

**УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ***Чернишенко О.І., аспірант**Кобелева Т.О., д.е.н., професор**Науковий керівник: Перерва П.Г., д.е.н., професор**Національний технічний університет «ХПІ»*

Управління витратами промислового підприємства - це безперервний процес, який багато в чому визначає ефективність діяльності будь-якого підприємства. Управління витратами здійснюється через спільну реалізацію комплексу функцій управління. Для реалізації цих функцій сучасна економічна наука розробила різноманітні методи, прийоми, способи і способи дії [1-7].

В управлінні витратами великих підприємств можуть бути використані різні методи, такі як пряма костафікація, абсорбційна собівартість, стандартна калькуляція, метод АВС, цільова костингація, кайдзен-костинг, СVP-аналіз, порівняльний аналіз витрат, убивство витрат тощо. Для організацій реального сектору економіки, в силу його багатогалузевого характеру, доцільно використовувати для управління витратами систему «прямих колекціонувань». Це найбільш поширена система в теорії і практиці управлінського обліку. У перекладі з англійської воно означає систему обліку прямих витрат.

При використанні цієї системи всі витрати організації розбиваються на постійні і змінні, собівартість розраховується тільки за змінними витратами, а постійні витрати фіксуються на окремих специфічних рахунках, які в подальшому списуються на фінансові результати. Суть цієї системи полягає в тому, що витрати за місцем виникнення обліковуються і плануються тільки в розрізі змінних витрат. Постійні витрати збираються на окремому рахунку і списуються на рахунки фінансових результатів з певною періодичністю [2, 6].

До ключових показників цієї системи відносять маржинальний дохід (різницю між виручкою від реалізації і змінними витратами). Сума граничного доходу, розрахована для певного відділу (цеху, бази і таке ін.), відображає його внесок в покриття постійних витрат і, отже, в загальну суму прибутку підприємства. Використання системи «пряма калькуляція» на практиці передбачає диференційований облік витрат. Їх слід розділити на постійну і змінну частини. Однак, відповідно до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, метод

прямої калькуляції не використовується для зовнішньої звітності та розрахунку податків. Використовується у внутрішньому обліку для проведення техніко-економічного аналізу та прийняття оперативних управлінських рішень [4, 7].

Система директ-костінгу складається з декількох елементів (облік за видами витрат, облік центру витрат, облік об'єкта витрат (розрахунок собівартості одиниці статті), облік результатів за об'єктами витрат, облік результатів за період). Всі ці елементи присутні в будь-якій формі обліку витрат і вигод (облік загальних і змінних витрат). Деякі елементи розрізняються в залежності від ступеня включення витрат в собівартість, але є і такі, які залишаються незмінними.

Переваги системи директ-костінгу полягають у наступному: За рахунок скорочення статей прямих витрат спрощується їх планування, облік і контроль. Підвищується ступінь достовірності планових показників і інформативність відхилень від плану, що наочно показує їх вплив на величину прибутку від реалізації. Керівництво має можливість отримувати актуальну інформацію про те, які витрати несе організація і інформацію про доходи, не чекаючи закінчення місяця. Він дозволяє проводити ефективну цінову політику, встановлювати довгострокову і короткострокову нижню цінову межу. Дані обліку проміжних підсумків витрат використовуються для прийняття короткострокових управлінських рішень щодо адаптації асортиментного переліку до мінливих ринкових ситуацій [3, 5].

Одним з істотних недоліків директ-костінгу є складність поділу витрат на постійні і змінні, так як чисто постійних або чисто змінних витрат не так багато. В основному витрати є напівзмінними. Їх потрібно розділити на постійну і змінну складові, а будь-який розподіл досить умовно. Крім того, одні й ті ж витрати можуть поводитися по-різному в різних умовах. Крім того, система «пряма калькуляція» дозволяє вести ефективну цінову політику в організаціях, що займаються виробництвом продукції. У деяких ситуаціях, коли виробничих потужностей недостатньо, залучення додаткових замовлень може бути виправдано навіть в тому випадку, якщо оплата за них не повністю покриває витрати на їх виконання. Є можливість знизити ціну за такими ордерами до певної межі, яка називається «нижньою межею ціни». За цією межею виконання таких замовлень недоцільно. Система «директ-костінгу» дозволяє

розрахувати значення цієї межі.

Таким чином, система управління витратами прямої калькуляції дозволяє значно підвищити рівень контролю витрат. Отримана інформація про понесені витрати за видами діяльності підрозділів сприятиме підвищенню ефективності роботи всієї організації.

### Література.

1. Шаульська Л. В., Райко Д. В., Дюжев В. Г., Долина І. В. Моніторинг комерційного потенціалу інтелектуально-інноваційних бізнес-структур / Л. В. Шаульська [та ін.] // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2022. – № 4. – С. 72-78. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/68483>

2. Рудика В.І., Перерва П.Г., Кобелева Т.О. Сучасні тенденції інноваційного розвитку ринку електротехнічної продукції // Сучасні технології та досягнення інженерних наук в галузі гідротехнічного будівництва та водної інженерії : зб. наук. пр. Херсон : ХДАЕУ, 2021. Вип. 3. С.12-17. URI: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/53271>

3. Перерва П.Г., Шаульська Л.В., Кобелева Т.О. Формування та використання системи моніторингу підприємницьких ризиків як запорука сталого розвитку бізнес-структур. *Економіка і організація управління*. № 1 (49), 2023. С.45-56

4. Косенко А.В., Перерва П.Г., Кобелева Т.О., Косенко О.П., Ткачова Н.П. Стратегія маркетингу логістичних послуг у підприємницькій діяльності: ціноутворення та політика розподілу // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки): зб. наук. пр.* Харків: НТУ "ХПІ", 2021. № 1. С. 91-97. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/54964>

5. Болюх І., Кобелева Т., Перерва П. Стратегічний маркетинг: концептуальні основи використання [Електронний ресурс] *Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти : матеріали 5-ї Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 22-23 березня 2023 р.* Львів, 2023. Ч.2. С. 50-52. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/66196>.

6. Маслак М.В., Перерва П.Г., Долина І.В., Кобелева Т.О., Глізнуца М.Ю. Управління маркетингом туристичної діяльності [Електронний ресурс]: *конспект лекцій* / Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Харків, 2020. 37 с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/49551>.

7. Кобелева Т.О., Перерва П.Г. Кон'юнктура міжнародного ринку як економічна категорія маркетингової політики підприємства // *Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство*: кол. монографія / ред. І.М.Посохов [та ін.]. Харків : НТУ "ХПІ", 2016. С. 218-237. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/30772>