

підвищення ефективності системи. Дані внутрішніх аудитів є частиною вхідних даних для аналізу з боку керівництва. Між формулюванням політики якості і її реалізацією в рамках системи якості знаходиться комплекс заходів, який називається «забезпечення якості». Забезпечення якості включає всі систематизовані і плановані види діяльності, необхідні для виконання встановлених вимог. До таких видів діяльності відносяться планування якості, регулювання якості та контроль якості. Діяльність, направлена на забезпечення якості і функціонування системи якості пов'язана з додатковими витратами. Ефективна система якості може істотно підвищити прибуток і рентабельність підприємства за рахунок удосконалення операцій, зниження втрат від браку, розширення ринку збуту і більш повного задоволення споживачів. Таким чином, управління якістю продукції на підприємствах є складним питанням, що вимагає постійної уваги і контролю з боку керівництва. Створена система управління якості на будь-якому підприємстві повинна відрізнятися гнучкістю, для постійної зміни і внесення новин і коректив на благо подальшого розвитку підприємства.

Література: 1. Мазур И.И., Шапиро В.Д. – Управление качеством, 2006 – 120 с.  
2. Новицкий Н.И., Олексюк В.Н., Кривенков А.В., Пуровская Е.Э. – Управление качеством продукции, 2002 – 226 с.

## **СУЧАСНІ МЕТОДИ ТА ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

*Татара А.С., НГУ, м. Дніпропетровськ, Україна*

Сучасний стан ринкової економіки в Україні потребує докорінних змін господарського механізму та створення якісно нового процесу управління. Виробничі витрати займають основне місце у структурі витрат підприємства, концентруючи в собі результати усієї його діяльності. У розвитку теорії управління виробничими витратами на сучасному етапі слід наголошувати на створенні такої системи управління виробничими витратами, що забезпечує підприємству можливість успішно конкурувати на ринку, і, відповідно, додаванні системі необхідних для реалізації цього завдання властивостей і якостей. А для цього потрібно мати уявлення про досвід формування систем управління витратами. Сучасність висуває нові вимоги забезпечення стійкого економічного зростання підприємств України, в першу чергу, за рахунок досконалого управління витратами.

Об'єктивно необхідним в сучасних умовах є узагальнення існуючих підходів до управління витратами та пошук нових напрямів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств і національної економіки. У більшості праць управління витратами розглядається, як правило, з точки зору організації бухгалтерського і управлінського обліку і вирішення виключно облікових завдань. Для сучасного періоду розвитку економіки характерна адаптація управління витратами до ринкових умов господарювання. З одного боку, система управління витратами має враховувати багаторічний досвід її становлення та розвитку; з іншого – забезпечувати підвищення конкурентоспроможності підприємства. Система управління витратами підприємства має відповідати умовам ринкового середовища

Не значна увага надається процесам прогнозування та планування витрат діяльності як важливого критерію управління ефективністю роботи підприємств. Недостатня розробка питань методичного забезпечення процесу ефективного управління витратами діяльності та зумовлені цим труднощі, різноманіття і неоднозначність формувань їх на підприємствах обумовлюють доцільність подальшого вивчення цих питань.

На сьогодні існують фундаментальні розробки з питань управління витратами виробництва, їх складу, визначення впливу на економічні показники діяльності підприємства. Разом з тим дослідження не враховували загальноприйняті на цей час ринкові економічні принципи. Вагомий внесок у вивчення цієї проблеми зробили такі видатні зарубіжні економісти, як А.Апчерч, Д. Бримсон, Р. Гаррисон, Джай К. Шим, К. Друрі, Джон К. Шанк, Р. Каплан, Б. Нідлз, Дж. Ріс, Г. Фандель, Д. Хан, Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, та вітчизняні вчені П. Атамас, Ф.

Бутинець, А. Гальчинський, С. Голов, В. Завгородній, О. Орлов, М. Пушкар, М. Чумаченко, Ю. Цал-Цалко та ін. Враховуючи зазначене, метою дослідження, результати якого викладено у даній роботі є аналіз економічних проблем підприємств України, теоретичне обґрунтування та розробка методичних підходів і практичних рекомендацій щодо аналізу сучасних методів та підходів до управління витратами на підприємстві, спрямованих на отримання більш достовірної та точної планової інформації на підприємстві з метою прийняття управлінських рішень. Будь-яка діяльність, перш за все виробнича, потребує певних ресурсів. Обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для досягнення певної мети — це витрати підприємства. Як відомо, витрати бувають інвестиційні (разові) і поточні. Інвестиційні витрати, або інвестиції, спрямовуються на створення або придбання активів або соціальних благ. Ці витрати зазвичай розглядаються окремо із специфічною методикою їх обґрунтування [1].

Управління передбачає цілеспрямований вплив на об'єкт з певною визначеною заздалегідь метою, ступінь досягнення якої дає підстави для визначення загального ефекту від управління витратами. Управління як специфічний процес передбачає наявність прямого та зворотного інформаційного зв'язку, що спрямований у результаті на отримання інформації щодо вибору одного, декількох методів або системи методів впливу на витрати [2].

Управління витратами — це система впливу на складові елементи постачальницької, виробничої та збутової діяльності підприємства за допомогою динамічної інформаційної системи діагностики об'єктів витрат, яка забезпечує превентивний та оперативний вплив на витрати, визначення потенційної сфери оптимізації і зниження витрат, формування ефективних управлінських рішень з управління витратами для підвищення конкурентоспроможності підприємства. Управління витратами як цілісна система складається зі стратегічного та оперативного рівня, кожен з яких має свої цілі, принципи та методи. Так, стратегічний рівень управління витратами спрямований на координацію і реалізацію довгострокових цілей підприємства. Основною метою управління на цьому рівні є формування передумов для ефективного використання тих конкурентних переваг, що є у підприємства, а також створення нових для забезпечення успішної діяльності в перспективі. На цьому рівні використовуються такі методи, як управління факторами поведінки витрат, управління транзакційними витратами, управління факторами динаміки витрат, функціонально-вартісний аналіз з метою оптимізації структури «ланцюжків вартості» підприємства, стратегічний аналіз загальних витрат та ін. Якісні показники розроблених стратегій управління витратами доповнюються конкретним цифровим матеріалом оперативного рівня, основним завданням якого є надання допомоги менеджерам у досягненні запланованих рівнів максимізації прибутку за рахунок дотримання зазначеного рівня витрат. Оперативний рівень орієнтований на короткостроковий період, тому його методи принципово відрізняються від методів стратегічного рівня. Вони в цілому включають в себе бюджетування, аналіз відхилень у системі «стандарт-кост», аналіз співвідношення «витрати-обсяг виробництва-прибуток», функціонально-вартісний аналіз. На сьогодні окремі методи, системи або концепції управління витратами — це підприємницьке та управлінське «ноу-хау», досягнення, комерційна таємниця, а відтак, і конкурентна перевага окремого господарюючого суб'єкта. При цьому конкуренція у сфері використання методів управління витратами йде не лише між окремими підприємствами, але й на теоретично-методологічному рівні в межах економічних, управлінських, облікових шкіл.

При характеристиці сучасних методів управління витратами необхідно враховувати усі методологічні та практичні аспекти використання нових методів, адже пряме копіювання та використання окремих з них, наприклад в Україні, показало їх неефективність при досягненні запланованих цілей. Окрім цього, слід відзначити, що сучасні методи управління витратами характеризуються наявністю декількох засобів використання окремого методу, як у межах підприємства, так і галузі.

Можливо, це зумовлено наявністю, появою та зміною широкого кола внутрішніх факторів — технологій, способу виробництва тощо та дією зовнішнього середовища, що в результаті вимагає від процесу управління витратами мобільності, здатності самозмінюватись та визначати найбільш оптимальні методи, які стають запорукою зменшення витрат та оптимізації використання ресурсної бази.

Конкуренція вимагає постійного удосконалення і пошуку, виявлення потенційних факторів впливу на витрати, на які необхідно спрямовувати відповідні методи. При цьому слід відзначити, що для кожного підприємства різні фактори будуть мати різний ступінь важливості [3]. Складність такої категорії, як витрати, збільшення кількості факторів впливу визначають, наявність на сучасному етапі широкого спектра методів управління витратами. При цьому слід звернути увагу на таке: – постійний пошук нових методів управління витратами; – трансформацію уже існуючих методів під відповідні потреби окремого господарюючого суб'єкта; – суб'єктивність у виборі та використанні окремого методу або їх системи.

Таким чином, можна зробити висновок, що система управління витратами підприємств потребує вдосконалення, одним із напрямів якого є більш оперативне формування та використання інформації про витрати, розширення місць її отримання та використання; надання інформації таких властивостей, щоб вона могла використовуватися для оперативного прийняття рішень; приведення усієї системи управління витратами до вимог, що їх формують нові ринкові умови господарювання.

Література: 1. Аптекарь С.С. Планирование и анализ стоимостных показателей на металлургическом предприятии / С.С. Аптекарь, В.В. Краснов, В.А. Процив. – М.: Металлургия, 1986. – 224 с. 2. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / Б. Райан; пер. с англ.; под ред. В.А. Микрюкова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 616 с. 3. Хорнгрен Ч. Управленческий учет. 10-е изд./ Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 1008 с.

## **РОЗВИТОК ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

*Тригуб С.О., Ренійський інститут Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля, м.Рені, Одеська обл., Україна*

На сьогодні в умовах активного розвитку ринкових відносин, посилення глобалізації світового господарства та диверсифікації міжнародних ринків посилюється значення завоювання Україною конкурентоспроможного місця на світовій арені. Одним із основних засобів досягнення цієї мети є удосконалення напрямів розвитку та ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств – це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою й науково-технічною кооперацією, експортом і імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок. Ефективна зовнішньоекономічна діяльність сприяє зміцненню експортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формуванню раціональної структури експорту й імпорту, залученню іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах [1].

Зовнішньоекономічні зв'язки є важливим екзогенним фактором, що значно впливає на динаміку й стійкість розвитку національної економіки та окремих підприємств, формування їх структури, ефективність функціонування. Чим вище рівень економічного розвитку країни, тим більше необхідна її участь у зовнішньоекономічних зв'язках, тому що стан розвитку світового господарства, міжнародний рівень розвитку продуктивних сил роблять практично неможливим високоефективне функціонування замкнутого господарства. В умовах глобалізації світового господарства й міжнародних економічних відносин різко підвищується роль і значення зовнішньоекономічної діяльності як для економіки країни в цілому, так і для окремого підприємства [2, с.146].

На сьогодні зовнішньоекономічні відносини є беззаперечним фактором успішної діяльності того чи іншого підприємства. Хоча тут велике значення має вид діяльності, яким займається підприємство. В умовах сучасних ринкових відносин розширення сфери збуту чи постачання є запорукою отримання додаткових прибутків. Під час здійснення діяльності підприємства на території однієї країни підприємство перебуває в певних обмежених рамках тих вимог і того попиту, що існують в цій локації. При цьому підприємство втрачає певну частину сегментів потенційних споживачів та постачальників, з якими може працювати, зважаючи на