

3. Мамонов К.А. Пруненко Д.О. Оцінка конкурентоспроможності будівельних підприємств: теоретичні аспекти. Економічний аналіз. 2017 р. Том 27. № 3.С. 199-203
4. Поповиченко І.В., Демченко Ю.В. Оцінка конкурентоспроможності будівельного підприємства на основі застосування методу балів. Вісник ПДАБА. №6-7. 2011. С. 72-76.

Бугера Н. Р.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**КОНЦЕПЦІЯ ACTIVITY BASED COSTING
ЯК ОДИН ІЗ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ**

Підприємство здійснює фінансово-господарську діяльність, в результаті якої виникають витрати різного характеру. Вони виражаються через грошову оцінку вартості ресурсів: матеріальних, фінансових, інформаційних, природних, трудових та інших витрачених на виробництво і реалізацію продукції за визначений період часу. Для отримання високого економічного результату, необхідне правильне управління витратами, іншими словами потрібні вірні управлінські дії.

Витрати можна класифікувати за способом включення в собівартість продукції, таким чином можна виділити два види: прямі і непрямі [1, с.33]. Прямі відносять до конкретного виду продукції і входять в його собівартість безпосередньо, на підставі первинних документів. У свою чергу непрямі відносяться до декількох видів продукції і розподіляються пропорційно обраній базі.

Activity based costing (калькуляція собівартості за операціями) дозволяє враховувати динаміку накладних витрат, визначати причини виникнення даного виду витрат, а також порядок їх віднесення на готову продукцію. Основна причина формування витрат при методі ABC – це виробничий процес, а також наявність попиту на кожен вид діяльності (або операції) [1, с. 32–36]. Витрати співвідносяться з продукцією на основі споживання індивідуальних продуктів або попиту на кожен вид діяльності. Також враховується фактор співвідношення виду діяльності з об'ємом виробленої продукції.

Відмінною рисою між різними методами обліку витрат і методом activity based costing виступає розподіл непрямих витрат. Метод ABC обліку витрат при розподілі накладних витрат в собівартість продукції використовує більш серйозний підхід, а також несе в собі важливу інформацію, необхідну керівникові для ухвалення правильних управлінських рішень [1, с. 34].

Роберт Каплан і Робін Купер – це американські вчені, які розробили метод ABC в кінці вісімдесятих років минулого століття [2, с. 54]. Метод activity based costing включає в себе ряд послідовно виконуваних етапів. На першому етапі відбувається

виявлення витрат, пов'язаних безпосередньо з виробництвом та реалізацією продукції. відбувається поділ витрат на прямі і непрямі, які розподіляються між відповідними об'єктами витрат. Клієнт, шляхи збуту, а також продукція, яка виробляється та реалізується можуть служити об'єктами витрат. На другому етапі відбувається розподіл прямих витрат згідно об'єктів витрат. Третій етап включає в себе розподіл непрямих витрат, шляхом перенесення вартості відповідно драйверам витрат. Розділяють такі види ресурсів як: транспорт, земля або приміщення, трудові ресурси (персонал), природні ресурси, енергія, запаси (паливо, матеріали, комплектуючі). Під драйвером витрат слід розуміти деякий параметр, виходячи з якого певна частина накладних витрат, яка відноситься до використання ресурсів, переноситься на їх вартість. На четвертому етапі пропорційно драйверам ресурсів відбувається перенесення вартості ресурсів на вартість операцій. Параметр, за яким відбувається перенос вартість ресурсів на вартість операцій називають драйвером ресурсів. На заключному п'ятому етапі драйвером процесів є кількісна характеристика об'єктів витрат – виручка підприємства або обсяг реалізації. Відповідно з визначеним драйвером вартість основних процесів перекладається на певні об'єкти витрат [3, с. 337].

До переваг даного методу слід віднести: плануванні економії витрат, більш точне обґрунтування процесу калькулювання, гнучке управління витратами, ефективно прогнозування [3, с. 350]. Недоліками є інформаційна перевантаженість, величезні витрати часу, зусиль, пов'язаних з навчанням персоналу і збором даних.

Продуктивність і вартість операцій, оцінка ефективності використання ресурсів, а також калькулювання собівартості продукції, послуг і робіт з допомогою методу *activity based costing* визначається з високим ступенем достовірності. Підприємство зможе знижувати ціни, ліквідувати неефективні канали збуту, змінити товарний асортимент знаючи детальні дані про реальну собівартість продукції, що випускається продукції. Незважаючи на всі переваги даного методу є і мінуси – значні витрати часу і висока трудомісткість на впровадження даного методу [4, с. 24–36]. У великих компаніях впровадження методу ABC може зайняти значний час, а в малих на це ж впровадження може піти і тиждень. Можна зробити висновок, що тільки при детальному аналізі та зваженій оцінці недоліків і переваг методу, керівники організації разом з фінансовими директорами можуть приймати рішення про доцільність впровадження даного методу управління витратами.

Список використаних джерел:

1. Альбрехт Н. А. Функціонально-вартісний аналіз: сутність та практика застосування / А. Альбрехт // Управління корпоративними фінансами. – 2005. – Т. 4. – С. 32-36.
2. Kaplan R.S. Cost and Effect: Using Integrated Cost System to Drive Profitability and Performance. President and Fellows of Harvard College, USA, 1998.

3. Abdel-Kader M., Luther R. Management Accounting practices in the British food and drinks industry // *British Food Journal*. – 2006. – Vol. 108, No. 5. – P. 336–357.
4. Kee R. Integrating ABC and the theory of constraints to evaluate outsourcing decisions // *Journal of Cost Management* – 1998. – January/February – P. 24–36.
5. Vodyanko N.D. Praktychne vprovadzhennya lohistychnoyi systemy “tochno v termin” [Practical implementation of logistics system “just in time”]. Available at: <http://conf-cv.at.ua/forum/40-264-1> [in Ukrainian] – P.56–59.

Бугера Н. Р.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ
ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Сучасний ринок диктує нам свої правила і сьогодні для отримання прибутку недостатньо провести якісний товар і забезпечити його маркетинговою підтримкою, необхідно ще виробити ефективну збутову політику. У розробці збутової політики підприємства логістика виконує роль стратегічного ресурсу, а ефективно управління ланцюгами поставок стає «чарівною паличкою». Тому керівництву слід постійно шукати напрямки вдосконалення схеми руху товару від виробника до кінцевого споживача.

Удосконалення системи збуту – це безперервний процес обґрунтування і реалізації максимально раціональних форм, методів, способів і шляхів її створення і розвитку; поліпшення її окремих аспектів, контроль і виявлення «вузьких місць» на основі безперервної оцінки відповідності системи контролю внутрішнім і зовнішнім умовам діяльності підприємства [1, с. 23–25].

Сучасний ринок складається з декількох цільових сегментів і безлічі каналів розподілу, тому одним із напрямів удосконалення збутової політики виробничої компанії є перехід на багатоканальну систему розподілу. Збільшення кількості каналів розподілу може бути вигідно підприємству по ряду обставин [2, с. 75–77]:

- 1) зростає охоплення ринку, так як залучаються нові покупці;
- 2) скорочуються витрати на утримання всіх каналів (ефект масштабу);
- 3) підвищується якість торгівлі, так як враховуються незадоволені запити покупців.

Існують і інші тенденції в розвитку каналів збуту на українському ринку. В даний час спостерігається прагнення до скорочення числа посередників. Найбільші роздрібні оператори вкладають значні кошти в будівництво своїх власних розподільних центрів. Це означає, що виробники мають можливість безпосередньо поставляти свою продукцію торговельним мережам. При цьому виробники за рахунок