

срочных контрактных отношений получает возможность контролировать деятельность МП. Крупное же предприятие для получения необходимых нематериальных активов, находящихся в собственности МП, как правило, использует метод одновременной покупки (для патентованных технологий).

6. Увеличению заказов со стороны крупных производителей способствует новая стратегия управления производством – аутсорсинг (outsourcing). В основе данного направления – поиск вариантов передачи на изготовление части выполняемого заказа другим исполнителям при условии, что это будет дешевле, чем самостоятельное выполнение данной работы. Точно так же крупные компании соизмеряют затраты на самостоятельное обслуживание информационных потоков, разработку компьютерных программ, организацию питания сотрудников с величиной оплаты за эту же работу малым специализированным фирмам. Аутсорсинг поставил под сомнение такой универсальный показатель эффективной работы компании, как удельный доход на одного работника. Фирма с небольшим числом сотрудников может выполнять большой объем работ, пользуясь услугами аутсорсеров.

Малые предприятия сами используют аутсорсинг для повышения эффективности своей работы. Например, бухгалтерский учет и отчетность на многих малых предприятиях ведут специализированные фирмы, поскольку для самостоятельного учета руководитель малого предприятия должен иметь специальный сертификат.

Различают 3 формы аутсорсинга: услуги сервис-бюро, менеджмент установок, менеджмент программного обеспечения. В первом случае данные покупателя обрабатываются на программно-аппаратных средствах поставщика; во втором – сотрудники поставщика управляют обработкой данных покупателя, используя его оборудование и программные средства; в третьем – поставщик обрабатывает данные покупателя на своих аппаратных средствах, используя программное обеспечение покупателя. Аутсорсинг представляет собой новую стратегию управления, принцип которого – «заниматься не тем, что можешь сделать лучше всего, а тем, что можешь продать выгоднее всего».

Основная причина привлечения компаниями-заказчиками аутсорсеров – прогрессивные технические возможности и высокая квал-

ификация персонала последних на фоне снижения расходов на поддержание переданного бизнес-процесса. Другая причина – стремление к повышению эффективности и снижению затрат на неосновную деятельность.

Применение аутсорсинга может принести положительный результат в виде высвобождения ресурсов для основной, ориентированной на прибыль деятельности, упрощения организационной структуры, а также экономии капитальных и текущих затрат. При этом аутсорсинг не следует рассматривать как способ решить все проблемы компании. Возникновение проблем с управлением требует выяснения вызвавших их причин [3].

Заключение. Между степенью сложности рынка, выбором стратегии и методом выхода на зарубежный рынок существует взаимосвязь. Рост международных операций всегда требует больших финансовых затрат для поддержания деятельности. Размер инвестиций в развитие бизнеса на зарубежных рынках является индикатором степени интернационализации фирмы.

На малых предприятиях отмечается более высокая эффективность труда, малые фирмы с меньшими затратами удовлетворяют потребности в дефицитных видах товаров и услуг на основе разработки местных источников (сырья) и обеспечивает при этом большую занятость. Они увеличивают размеры поступлений в муниципальные бюджеты, стимулируют НТП, выполняют другие важные для хозяйства функции.

СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Базылев, Н.И. Основы бизнеса: учеб. пособие / Н.И. Базылев, М.Н. Базылева – Мн.: Мисанта, 2003. – 253 с.
2. Елисеев, О.В. Экономическая значимость субъектов малого предпринимательства в экономике Республики Беларусь // <http://www.bbwwom.net>, 12.03.2011.
3. Мазоль, С.И. Экономика малого бизнеса. – Мн.: Книжный дом, 2004. – 272 с.
4. Субконтрактация в Беларуси // <http://www.subcontract.by>, 25.03.2011.

Материал поступил в редакцию 08.06.11

DASHKEVICH T.V. Exploration of possibilities and ways to integrate small and large businesses

Small business development and enhancement of its role in the development of national production is one of the major directions of economic reforms in transition countries. Is no exception in this regard and the Republic of Belarus.

Today was the understanding of the need for development of small businesses not only as a means of increasing employment, but also as a way of creating a competitive market environment of the middle class as a source of long-term, sustainable economic growth, new knowledge and new technologies.

Modern market economy is characterized by developed industrial ties between large and small businesses, which can be described as cooperation in a competitive environment. For small enterprises in the Republic of Belarus integration could be a way to solve many problems.

УДК 338.242

Куган С.Ф.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОВ JIT И ABC

Использование методов управленческого учёта в строительстве несколько отстает от потребностей управленческого персонала и зачастую не соответствует характеру и специфике деятельности строительных предприятий на современном этапе. Нередко утрачивается непосредственная связь между затратами и определяющими их процессами. Среди многообразия систем и методов учета затрат наибольший интерес, с точки зрения передовых методов организации труда и управления производством, представляет распределение накладных расходов методами JIT и ABC. Эти методы используются не только на промышленных предприятиях, но и в строительстве, сфере обслуживания, бюджетных организациях. Они позволяют организовать распределение накладных расходов при минимизации запасов и лишних расходов.

При усилении конкурентной борьбы и ужесточении требований к

выпускаемой продукции возникает необходимость в более тщательном обосновании себестоимости продукта. Суть системы JIT сводится к отказу от производства продукции крупными партиями. Происходит создание непрерывно-поточного предметного производства, при котором снабжение производственных цехов и участков осуществляется малыми партиями, приводя к минимизации запасов. При этой системе действует принцип: производить продукцию только тогда, когда в ней нуждаются, и только в таком количестве, которое требуется покупателю.

При данном методе необходимо четкое разделение прямых и накладных расходов, их аккумулярование в одном центре возникновения затрат. При этом возникает децентрализация таких служб как

Куган С.Ф., аспирант кафедры менеджмента, магистр экономических наук Брестского государственного технического университета. Беларусь, БрГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

Таблица 1. Накладные расходы центров возникновения затрат в системе JIT (тыс. руб.)

Накладные расходы	Центры затрат		
	ж/б конструкции	блоки цементные	плитка тротуарная
Прямые расходы			
1. Материалы	24 000	10 000	12 000
2. Оплата труда основных рабочих	9 000	4 600	5 800
3. Итого	33 000	14 600	17 800
Производственные накладные расходы			
4. Амортизация ОС и НМА	16 000	5 700	6 700
5. Расходы на эксплуатацию оборудования	14 200	4 300	3 600
6. Расходы на ремонт оборудования (в текущем периоде)	1 200	900	1 400
7. Внутривзаводское перемещение грузов	4 000	2 100	2 900
8. Оплата труда вспомогательных рабочих	3 900	1 300	800
9. Итого	39 300	14 300	15 400
10. Производственные расходы (стр.3+стр.9)	72 300	28 900	33 200
11. Выручка от продажи продукции	116 000	42 600	54 800
12. Маржинальная прибыль (стр.11-стр.10)	43 700	13 700	21 600
13. Непроизводственные накладные расходы (общие)		40 600	
14. Распределение непроизводственных накладных расходов (стр.13/Σстр.2)*стр.2	18 835	9 630	12 140
15. Операционная прибыль (стр.12-стр.14)	24 865	4 070	9 460

ремонтная или транспортная, и закрепление работающих в них специалистов непосредственно за объектами обслуживания. В результате уменьшается трудоемкость применения методов распределения накладных расходов и упрощается вся схема их учета. Производственные накладные расходы собираются в центре возникновения затрат и без распределения (поскольку на данном участке производится только один продукт) формируют себестоимость изделий. Непроизводственные накладные расходы (при методе учета полных затрат) распределяются между центрами возникновения затрат пропорционально заранее выбранной базе распределения с использованием расчетных ставок. Такое распределение часто требуется для принятия управленческих решений, которые базируются на информации о полной себестоимости продукции.

Анализируя данные таблицы 1, можно сделать вывод о том, что большая часть накладных расходов центра затрат представляют собой: прямые расходы по отношению к продукту, контролируемые расходы, расходы, покрытые маржинальной прибылью. Таким образом, рассмотренные в таблице центры затрат рентабельны.

Если использовать группировку расходов «переменные-постоянные» для учета накладных расходов в разрезе центров затрат, то появится возможность проводить традиционный маржинальный анализ.

Децентрализация ремонтного, транспортного и других цехов снижает накладные расходы, при этом часть накладных расходов преобразуется в прямые накладные расходы по отношению к центрам затрат, а следовательно, и к видам продукции. Таким образом, совершенствуется методика калькулирования затрат на предприятии, путем более точного подсчета расходов на производство единицы продукции.

Будучи одной из вариаций попередельного метода учета затрат, JIT-калькулирование отрицает полуфабрикатный вариант учета затрат на производство. При этом учетные данные по всем стадиям движения материального потока становятся нерелевантными, отнесение затрат на оплату труда основных производственных рабочих также становится нерелевантным, поэтому данные затраты учитываются в составе общепроизводственных расходов. Все это приводит к сокращению учетных записей и изменению в рабочем плане счетов.

При использовании системы JIT материалы и готовая продукция не накапливаются на складах, а сразу перевозятся соответственно в производство или к покупателю. Это приводит к резкому сокращению накладных расходов за счет:

- улучшения качества поставок;
- сокращения бухгалтерского документооборота (ликвидируются требования-накладные; наряды и др.);
- уменьшения затрат на содержание складских помещений для готовой продукции и материалов;

- сокращение транспортных расходов (уменьшение перемещений транспорта внутри предприятия).

Метод JIT укорачивает производственный цикл и требует представления информации о расходах в режиме реального времени. Несколько видоизменяется форма внутренних управленческих отчетов по накладным расходам, учет потерь производственных мощностей осуществляется непосредственно в центре затрат.

Удобней всего применять систему JIT во взаимосвязи с методом ABC. Последний часто называют как метод управления накладными расходами. Следовательно, все функциональные схемы учета и распределения накладных расходов могут быть внедрены в систему JIT.

Система управления затратами в разрезе видов деятельности включает в свой состав следующие составляющие:

- метод функционального учета затрат ABC;
 - метод бюджетирования затрат по видам деятельности ABB.
- Использование метода ABC позволяет решить предприятиям следующие задачи:

- ценообразование на основе затрат;
- принятие решений о покупке или производстве продуктов;
- сокращение затрат;
- бюджетирование;
- проектирование новых продуктов;
- анализ рентабельности в разрезе покупателей;
- управление затратами и их моделирование.

В рамках метода ABC исчисляются затраты по видам деятельности, затем отслеживают их до конкретных продуктов, при этом накладные расходы являются основными объектами учета и анализа.

При внедрении системы ABC необходимо пройти следующие этапы:

Этап 1. На этом этапе группируются накладные расходы по видам деятельности. Причем виды деятельности рассматриваются в целом по предприятию, без разбивки на центры затрат.

Этап 2. Рассматриваются и выбираются факторы, оказывающие наибольшее влияние на накладные расходы в разрезе видов деятельности.

Этап 3. Рассчитывается ставка стоимости носителей затрат:

$$Sc = \frac{\text{накладные расходы вида деятельности}}{\text{количество носителей затрат}}$$

Этап 4. Отнесение накладных расходов на продукт с использованием ставок стоимости.

Для удобства применения метода ABC необходимо составить матрицу, в которой отражают сгруппированные по функциональному признаку накладные расходы и присущие им носители затрат (таблица 2).

Накладные расходы, собранные по видам деятельности, представляются в виде центров затрат, т.е. расходы вида деятельности совпадают с расходами структурного подразделения (цеха). Сам

Таблица 2. Матрица накладных расходов и носителей затрат

Продукция	Накладные расходы, связанные с загрузкой оборудования			Накладные расходы, связанные с наладками оборудования, трансп.		Накладные расходы управления
	Материальные затраты, тыс.руб.	Прямые трудовые затраты, ч.	Машино-часы, ч	Кол-во наладок, ед.	Время трансп. перевозок, доли	
ж/б конструкции	60 000	294	294	8	8	1
бетон товарный	40 000	63	63	14	14	1
тротуарная плитка	20 000	210	210	10	10	1
итого	120 000	567	567	32	32	3
агрегированные накладные расходы, тыс. руб.			420 000		126 000	65 000

Таблица 3. Поглощение накладных расходов через систему носителей затрат

Продукция	База поглощения, машино-часы.	Накл. расходы, связ. с загрузкой оборудования, руб.	База поглощения, наладки оборудования	Накл. расходы, связ. с наладками оборудования, руб.	База поглощения, равные части	Накладные расходы, связанные с организацией, руб.
ж/б конструкции	294	217 618,8	8	31 500,0	1	21 666,6
бетон товарный	63	46 632,6	14	55 125,0	1	21 666,6
Плитка тротуарная	210	155 442,0	10	39 375,0	1	21 666,6
итого	567	420 000,0	32	126 000,0	3	65 000,0

Таблица 4. Распределение накладных расходов на единицу выпускаемой продукции

Продукция	Объем производства	Накл. расходы, связ. с загрузкой оборудования, руб.	Накл. расходы, связ. с наладками оборудования, руб.	Накладные расходы, связанные с организацией, руб.	Валовые накладные расходы	Накладные расходы на единицу продукции
ж/б конструкции	25 000	217 618,8	31 500,0	21 666,6	270 785,8	10,8
бетон товарный	30 000	46 632,6	55 125,0	21 666,6	123 424,6	4,1
плитка тротуарная	26 000	155 442,0	39 375,0	21 666,6	216 484,0	8,3
итого	81 000	420 000,0	126 000,0	65 000,0	611 000	-

процесс распределения накладных расходов представляет собой отнесение суммы накладных расходов в себестоимость продуктов косвенным путем через базы распределения. Процесс же поглощения накладных расходов представляет собой формирование себестоимости продукции аккумулярованием накладных расходов на продукцию прямым путем через систему носителей затрат. Основной задачей группировки затрат по видам деятельности при использовании метода ABC является определение тесноты их связи с производимыми продуктами. Это значительно эффективнее, чем распределение общей суммы накладных расходов между видами продукции по единой расчетной базе.

При методе ABC рекомендуется выбирать агрегированные накладные расходы и соответствующие им носители затрат:

1. Расходы, связанные с загрузкой оборудования. Носитель затрат – машино-часы.
2. Расходы, связанные с наладкой оборудования, внутренним транспортным перемещением и документооборотом в цехе. Носитель затрат – количество наладок.
3. Расходы, связанные с управлением организацией. Носитель затрат – равное распределение между изделиями.

При поглощении продукцией накладных расходов через систему носителей затрат распределение начинается с определения ставок накладных расходов.

Накладные расходы, связанные с загрузкой оборудования:

$$Sc = \text{Накладные расходы} / \text{Количество машино-часов} = 420\,000 / 567 = 740,2 \text{ руб./маш.-ч.}$$

Накладные расходы, связанные с наладками оборудования, внутренней транспортировкой и документооборотом в цехе:

$$Sc = \text{Накладные расходы} / \text{Количество наладок} = 126\,000 / 32 = 3937,5 \text{ руб. на одну наладку.}$$

Накладные расходы, связанные с управлением организацией:

$$Sc = \text{Накладные расходы} / \text{Количество продукции} = 65\,000 / 3 = 2166,6 \text{ руб. на один продукт.}$$

Цель применения вышеописанных методов распределения накладных расходов и схем движения затрат – расчет себестоимости продукции на предприятиях по производству строительных материалов. Получаемые показатели можно использовать для определения ценовой политики и управления затратами внутри предприятия. В частности, данные о себестоимости продукции служат основой для принятия управленческих решений по ассортименту выпускаемой продукции. Рассчитанные ставки необходимо умножить на носители затрат по каждой продукции (таблица 3).

Такая информация необходима и руководителям экономических служб в целях планирования и контроля за уровнем затрат подразделений предприятия.

Таким образом, сумма накладных расходов списанных на себестоимость при методе ABC, составит (таблица 4).

Использование точных методов перераспределения и распределения накладных расходов может привести к тому, что себестоимость однородных продуктов будет существенно разной. Все эти расчеты позволяют ответить на вопрос, сколько реально средств и ресурсов вкладывается предприятие для производства конкретного продукта. Однако для установления цены с учетом рыночной конъюнктуры необходимо искусственно перераспределять накладные расходы так, чтобы производимые продукты были рентабельными.

СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Друкер, П. Задачи менеджмента в XXI веке; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2004. – С. 159.
2. Колемаев, В.А. Эконометрика: учебник. – М.: Инфра-М, 2006. – 16 с.
3. Мишин, Ю.А. Управленческий учёт: управление затратами и результатами производственной деятельности. – М.: ДИС, 2002. – 176 с.
4. Нехорошева, Л.Н. Экономика предприятия. – Минск: Вышэйшая школа, 2003.
5. Николаева, О.Е. Управленческий учет: учебное пособие / О.Е. Николаева, Т.В. Шишкова – М.: УПСС, 2000.

Материал поступил в редакцию 01.04.11

This article discusses the options for the use of JIT and ABC methods in managerial accounting overhead enterprises producing building designs. Emphasis on the need to use in accounting for advanced forms and methods of work organization and management.

УДК 339.146

Лаппо Е.В.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ И ЕЕ ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Введение. Финансовое состояние предприятия является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность продукции и потенциал предприятия в деловом сотрудничестве, выступает гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности, как самого предприятия так и его партнеров. На основе финансового состояния предприятия банки строят свою кредитную политику.

Устойчивое финансовое состояние предприятия расширяет возможности разработки и внедрения новейших технологий и оборудования, более эффективной рекламы, повышая таким образом конкурентоспособность продукции. Неустойчивое финансовое состояние предприятия снижает приток инвестиций. Кредитование банками таких предприятий становится проблематичным, что не лучшим образом сказывается на его имидже и в свою очередь - конкурентоспособности.

Конкурентоспособность продукции – комплексная многоаспектная характеристика, отражающая способность продукции в течение периода ее производства соответствовать по качеству требованиям конкретного рынка, адаптироваться по соотношению качества и цены к предпочтениям потребителей, обеспечивать выгоду производителю при ее реализации.

Она зависит от ряда факторов, влияющих на предпочтительность товаров и определяющих объем их реализации на данном рынке. Эти факторы можно считать компонентами (составляющими) данной категории и разделить на три группы: технико-экономические, коммерческие, нормативно-правовые факторы.

Технико-экономические факторы включают: качество, продажную цену и затраты на эксплуатацию (использование) или потребление продукции или услуги. Эти компоненты зависят от: производительности и интенсивности труда, издержек производства, наукоемкости продукции и др.

Коммерческие факторы определяют условия реализации товаров на конкретном рынке. Они включают: конъюнктуру рынка (острота конкуренции, соотношение между спросом и предложением данного товара, национальные и региональные особенности рынка, влияющие на формирование платежеспособного спроса на данную продукцию или услугу); предоставляемый сервис (наличие дилерско-дистрибьютерских пунктов изготовителя и станций обслуживания в регионе покупателя, качество технического обслуживания, ремонта и других предоставляемых услуг); рекламу (наличие и действенность рекламы и других средств воздействия на потребителя с целью формирования спроса); имидж фирмы (популярность торговой марки, репутация фирмы, компании, страны).

Нормативно-правовые факторы отражают требования технической, экологической и иной (возможно, морально-этической) безопасности использования товара на данном рынке, а также патентно-правовые требования (патентной чистоты и патентной защиты).

Эти факторы определяющим образом влияют на конкурентоспособность продукции (услуг).

Финансовая устойчивость предприятия – это его платежеспособность во времени с соблюдением условия финансового равновесия между собственными и заемными средствами, способность финансировать свою деятельность на расширенной основе.

Конкурентоспособность продукции на финансово неустойчивых предприятиях снижается из-за невозможности инвестиций в новейшие разработки, производство и сбыт продукции. Нехватка собственных оборотных средств и недоступность кредитов делают невозможным капвложения в производство наиболее эффективных товаров. Отсутствует обеспеченность новейшими ноу-хау, патентами, лицензиями. Снижается имидж предприятия.

Комплексный финансовый анализ предприятия позволяет найти слабые места в деятельности предприятия и наметить систему мер по их устранению что впоследствии может положительно сказаться на его конкурентоспособности.

Финансовое состояние предприятия рассматривается как результат взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений внутри предприятия и определяется всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов, которые можно разделить на внутренние и внешние.

Внешние факторы не зависят от организации работы самого предприятия, их изменение не подвластно предприятию. К таким факторам относятся: изменение системы налогообложения, рост тарифов на энергоносители, транспортные перевозки, содержание социальных объектов предприятия и т.д.

Внутренние факторы напрямую зависят от уровня антикризисного менеджмента на предприятии и являются основой для определения внутренних резервов восстановления платежеспособности.

Диагностика финансового состояния осуществляется в следующей логической последовательности:

1. Состояние реализации и производства продукции.
2. Состав и структура выпускаемой продукции.
3. Конкурентоспособность продукции.
4. Наличие и эффективность использования производственных ресурсов.
5. Финансовое состояние предприятия и его финансовая устойчивость.
6. Оценка финансового результата деятельности.
7. Эффективность управления финансовыми ресурсами.

Такой методологический подход к диагностике несостоятельности предприятия позволяет установить причины, степень глубины кризиса и возможность повышения конкурентных преимуществ и финансового оздоровления.

1. Анализ состояния производства и реализации продукции. Определяющей характеристикой состоятельности предприятия является способность производить и продавать продукцию. Эта способность определяется объемом продукции, произведенной и реализованной в отчетном периоде.

Состояние производства и реализации продукции, структура и динамика выпускаемой продукции являются главными факторами, определяющими экономическую устойчивость предприятия. Диагностика финансово-экономического состояния должна начинаться с анализа производства и реализации продукции, определяющих стабильности получения выручки – основного источника платежа по обязательствам предприятия.

Наличие производства и реализации продукции свидетельствует о жизнеспособности предприятия. Сохраняя производство, предпри-

Лаппо Елена Владимировна, старший преподаватель кафедры экономики, управления и финансов Брестского государственного технического университета

Беларусь, БрГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.