

Коваленко Е.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА СУЧАСНОМУ ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

I. Вступ

Однією з найважливіших і найскладніших проблем для підприємств є проблема управління їхніми витратами. Саме від рівня й динаміки витрат залежать не лише фінансові результати підприємств, які поставляють на ринок реальну продукцію, а й ефективність формування національного доходу на рівні держави загалом.

Сьогодні для подальшого розвитку реального сектору економіки України необхідним є напрацювання досконалої стратегії управління процесом витрат. Зважаючи на те, яку роль відіграють витрати в розвитку підприємства й у забезпеченні інтересів його власників, вочевидь постає потреба побудови ефективної системи управління витратами підприємства. Що є процесом розроблення і прийняття управлінських рішень за всіма аспектами їхнього формування й розподілу на підприємстві. При цьому важливо визначити, що витрати є основною складовою показника ефективності діяльності підприємства – прибутку.

На сьогодні досвід підприємств в організації системи управління витратами зводиться переважно до перевірок виробничих показників, фінансових результатів, стану майна. Але за умови економічної зацікавленості в кінцевих результатах необхідна така система управління, функції якої зумовлені ефективністю використання ресурсів. Вона має створювати умови для зберігання майна підприємства забезпечувати інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень.

II. Постановка завдання.

Визначити основні концептуальні підходи до управління витратами. Дослідити переваги та недоліки базових концепцій з управління витратами. Обґрунтувати необхідність використання сучасних концептуальних підходів до управління витратами для створення ефективної системи управління витратами на підприємстві.

III. Результати

Розвиток теорії управління витратами сприяв формуванню основних базових концепцій:

- концепція витратоутворюючих факторів;
- концепція доданої вартості;
- концепція ланцюжка цінностей;
- концепція альтернативності витрат;
- концепція трансакційних витрат;
- концепція ABC;
- концепція стратегічного позиціонування

Концепція витратоутворюючих факторів [3] являється традиційною для більшості видів підприємницької діяльності. Форму концепції ця практика придбала в 80-х роках ХХ ст. у працях Шерера, (Scherer, 1980), Остера (Oster, 1982), Каплана (Kaplan, 1982. 1987), Дикина і Махера (Deakin & Maher, 1984), Портера (Porter, 1985), Купера (Cooper, 1986) і Ріле (Riley, 1987). В основі концепції функціональні (операційні) й структурні витратоутворюючі фактори.

Функціональні (операційні) фактори пов'язані зі здатністю компанії успішно функціонувати: це усі види внутрішніх ресурсів (потужностей) та ефективність їх використання; зацікавленість робочої сили в процесі постійного удосконалення; комплексне управління якістю; раціональність планування, конфігурація проекту (розрахунку), використання зв'язків з постачальниками і / або замовниками в контексті ланцюжка витрат фірми.

У числі структурних факторів – масштаб діяльності та обсяг інвестицій, горизонтальна та вертикальна інтеграція, крива попиту господарюючого суб'єкту, технологія, що використовуються на кожній стадії ланцюжка витрат, складність, яка обумовлена широтою асортименту виробів і послуг.

До сучасного часу в практичній області як на Заході, так і в Україні, розглядається головним чином залежність поведінки витрат від функціональних (операційних факторів). Це в більшості пояснюється консервативністю облікових систем, які формують інформаційну базу управління витратами, та прихильністю аналітиків до традиційних методів фінансових оцінок. Однак у практиці господарювання за останні роки спостерігається інтерес у напрямку структурних витратоутворюючих факторів.

Концепція доданої вартості також широко поширена в західній теорії й практиці. У рамках концепції доданої вартості складові витрат розглядаються на всіх стадіях доданої вартості, починаючи з закупівлі сировини і матеріалів та закінчуючи реалізацією власної продукції, робіт і послуг. Ключовим моментом такого підходу до управління витратами являється максимізація різниці (доданої вартості) між закупкою і реалізацією, відповідно зі сфери уваги аналітиків випадає більша частка матеріальних витрат, що немало-важне для матеріалосмних галузей.

Концепція ланцюжка цінностей вперше була сформульована М. Портером [7,8]. Концепція базується на необхідності виходу за межу фірми для ефективного управління витратами та переносить акцент в аналізі витрат на процеси в навколишньому підприємницькому середовищі. Таким чином, концепція ланцюжка цінностей ґрунтується на поширенні підходу до формування й управління витратами, враховуючи витратоутворюючий механізми впродовж всього ланцюжка цінностей, починаючи з джерел сировини і закінчуючи готовою продукцією або послугами, які отримає кінцевий споживач. Побудувавши загальний ланцюжок цінностей для підприємств, можна оцінити рівень внеску окремих видів підприємницької діяльності в створенні цінності кінцевого продукту та проаналізувати пов'язані з цими видами діяльності

витрати, доходи й економічні результати.

Концепція альтернативності витрат, або витрат втрачених можливостей, базується на тому, що кожне фінансове рішення приймається в результаті порівняння альтернативних витрат. У такому випадку, практична реалізація будь-якого управлінського рішення пов'язана з відмовою від іншого альтернативного варіанту [2].

Дія даної концепції розповсюджується:

- на поточні операційні витрати, наприклад, доставку власним транспортом або скористатися послугами спеціалізованих структур;
- на організацію внутрішнього управління фірмою, наприклад, створення системи управлінського контролю; будь-яка система контролю пов'язана з витратами, яких можливо в принципі уникнути; з іншої сторони, відсутність систематизованого контролю може привести до набагато більших витрат;
- на прийняття та проведення інвестиційних рішень, наприклад, при оцінці варіантів можливого вкладення капіталу;

Альтернативні витрати, які ще називають ціною шансу або ціною втрачених можливостей, представляють собою суму економії (приріст доходу), яку отримала компанія, якщо б обрала інший варіант використання ресурсів [2].

Концепція трансакційних витрат. Концептуально трансакційні витрати виникли в 30-х роках ХХ ст. у рамках "нового інституціоналізму". У якості самостійної теми проблематика трансакційних витрат дає о собі знати у 60 – 70-х роках у США і Західній Європі. І в першу чергу пов'язана з іменами двох економістів – Р. Коуза та О. Уільямсона [6].

У вітчизняній економічній літературі цієї проблеми торкнулися головним чином з 90 – х років ХХ ст. Якщо спочатку трансакційні витрати застосувались в економічних дослідженнях присвячених підприємству, то в останні роки вони все частіше виступають у якості самостійного предмету досліджень, наприклад у роботах С.Ю. Барсукової, В.В. Радаєва [1,3].

Концептуальною основою концепції являється той факт, що в будь – якій економіці існує два категорії витрат:

- виробничі (операційні);
- трансакційні.

Базовою одиницею в теорії трансакційних витрат визнається акт економічної взаємодії, угода, трансакція. Категорію трансакції розуміють гранично широко і використовують для позначення обміну товарами, юридичними зобов'язаннями, угодами короткострокового й довгострокового характеру, які потребують детального документального оформлення та простого взаєморозуміння сторін. Витрати та втрати, які супроводжуються такі взаємодії, отримали назву трансакційних витрат.

Ортодоксальна класична теорія розглядала ринок як удосконалений механізм, де нема необхідності враховувати витрати з обслуговування угод. Однак, у сучасних умовах, по кожній угоді необхідно проводити переговори, здійснити нагляд, встановлювати взаємозв'язки, усувати розбіжності. Причому, це справедливо як при вступу організації в контакт з зовнішніми суб'єктами ринкових відносин, так й усередині організації, оскільки ділове співробітництво в рамках ієрархічних структур також не вільне від розбіжностей та втрат.

Трансакційні витрати включають також затрати збору та переробки інформації, проведення переговорів й прийняття рішень контролю за виконанням контрактів і примусу до їх виконання.

Концепція трансакційних витрат являється предметом підвищеного інтересу українських та зарубіжних економістів в останні роки. Проте, облік їх в управлінні витратами на вітчизняних підприємствах дуже проблематичний: по – перше, через високу частку подібних витрат, які носять нелегальний характер; по – друге, через труднощі їх виділення з сукупності легальних витрат, тому що вітчизняними регулятивами бухгалтерського обліку таке поняття, як трансакційні витрати не передбачено.

Концепція ABC формалізує облік і аналіз витрат за видами діяльності (activity – based – costing) у часті розподілення накладних витрат на конкретні товари, роботи, послуги [5]. Традиційні варіанти розподілу накладних витрат реалізуються в бухгалтерському обліку і базуються на показниках обсягу (натуральних або вартісних), прямих витратах на оплату праці або машино-годинах (при високому ступеню механізації й автоматизації праці). В основі концепції ABC не стільки рутинне бухгалтерське формування витрат, скільки економічний розрахунок реальної собівартості товарів, робіт, послуг, які не потребують обов'язкового відображення даних у рамках головної книги. Подібні розрахунки не потребують щомісячного моніторингу й не підлягають коректуванню з закриттям бухгалтерських рахунків у кінці кожного місяця. Вони виконуються поза бухгалтерських реєстрів і носять довгостроковий характер. Часовою рамкою таких розрахунків являється півроку або рік.

Найбільш ефективно концепція ABC реалізується в тих випадках, коли з накладних витрат відокремлюються витрати стратегічного характеру (дослідження й розробки, маркетинг і розповсюдження), тоді витрати розглядаються в повному обсязі в самому широкому розумінні, незалежно від того, наскільки точно вони оцінені у виробничому сегменті потокового (сьогоденного) ланцюжка цінностей.

Концепція стратегічного позиціонування заявлена в 90– ті роки відомими в США експертами з стратегічного використання інформації про витрати Дж. Шанком і В. Говіндараджаном [5]. Автори по-новому розставляють акценти в бухгалтерському та управлінському обліку та застосовують інформацію про витрати для розробки стратегії компанії на шляху к досягненню конкурентних переваг. Ключовою ідеєю кон-

цепці являється включення в сферу управлінського обліку й аналізу витрат детальної інформації про стратегічний розвиток компанії, галузі й економіки взагалі. Традиційно облік й аналіз витрат розглядався з позиції оцінки відображених у бухгалтерському обліку господарських операцій, які здійснюються в результаті альтернативних управлінських рішень. Однак, облік не являється самоціллю, а служить засобом для досягнення успіху в бізнесі. Тому оцінку прийнятих у компанії системи і методології обліку слід давати з позиції їх відповідності або невідповідності вибраної стратегії розвитку.

Згідно з теорією М. Портера, щоб успішно подолати конкуренцію та досягти стратегічних результатів, компанія має дотримуватись одного з двох варіантів конкурентної переваги: підтримувати низькі витрати (лідерство на основі витрат); виготовляти продукцію кращу за якість, ніж продукція конкурентів, і, бажано, з унікальними властивостями (лідерство за диференціацією продукції); концентрувати діяльність на специфічному сегменті ринку, зокрема на специфічному асортименті продукції (послуг), певній категорії споживачів тощо (лідерство у вузькій сфері діяльності) [4].

Ці дві принципово розрізнені стратегії повинні представляти інтерес не тільки в рамках стратегічного менеджменту, вони пропонують різні перспективи аналізу витрат й управління витратами. Інформація про витрати в тій чи іншій формі економіки потребує більш високого рівня фінансового менеджменту усередині самої компанії.

Висновки

Розглянуті нами концепції та необхідність створення на їх базі ефективної системи управління витратами на сучасному підприємстві дають змогу підвищити ефективність управлінських рішень, та виявити можливі резерви підвищення результативності виробничої й комерційної діяльності.

Література

1. Барсукова С.Ю. Неформальная практика русского бизнеса в зеркале транзакционных затрат. – Проблемы, успехи и трудность переходной экономики / Под ред. М.А. Портного. – Г.: МОНФ, 2000.
2. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – Г.: Финансы и статистика, 1999. – С. 68–70.
3. Радаев В.В. Формирование новых рынков: транзакционные затраты, формы контроля и деловая этика. – М: Центр политических технологий, 1998.
4. Партин Г.О. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства // Фінанси підприємств. – 2004. – №11. – С. 124.
5. Шанк Дж., Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами: Новые методы увеличения конкурентоспособности. – Спб.: Бизнес Микро, 1999. – С. 27–29.
6. Koch.H. Zur Diskussion uber den Kostenbegriff, in: Zeitschrift fur betriebswirtschaftliche Forschung, 1958. – S 355 – 399.
7. Porter M. From Competitive Advantage to Corporate Strategy, HBR, May – June 1987.
8. Porter M. E. Competitive Advantage: Coreating and Sustaining Superior Performance, The Free Press. – 1985.

Коваленко Л.В.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ КОНФИГУРАЦИЙ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Актуальность темы исследования определяется изменением роли внутренних факторов влияния материальных ресурсов предприятия на управление активами, и внешних государственных функций управления.

Постановка проблемы: В условиях глобализации экономики, в процессе перехода к рыночной экономике предприятия находятся в ситуации объективной необходимости разработки рационального взаимодействия производственной инфраструктуры управления материальными ресурсами на макро- и микроуровнях. Решение проблемы зависит не только от уровня организации работы на предприятии, но и большую регулирующую роль играет государственная политика в области предпринимательства.

Целью статьи является определение рациональности взаимодействия и влияния состояния внешней и внутренней инфраструктуры предприятия на процесс управления материальными ресурсами.

Важная роль при определении цели была отведена попытке решить проблемную взаимосвязь между государственным регулированием экономики и возможностью внедрения оптимальных управленческих решений на предприятии.

Анализ публикаций по данной проблеме. Вопросы, связанные с развитием производственной инфраструктуры, рассматриваемые такими учеными как Рулев В.А., Козинская И.Л., Точилин В., Осташко Т., Олефир В., Крушельницкая О.В. позволяют сделать вывод, что рыночная инфраструктура, с учетом особенностей сезонного характера производства и органолептических свойств продукции, между производителями сельскохозяйственной продукции и структурами переработки такой продукции практически отсутствует. По мнению других авторов, в процессе реализации основных методов и моделей управления, необходимо выделять ситуационно-ресурсный метод управления предприятием [1, с.62].

Содержание статьи. Материальные ресурсы, как составляющая ресурсного потенциала, предоставляют возможность реализации процесса производства в части такой составляющей как предметы труда. А роль управления возрастала с ростом процесса объемов рыночных отношений и операций, отказом от ад-