідальності тощо. Одним з найважливіших досягнень цього часу стало перенесення акцентів з методів обліку, розподілу та калькулювання витрат на методи їхнього управлінського аналізу. Практичне застосування розроблених методів обліку, калькулювання, нормування та бюджетування витрат і диференціального аналізу облікової інформації у процесі прийняття управлінських рішень дало змогу точніше визначати й оцінювати витрати та фінансові результати під час здійснення окремих господарських операцій і процесів на підприємстві (формування запасів, виготовлення продукції на основному та допоміжному виробництві, управління підприємством, маркетингові дослідження ринку збуду тощо). При цьому головним чинником, від якого залежать витрати підприємства, прийнято вважати обсяг його діяльності (обсяг виробництва та реалізації продукції), а головним завданням управління витратами – їхню мінімізацію задля досягнення максимальних фінансових результатів.

Метою статті є аналіз особливостей підходів до управління витратами на промислових підприємствах визначення перспективного підходу до управління витратами машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Основними базовими концепціями управління витратами є: концепція витратоутворюючих факторів; концепція доданої вартості; концепція ланцюжка цінностей; концепція альтернативності витрат; концепція трансакційних витрат; концепція ABC; концепція стратегічного позиціонування.

Концепція витратоутворюючих факторів є традиційною для більшості видів підприємницької діяльності. Форму концепції ця практика знайшла у 80-х роках ХХ століття. В основі концепції функціональні (операційні) і структурні витратоутворюючі фактори [4, с. 27–29].

Функціональні (операційні) фактори, пов'язані зі здатністю компанії успішно функціонувати. Серед функціональних факторів: усі види внутрішніх ресурсів (потужностей) і ефективність їх використання, а також залученість робочої сили у процес постійного удосконалення, комплексне управління якістю, раціональність планування, конфігурація проекту (розрахунку), використання зв'язків із постачальниками, замовниками у контексті ланцюжка витрат фірми. Функціональні фактори порівнюються пропорційно з показниками діяльності компанії. Серед структурних факторів: масштаб діяльності й об'єм інвестицій, горизонтальна й вертикальна інтеграція, крива досвіду суб'єкта господарювання, технології, використовувані на кожній стадії ланцюжка витрат, складність, обумовлена широтою асортименту виробів і послуг. Кожний з цих факторів має на увазі вибір компанії, що керує собівартістю. При деяких припущеннях можливе визначення впливу на витрати кожного такого фактора. Структурні фактори не порівнюються пропорційно з показниками діяльності компанії.

Дотепер у практичній сфері розглядається головним чином залежність поведінки витрат від функціональних (операцій-

них) факторів. Це багато у чому пояснюється консервативністю облікових систем, що формують інформаційну базу управління витратами, і прихильністю аналітиків до традиційних методів фінансових оцінок. Однак у практиці консалтингу в останні роки спостерігається зростання інтересу в напрямі структурних витратоутворюючих факторів. Ефект оптимізації в даному випадку досягається не в результаті зміни складу витрат, а за рахунок раціоналізації використання внутрішньогосподарських ресурсів, підвищення їх оборотності.

Концепція доданої вартості також широко поширена у західній теорії та практиці. Поряд із викладеною вище концепцією вона представляє сучасну традиційну парадигму управління витратами. У рамках концепції доданої вартості складові витрат розглядаються на усіх стадіях додавання вартості, починаючи з закупівель сировини і матеріалів і закінчуючи реалізацією власної продукції, робіт і послуг. Ключовим моментом такого підходу до управління витратами є максимізація різниці (доданої вартості) між закупівлями й реалізацією, відповідно зі сфери уваги аналітиків випадає велика частина матеріальних витрат, що не маловажне для матеріалоемних галузей. Такий підхід звужує сферу впливу операційних витрат на витрати, і аналітичні оцінки з цих позицій навряд чи можуть бути вичерпними у матеріалоемних видах діяльності. Що ж стосується нематеріалоемних робіт і послуг, то підхід до аналізу поведінки витрат із позиції концепції доданої вартості може бути цілком виправданим.

Концепція ланцюжка цінностей уперше була сформульована М. Портером. Концепція виходить із необхідності виходу за межі фірми для ефективного управління витратами і переносить акцент в аналізі витрат на процеси, що відбуваються за межами фірми. На думку автора, яка підтримується також Дж. Шанком і В. Говіндараджаном [4, с. 20–24], управління витратами на основі доданої вартості, з одного боку, починається занадто пізно і не дозволяє використовувати у своїх інтересах зв'язки з постачальниками, тому що багато управлінських рішень можуть бути зведені на «нінацо» через їх непогодженість із ланцюжком цінностей постачальників; з іншого боку, закінчується занадто рано й опускає всі можливості використання зв'язків із клієнтами, тому що для успішного позиціонування на ринку необхідно враховувати не тільки власні витрати, але і витрати споживача після покупки товару чи одержання послуги.

Побудувавши загальний ланцюжок цінностей для підприємства, можна оцінити рівень внеску окремих видів підприємницької діяльності у створення цінності кінцевого продукту та проаналізувати пов'язані з цими видами діяльності витрати, доходи й економічні результати. Формування моделі стратегічного управління витратами треба розпочинати з уточнення суті місії та стратегічної мети діяльності підприємства, побудови загального ланцюжка цінностей і дослідження складу й характеру впливу на кожен елемент цього ланцюжка факторів навколишнього підприємницького середовища.

При побудові стратегічної моделі формування цінностей основна увага має бути зосереджена на процесах, що відбуваються за межами підприємства, а кожен діловий партнер має розгля-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

датися як окремий елемент у загальному ланцюжку формування цінностей. Здійснюючи аналіз загального ланцюжка цінностей, важливо не лише оцінити внесок окремих видів діяльності у формування цінності кінцевого продукту, а й дослідити причинно-наслідкові зв'язки між окремими елементами ланцюжка та факторами навколишнього ринкового середовища.

Концепція ланцюжка цінностей, таким чином, ґрунтується на розширювальному підході до формування й управління витратами і пропонує враховувати витратоутворюючі механізми по всьому ланцюжку цінностей у рамках погодженого набору видів діяльності, починаючи від вихідних джерел сировини і, закінчуючи готовою продукцією чи послугами, отриманими кінцевими користувачами. У цій концепції є очевидне раціональне зерно, однак пропонувані в ній підходи до управління витратами важкорезалізовані у вітчизняному господарському середовищі через відсутність необхідної інформації.

Концепція альтернативності витрат [3], чи витрат пропущених можливостей, ґрунтується на тому, що будь-яке фінансове рішення приймається у результаті порівняння альтернативних витрат, і практична реалізація всякого управлінського рішення в цьому випадку пов'язана з відмовленням від якогось альтернативного варіанта.

Дія даної концепції поширюється:

- на поточні операційні витрати, наприклад здійснити доставку власним транспортом чи скористатися послугами спеціалізованих структур;

- на прийняття фінансових рішень поточного характеру, наприклад щодо управління дебіторською заборгованістю: дебіторська заборгованість рівносильна омертвінню оборотних коштів; альтернативою цьому могло б бути депонування коштів у банку й одержання відсотків по депозитах чи придбання короткострокових фінансових активів; однак багато компаній змушені підтримувати певний рівень дебіторської заборгованості, надаючи покупцям право розстрочки платежів і стимулюючи прискорення оплати за товари, роботи і послуги, продані у кредит, цінними знижками для підтримки свого збутового ринку;

- на організацію внутрішнього управління, зокрема на створення системи управлінського контролю; будь-яка система контролю пов'язана з витратами, яких у принципі можна уникнути; з іншого боку, відсутність систематизованого контролю може призвести до набагато більших утрат;

- на прийняття і проведення інвестиційних рішень, наприклад при оцінці варіантів можливого вкладення капіталу.

Концепція трансакційних витрат. Концептуально трансакційні витрати визрівали у 30-х роках ХХ ст. у рамках «нового інституціоналізму». Як самостійна тема проблематика трансакційних витрат заявляє про себе у 60–70-х роках у США і Західній Європі і пов'язана насамперед з іменами двох економістів – Р. Коуза й О. Вільямсона [9].

У вітчизняній економічній літературі ця проблема зачіпається, головним чином, із 90-х років ХХ ст. У другій половині 90-х років у роботах таких авторів, як В. Кокорев, Р. Капелюшніков, В. Курченков і В. Радаєв проблематика трансакційних витрат розгляда-

ється системно, а витрати, що мають природу трансакційних витрат, трактуються як економічна категорія. Причому якщо спочатку трансакційні витрати згадувалися в економічних дослідженнях, присвячених підприємству, побічно, оскільки не зауважувати їх було просто неможливо, то в останні роки вони все частіше виступають як самостійний предмет досліджень.

Доктриним зерном концепції є той факт, що у будь-якій економіці є два види витрат: виробничі (операційні) і трансакційні. Базовою одиницею в теорії трансакційних витрат визнається акт економічної взаємодії, угода, трансакція. Категорія трансакції розуміється гранично широко і використовується для позначення обміну товарами, юридичними зобов'язаннями, угодами короткострокового й довгострокового характеру, що вимагають детального документального оформлення і припускають просте взаєморозуміння сторін. Витрати і втрати, якими може супроводжуватися така взаємодія, одержали назву трансакційних витрат.

Концепція трансакційних витрат є предметом підвищених інтересів українських економістів в останні роки. Однак облік їх в управлінні витратами у вітчизняних організаціях надзвичайно проблематичний: по-перше, через високу частку подібних витрат, що носять нелегальний характер; по-друге, через труднощі їх виділення із сукупності легальних витрат, тому що вітчизняними регулятивами бухгалтерського обліку таке поняття, як трансакційні витрати, не передбачено.

Концепція АВС формалізує облік і аналіз витрат по видах діяльності у частині розподілу накладних витрат на конкретні товари, роботи й послуги. В основі концепції АВС лежить економічний розрахунок реальної собівартості продукції, робіт, послуг, що не потребує обов'язкового відображення даних у рамках головної книги. Найбільш ефективно концепція АВС реалізується у тих випадках, коли з накладних витрат виділяються витрати стратегічного характеру (дослідження й розробки, маркетинг і поширення), і витрати розглядаються в повному обсязі в найширшому змісті слова, незалежно від того, наскільки точно вони оцінені у виробничому сегменті поточного ланцюжка цінностей.

Концепція стратегічного позиціонування була заявлена у 90-х роках відомими у США експертами зі стратегічного використання інформації про витрати Дж. Шанком і В. Говіндараджаном [204, с. 26]. Автори по-новому розставляють акценти у бухгалтерському й управлінському обліку і застосовують інформацію про витрати до розробки стратегії компанії на шляху до досягнення конкурентних переваг. Ключовою ідеєю концепції є включення у сферу управлінського обліку й аналізу витрат докладної інформації про стратегічний розвиток компанії, галузі й економіки в цілому. Традиційно облік і аналіз витрат розглядаються з позиції оцінки відбитих у бухгалтерському обліку господарських операцій, здійснених у результаті альтернативних управлінських рішень. Однак облік не є самоціллю, а служить засобом для досягнення успіху в бізнесі. Тому оцінку прийнятим у компанії системі та методології обліку варто давати з позиції їх відповідності чи невідповідності прийнятій стратегії розвитку.

Перераховані концепції управління витратами, як видно, не однорідні. Одні концепції (функціональні витратоутворюючі чин-

ники, додана вартість) ґрунтуються на облікових характеристиках витрат і стосуються бухгалтерської сторони управління витратами. Інші концепції (структурні витратоутворюючі чинники, ланцюжок цінностей, ABC, стратегічне позионування) розглядають витрати як об'єкт управління не стільки в обліковому, скільки в економічному плані.

Відомо, що компанія може витримувати конкуренцію або підтримуючи низькі витрати, або пропонуючи переважаючу конкурентів продукцію, послуги. Ці дві принципово різні стратегії повинні становити інтерес не тільки в рамках стратегічного менеджменту, вони припускають різні перспективи аналізу витрат і управління витратами. Інформація про витрати в тій чи іншій формі важлива для усіх компаній, але різні стратегії вимагають різних поглядів на витрати.

У даний час у різних країнах світу для управління витратами широко використовується система «директ-костінг». Досить повне дослідження теоретичних джерел виникнення директ-костінгу проведено С.О. Ніколаєвою [3]. Поняття «директ-костінг (кост)» було введено у 1936 році американцем Д. Харрісом і означало облік прямих витрат. На першому етапі використання роздільного обліку витрат у собівартість, що обчислюється за змінними витратами, включалися тільки прямі витрати, усі види непрямих списувалися безпосередньо на фінансові результати. Тепер сюди ж відносять і змінні непрямі витрати. Основні особливості системи «директ-костінг» полягають у такому:

- групування витрат здійснюється в залежно від їх зв'язку з обсягами виробництва й реалізацією товарів і послуг, кількістю відпрацьованого часу і з урахуванням величини використання виробничої потужності;
- відбиває необхідність планування усіх витрат на виробництво й збут, що відбувається особливим способом;
- підкреслює недоцільність калькулювання повної собівартості;
- виділяються три основні групи витрат: прямі; витрати на підготовку й організацію виробництва, що можуть бути віднесені на окремі місця формування або сфери діяльності; загальні витрати всього підприємства, що не розділяються;
- змінюється методологія нормування, планування й обліку;
- при нормуванні враховується еластичність витрат;
- основними завданнями обліку стають: виявлення фактичної величини витрат, виявлення відхилень від норм (кошторисів), визначення величини покриття витрат виторгом від реалізації (що є різною по видах продукції, групах витрат, звітних періодах);
- величина покриття дозволяє приймати зважені рішення щодо найбільш ефективної асортиментної та цінової політики;
- можливість ступінчастого обліку покриття постійних витрат;
- поділ загального обсягу постійних витрат на: постійні витрати по виробу, постійні витрати по групі виробів, постійні витрати виробничих підрозділів, постійні витрати підприємства, дозволяє створити систему багатуступінчастого обліку сум покриття.

Зараз «директ-костінг» розповсюджено у декількох варіантах. Це класичний «директ-костінг», відповідно до якого здійснюється калькулювання по прямим (основним) витратах. Це калькулювання по перемінних витратах, до яких входять прямі

витрати і змінні непрямі витрати. І, нарешті, система обліку витрат залежно від завантаження виробничих потужностей, коли в калькуляцію включаються усі змінні витрати й частина постійних, величина яких визначається відповідно до коефіцієнта використання виробничої потужності.

При використанні системи «директ-костінг» досить ефективним методом аналізу стає застосування графічних і аналітичних методів визначення точок покриття витрат. З їх допомогою одержують дані про величину компенсації витрат від реалізації засобів, витрачених на виготовлення продукції, і сум покриття; установлюється обсяг виробництва, при якому досягається беззбитковість і починає надходити прибуток. Тобто створюється інформація, що дозволяє вивчати взаємозв'язки і взаємозалежності між обсягом виробництва, собівартістю й прибутком. Головним мінусом застосування отриманих у такий спосіб результатів стає збереження їх вірогідності тільки в умовах платоспроможності клієнтів і дотримання ними термінів оплати. Затягування термінів оплати змазує картину і не дає можливості використовувати отриману інформацію для прийняття рішень.

У промислових корпораціях США, Європи і Японії для управління витратами застосовують систему «таргет-костінг», що являє собою цілісну концепцію управління, яка підтримує стратегію зниження витрат і реалізує функції планування виробництва нових продуктів, превентивного контролю витрат і калькулювання цільової собівартості відповідно до ринкових реалій. Батьківщиною концепції «таргет-костінг» вважають Японію. Вона була вперше застосована у корпорації Toyota у 1965 році, хоча деякі ранні, більш примітивні її форми ще у 1947 році використовувала компанія General Electric [7]. Система «таргет-костінг» на відміну від традиційних способів ціноутворення передбачає розрахунок собівартості виробу, виходячи з попередньо встановленої ціни реалізації. Ця ціна визначається за допомогою маркетингових досліджень, тобто фактично є очікуваною ринковою ціною продукту чи послуги. Для визначення цільової собівартості виробу величина прибутку, який хоче одержати підприємство, віднімається від очікуваної ринкової ціни. Далі всі учасники виробничого процесу – від менеджера до простого робітника – трудяться над тим, щоб спроектувати й виготовити виріб, що відповідає цільовій собівартості [3, 5–6].

Кількісне обчислення величини цільового скорочення витрат здійснюється у чотири етапи:

- 1) визначення можливої ціни реалізації за одиницю чи елемент розглянутої продукції чи послуги;
- 2) визначення цільової собівартості продукції (за одиницю й у цілому);
- 3) порівняння цільової та кошторисної собівартості продукції для визначення величини необхідного (цільового) скорочення витрат;
- 4) перепроектування продукту й одночасне внесення поліпшення у виробничий процес для досягнення цільового скорочення витрат.

При використанні системи «таргет-костінг» уся виробнича діяльність підприємства координується й контролюється відповідно до важливого стратегічного орієнтира – цільової собівартості.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У даний час склалися умови для виникнення обліку витрат по функціях. Облік витрат по функціях припускає необхідність більш повного розуміння поводження накладних витрат і тому розглядає причини їх виникнення, а також їх зв'язок із продукцією [9, с. 192]. Система функціонального обліку витрат включає такі стадії [8]: визначення основних видів діяльності у межах організації; створення для кожного основного виду діяльності центрів витрат; визначення носіїв витрат для кожного виду діяльності; віднесення на продукт витрат по кожному виду діяльності, виходячи з потреб даного продукту в кожному виді діяльності.

Облік витрат по функціях дозволяє зі значною точністю визначити виробничі витрати. У рамках системи обліку витрат по функціях управління витратами у довгостроковому плані здійснюється через контроль діяльності, що їх викликає. Управління носіями витрат забезпечує довгостроковий контроль над витратами.

На думку вітчизняних авторів [1, 5, 6], система управління витратами повинна об'єднати діяльність по оптимізації двох груп витрат: стратегічних (капітальних) і оперативних (поточних). До поточних відносяться витрати виробничих ресурсів, що найчастіше споживаються в одному господарському циклі. До капітальних відносяться витрати на необоротні активи, що використовуються в декількох циклах виробництва, вартість яких включається у поточні витрати виробництва чи обігу за допомогою визначення величини зношування у відповідних їй амортизаційних відрахувань.

Висновки

Існує велика кількість методів управління капітальними витратами, які здійснює підприємство згідно зі стратегічними програмами. Найчастіше це програми, пов'язані із впровадженням нової техніки і нових технологій, автоматизацією виробництва, впровадженням ГВС, САПР тощо [8]. Управління стратегічними витратами має припускати обов'язкове використання таких складових: визначення повних витрат по кінцевому продукту на основі підсумовування матеріальних і трудових витрат по операціях; аналіз зміни витрат; попередня вартісна оцінка конкурентоспроможності продукції. Механізм управління поточними витратами машинобудівних підприємств повинен бути заснований на використанні таких елементів: спостереження й оцінка динаміки витрат; здійснення групування усіх витрат відповідно до їх кількісних і якісних характеристик; використання системи «директ-костінг»; реструктуризація виробництва; відособлене управління витратами у підрозділах; оптимізація процесів виготовлення; оптимізація асортименту продукції, що випускається; поліпшення якості; оптимізація договірної роботи.

У промисловості протягом ряду років накопичувався досвід у сфері формування й зниження витрат багатьма підприємствами. Великі можливості зниження витрат були пов'язані із широким застосуванням функціонально-вартісного аналізу [9, с. 16–17; 206], що забезпечує недопущення або швидке усунення невиправданих, зайвих витрат. Основними задачами функціонально-вартісного аналізу є: на стадії науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт – попередження появи

зайвих витрат; на стадії виробництва й застосування – скорочення зайвих витрат.

Метод ABC для машинобудівних підприємств є привабливий не тільки тому, що дозволяє більш точно визначити виробничі витрати, але і, тому що створює механізм для управління витратами. Згідно з ABC методом управління витратами полягає в тому, щоб безпосередньо контролювати причини виникнення витрат, а не тільки їх обсяг по компанії у цілому. В рамках функціонально-вартісного аналізу витрат підприємство розглядається як набір видів діяльності (функцій). Під видом діяльності може розумітися розробка продукції, виробництво, виписка рахунків, контроль якості, настроювання устаткування, збереження товару, формування замовлення покупцю тощо, тобто усі функції, виконувані компанією для того, щоб продукт був наданий споживачу. Відповідно продукт (товар, послуга) бере на себе витрати на усі види діяльності, які будуть потрібні для його створення й надання клієнту. Наприклад, для виконання замовлення клієнта-оптовика потрібні функція комплектації товарів на складі та функція доставки замовленої партії товарів клієнту.

Отже, при впровадженні цього методу на машинобудівних підприємствах треба буде:

- визначити необхідний перелік видів діяльності на підприємстві і виявити ресурси (матеріали, праця, устаткування, інше), корисні для виконання кожної функції;
- для кожного виду діяльності виявити носії витрат, тобто фактори (події, дії), які викликають збільшення витрат;
- через систему носіїв витрат накладні витрати розподіляються на конкретні продукти відповідно до «потреб» цих продуктів у тому чи іншому виді діяльності (функції).

Мінімізуючи кількість носіїв витрат і скорочуючи кількість ресурсів, необхідних для виконання кожної функції, можна скорочувати витрати на продукт і витрати компанії у цілому. Таким чином, менеджмент одержує реальний інструмент для ефективного управління витратами. Застосування методу ABC не тільки дає керівництву уявлення про величину понесених витрат при веденні бізнесу, але і визначає причини їх виникнення, а також виявляє «зайві» витрати, що несе підприємство. Це підвищує ефективність управління і стимулює появу рішень, спрямованих на скорочення невиправданих витрат і втрат, зокрема: оптимізація рівня запасів, впровадження процедур контролю якості, оптимізація виробничого циклу.

Багатий досвід його застосування накопичений на підприємствах і в організаціях електротехнічної промисловості. Розвивалися системи управління, орієнтовані на економію ресурсів і зниження витрат у сполученні з підвищенням якості. До них можна віднести комплексні системи управління ефективністю НТП, комплексну систему управління ефективністю виробництва і якості роботи (на галузевому рівні), Львівську комплексну систему управління якістю, Дніпропетровську по управлінню якістю продукції та ефективному використанню ресурсів. Цей метод одержав широке поширення у зв'язку з тим, що він націлений не на абсолютний мінімум, як, наприклад, у задачах оптимізації. Тому йому не властива значна трудомісткість обчислень,

головне – здійснити ступеневу техніко-економічну оцінку рішень з урахуванням внутрішніх і зовнішніх характеристик об'єкта відповідно до розроблених правил. Функціонально-вартісний аналіз припускає використання програмно-цільового підходу на рівні виробу і технологічних операцій і функціонального підходу, відповідно до якого відбувається розгляд об'єкта як сукупності функцій, що він має виконувати.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Сокр. пер.с. англ. – М.: Экономика, 1989. – 520 с.
2. Блейк Р. Роджерс, Маутон Д. Научные методы управления / Пер. с англ. – К.: Наукова думка, 1990. – 374 с.
3. Бланк И.А. Управление прибылью. – К.: «Ника-Центр», 1998. – 544 с.
4. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия; Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 215 с.

5. Евдокимов Ф.И., Кучер В.А. Механизм управления затратами на основе оптимизации параметров процессов угледобычи // Наукові праці Донецького державного технічного університету. Сер.: Економічна. Вип. 22. – Донецьк: ДонДТУ, 2000. – С. 152–160.

6. Звенячкина В.Ю. Основные направления снижения себестоимости добычи угля в рыночных условиях // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер.: Економічна. Вип. 76. – Донецьк: ДонНТУ, 2004. – С. 198–206.

7. Звенячкина В.Ю. Влияние выбора амортизационной политики предприятия на себестоимость добычи угля // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер.: Економічна. Вип. 65. – Донецьк: ДонНТУ, 2003. – С. 148–156.

8. Чиж В.І. Методологія облікових процедур в управлінні витратами: Монографія. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2004. – 295 с.

9. Ячменьова В. Методика керування витратами підприємства // Схід. – 2001. – №4. – С. 26–28.

А.Д. КУХАРУК,
аспірант, Національний технічний університет України «КПІ»

Класифікація та аналіз методів оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств

У статті здійснено класифікацію та аналіз існуючих методів оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства. Запропоновано принципи, дотримання яких при оцінці сприятиме отриманню достовірного індексу конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, конкурентні переваги, метод, оцінка, принципи.

В статье осуществлены классификация и анализ существующих методов оценки конкурентоспособности промышленного предприятия. Предложены принципы, соблюдение которых при оценке будет способствовать получению достоверного индекса конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, конкурентные преимущества, метод, оценка, принципы.

Classification and the analysis of the existing methods of company's competitiveness estimation are implemented in the article. There are offered principles that could be contributive for obtaining the reliable competitiveness index.

Keywords: company's competitiveness, competitive advantages, method, estimation, principles.

Постановка проблеми. В умовах трансформаційних процесів розвитку економіки України все більшого значення набуває проблема вибору методу оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства. Значна увага вчених-економістів до даного питання зумовлена низкою причин.

Насамперед слід зазначити, що високий рівень конкурентоспроможності є чинником успіху будь-якого підприємства, яке функціонує в умовах конкуренції. За значної кількості учасників ринку підприємство має безперервно стежити за параметрами вподобань споживачів, а також успіхами найвагоміших конкурентів задля приведення у відповідність показників власної діяльності.

Різномічність і багатогранність діяльності промислового підприємства дають підставу вважати, що оцінка конкурентоспроможності має здійснюватися досить детально. З іншого боку – процедура такої оцінки є складною для здійснення на практиці, адже отримання достовірної інформації про діяльність конкурентів не завжди є можливим.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Методичні аспекти оцінки конкурентоспроможності підприємства є предметом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Зокрема, дане питання у своїх теоретичних надбаннях висвітлювали Г.Л. Азоєв, В.А. Богомолова [1], О.А. Гавриш [2], Ф. Котлер, Ж.–Ж. Ламберн [6], М. Портер, Р.А. Фатхутдінов [9, 10], С.М. Клименко [5], О.Ф. Оснач [7], В.Ю. Святненко [8] та ін.

Попри наявність потужного теоретичного підґрунтя досі залишається відкритим питання щодо вибору підприємством оптимальної методики оцінки конкурентоспроможності.

Відповідно **метою** даної **статті** є аналіз існуючих методів оцінки конкурентоспроможності підприємства та визначення принципів, дотримання яких сприятиме якісному здійсненню такої оцінки і отриманню достовірних показників.