

ОПТИМИЗАЦИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ В УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ

Являясь одним из показателей, позволяющих оценить организацию деятельности промышленного предприятия и использовать его резервы, себестоимость представляет собой инструмент управления производством, отражающий затраты на него, учитываемые через систему экономических отношений на предприятии, выпускающем готовую продукцию. Благодаря рассматриваемому показателю выявляется величина издержек производства, ее доли в стоимостном (ценовом) выражении произведенного продукта. Поэтому правильное определение составляющих частей себестоимости позволяет получить наиболее точную и объективную информацию для принятия управленческих решений по оптимизации затрат на производство.

Повышение уровня механизации и автоматизации производственных процессов во всех отраслях материального производства привело к значительному возрастанию накладных расходов. Одновременно сократился удельный вес расходов на заработную плату производственных рабочих. Зачастую накладные расходы значительно превышают затраты на заработную плату производственных рабочих. Указанные расходы должны быть распределены между всеми видами выпускаемой предприятием продукции. В условиях командно-административной экономики и планового ценообразования принципы и методы такого распределения не имели сколько-нибудь существенного значения. В рыночных условиях правильное обоснование распределения косвенных расходов необходимо, так как управленческие решения, в частности по номенклатуре и объемам выпускаемой продукции, могут иметь решающее значение для повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта.

Процесс распределения накладных расходов состоит из трех элементов: выбора объекта, на который относятся затраты, т.е. носителя общепроизводственных и общехозяйственных затрат (например, продукция, услуга, контракт, цех); определения затрат, которые следует отнести на объекты; выбора базы распределения, которая соотносит затраты с учетным объектом (носителем затрат).

Методы распределения выбираются произвольно, по решению бухгалтера-аналитика. База для распределения затрат обычно сохраняется неизменной в течение длительного времени, поскольку она представляет элемент учетной политики предприятия. Иногда, когда ее несоответствие становится очевидным, она может пересматриваться.

Для распределения накладных расходов между носителями затрат могут применяться различные базы:

- заработная плата производственных рабочих;
- время работы производственных рабочих или трудозатраты;
- прямые затраты;
- стоимость основных материалов;
- объем произведенной продукции в натуральном или стоимостном выражении;
- и другие.

Важнейшим принципом выбора способа распределения накладных расходов является максимальное приближение результатов распределения к фактическому расходу на данный вид продукции.

Для изучения эффективности различных методик распределения накладных расходов, а так же характера изменений себестоимости единицы изделия в зависимости от использования той или иной базы распределения по сравнению с базой, регламентированной в приказе по учетной политике предприятия, проводилось исследование по ряду предприятий легкой промышленности Республики Беларусь, в том числе: ООО СП “Эвимар”, СП ЗАО “Милавица”, БШФ “Надзея”, ВШПО “Витебчанка”, ОАО “Лидская обувная фабрика”, ОАО “КИМ”, Оршанский льнокомбинат. На указанных предприятиях принята практика распределения накладных расходов пропорционально заработной плате производственных рабочих. В данном исследовании были апробированы различные базы распределения накладных расходов в условиях конкретных предприятий по моделям, имеющим разные уровни рентабельности, материалоемкости и трудоемкости.

Расчеты не ограничивались только определением производственной себестоимости, а далее определялась полная себестоимость и отпускная цена при установленном уровне рентабельности. Исходя из предпосылок, что новый метод распределения накладных расходов не уменьшает последние в целом, а лишь перераспределяет их в сторону определенных видов продукции, исходили из условия, что перераспределение накладных расходов должно быть в сторону высокорентабельных, легко реализуемых видов продукции при их одновременном уменьшении в себестоимости низкорентабельных и трудно реализуемых изделий. В условиях БШФ “Надзея” в наибольшей степени эту задачу решает такая база распределения как время работы производственных рабочих. Ожидалось, что эта база распределения даст результаты схожие с результатами калькулирования себестоимости по накладным расходам пропорционально основной заработной плате. На практике это не подтвердилось, так как состав основной заработной платы многообразен: заработная плата по расценкам и тарифным ставкам, премии, доплаты, надбавки и т.п. Следовательно, применив в качестве базы распределения время работы производственных рабочих, предприятие получит несколько иные значения себестоимости и цен на выпускаемую продукцию. Такая же база распределения была рекомендована и для ВШПО “Витебчанка”. Схожесть производственных условий этих предприятий объясняется тем, что оба они работают, в основном, на давальческом сырье, то есть имеют трудоемкие производства.

Остановимся на проблеме стабилизации финансового состояния. Большая часть оборотных средств предприятий находится в сфере обращения, такая их структура никак не может быть признана рациональной. Продуманная политика распределения накладных расходов может существенно изменить ситуацию. Изменяя сумму накладных расходов, приходящихся на единицу продукции, необходимо принимать во внимание критерий оптимальности, выраженный в максимально возможных объемах реализации в стоимостном выражении. Так, увеличение доли накладных расходов, а, следовательно, и увеличение цены на продукцию, пользующуюся повышенным спросом у населения, не следует считать негативным явлением до тех пор, пока спрос существенно не изменится. Помимо того, что в этом случае будет происходить ускорение оборачиваемости оборотных средств, появится возможность увеличить реализацию менее раскупаемой или менее рентабельной продукции, поскольку цены на нее снизятся вследствие перераспределения затрат. Главное условие - применять именно ту методику, которая в большей мере соответствует уровню конкурентоспособности и характеру спроса на изделия.

Необходимо учесть, что использование различных методов исчисления себестоимости направлено главным образом на получение достоверной информации о затратах

на отдельный продукт. Эта информация может быть использована как для контроля соблюдения запланированного уровня затрат в процессе производства, так и для определения прибыльности отдельных изделий и принятия на этой основе решений в области ценообразования и ассортиментной политики. Воздействие уровня и структуры продуктовых затрат на управленческие решения приходится на область политики цен, производственных и сбытовых программ, инвестиций и инноваций. Уровень цены в рыночных условиях хозяйствования в большей степени зависит от внешней среды, уровень же затрат есть выражение внутренних возможностей предприятия и необходимо управлять этим уровнем для достижения максимально возможной эффективности производства.

Л.С. Климченя
БГЭУ (Минск)

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ТОРГОВЫЕ ПРОЦЕССЫ

Развитие Интернета привело к появлению электронного бизнеса. Возможность купить через Интернет товар напрямую, осуществить электронные платежи, провести рекламу, организовать и поддерживать кооперационные связи предопределило использование таких названий как «цифровая» или «новая» экономика. Определяющей чертой новой экономики стало активное развитие индустрии информационных и телекоммуникационных технологий, создание систем, переносящих бизнес процессы в новую среду.

На пути движения товара между продавцом и покупателем всегда возникает множество барьеров. В розничной торговле это факторы цены и качества товара, арендной платы, налогов, издержек и т.д. В то же время все эти препятствия преодолеваются значительно проще, если участники торгового процесса взаимодействуют друг с другом в интернет-среде. По оценке ряда международных экспертов, широкое использование в бизнесе информационных технологий способно привести в течение 10-15 лет к снижению мировых цен на основную группу потребительских товаров более чем на 30%. Таким образом, чтобы сегодня успешно конкурировать, необходимо быстро и безошибочно осуществлять через глобальную сеть Интернет обмен информацией между компаниями и странами, вести электронную коммерцию, в целом электронный бизнес.

Электронную коммерцию часто отождествляют с электронной торговлей, хотя это разные понятия. Электронная коммерция — это технология совершения коммерческих операций и управления производственными процессами с применением электронных средств обмена данными. В свою очередь электронная торговля представляет собой специфическую форму торговли, принципиально новый способ покупки, продажи и распределения товаров и услуг, охватываемую в настоящее время международно-признанными многосторонними правилами торговли. Электронная торговля является лишь частью электронной коммерции.

Электронная торговля, как новая технология торговли, не заменяет обычную торговлю, просто они гармонично сосуществуют. Став электронной, торговля по сути вернулась к простейшему открытому рынку, к прямой и наглядной форме обмена из рук в руки без многочисленных посредников.

С точки зрения функциональности электронная коммерция представляет собой новую технологию ведения бизнеса, которая приносит и новые экономические преимущества. К таким преимуществам относятся: быстрый поиск коммерческого партнера без посредника; удешевление операций передачи информации (транзакции); сокра-