

Економічні науки

УДК 657.471

Фелинюк Олександра Олександрівна

студентка

Київського кооперативного інституту бізнесу і права

Фельніюк Александра Александровна

студентка

Киевского кооперативного института бизнеса и права

Felyniuk Oleksandra

Student of the

Kyiv Cooperative Institute of Business and Law

Науковий керівник:

Охріменко Ігор Віталійович

професор, доктор економічних наук

Київський кооперативний інститут бізнесу і права

**ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ, ЯК ЗАСІБ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО
ПІДПРИЄМСТВА
ОПТИМИЗАЦИЯ РАСХОДОВ, КАК СРЕДСТВО ДЛЯ
ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ
COST OPTIMIZATION AS A MEANS TO INCREASE THE
COMPETITIVENESS OF A COMMERCIAL ENTERPRISE**

Анотація. У статті висвітлено питання оптимізації витрат. Зростання великої конкуренції серед торговельних підприємств в сфері продажу будівельних матеріалів, зумовило поставити за основну мету отримання прибутку та здобуття конкурентної переваги. Відповідно,

дуже важливо контролювати фінансовий стан підприємства з продажу будівельних матеріалів.

Найбільший вплив на стан підприємства має така економічна категорія, як витрати, тому враховуючи постійні зміни в законодавстві країни, витрати підприємства потрібно постійно вдосконалювати. Це все призводить до необхідності управління та оптимізації витрат в господарській діяльності торговельного підприємства.

Ключові слова: витрати, оптимізація витрат, конкурентоспроможність, рентабельність, аналіз, управління витратами.

Анотація. В статье отражен вопрос оптимизации расходов. Рост большой конкуренции среди торговых предприятий в сфере продажи строительных материалов, обусловил поставить за основную цель получение прибыли и получения конкурентного преимущества. Соответственно, очень важно контролировать финансовое состояние предприятия по продаже строительных материалов.

Наибольшее влияние на состояние предприятия имеет такая экономическая категория, как расходы, потому учитывая постоянные изменения в законодательстве страны, затраты предприятия нужно постоянно совершенствовать. Это все приводит к необходимости управления и оптимизации расходов в хозяйственной деятельности торгового предприятия.

Ключевые слова: расходы, оптимизация затрат, конкурентоспособность, рентабельность, анализ, управление затратами.

Summary. The article covers the issues of cost optimization. The growth of great competition among commercial enterprises in the sale of construction materials has defined the main goal as earning a profit and gaining a competitive advantage. For that reason, it is very important to monitor the

financial condition of the company engaged in the sale of construction materials.

Such economic category as expenses has the greatest impact on the state of the company, thus, given the continuous changes in the legislation of the country, the company's expenses need to be constantly improved. Therefore, management and optimization of expenses in the economic activities of a trading company are essential.

Key words: *costs, cost optimization, competitiveness, profitability, analysis, cost management.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку ринкових відносин, значно зросла конкуренція серед підприємств торговельної галузі. Відповідно важливо оптимізувати витрати підприємства, щоб підвищити конкурентоспроможність.

На сьогоднішній день оптимізація витрат є методом вдосконалення діяльності підприємства. Підприємства, які здійснюють торгівлю несуть різні витрати, які з кожним роком мають тенденцію зростання. Через такі чинники як соціально-економічну нестабільність, жорстку конкуренцію, збільшення податків, зростання цін на закупку продукції, підприємства змушені нести великі витрати [1, с. 153].

В результаті підприємці вимушені знаходити різні способи, методи оптимізації витрат, які потребують подальшого вивчення. Адже, від ефективної діяльності підприємства та продажу продукції, залежать його можливості щодо розвитку та утримання конкурентних позицій серед інших підприємств.

Сучасна проблематика управління витратами є багатоаспектною та неоднозначною, оскільки необдумані рішення, щодо оптимізації витрат, можуть стати причиною настання несприятливих збиткових наслідків.

Вміння підприємця здійснювати контроль над витратами винагороджується отриманням бажаного результату.

Метою дослідження є порівняльний аналіз витрат господарського підприємства та розробка пропозицій вдосконалення системи витрат підприємства.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- провести теоретичний аналіз поняття оптимізації витрат та конкурентоспроможності;
- охарактеризувати особливості діяльності підприємства ТОВ «ДІМЕКС»;
- провести аналіз діяльності ТОВ «ДІМЕКС»;
- визначити та оцінити витрати за 2017 і 2018 роки, та розрахувати відхилення і рентабельність операційних витрат;
- розробити пропозиції вдосконалення системи витрат підприємства ТОВ «ДІМЕКС».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями оптимізації витрат та їх управлінням на підприємствах займалися вітчизняні та закордонні вчені: І. Ансофф, М. Корінько, Р. Грецький, З.П. Румянцева, С. Смерчільська, С.Ф. Селезньова, Н.М. Фідровська, Г.Я. Гольдотейн, Р.В. Робінсон, К.Дж. Хаттен, Дж. М. Хіггінс, А.Дж. Стрикленд.

Серед вчених, які досліджували визначення поняття витрати, можна назвати: І.А. Бланк, Г. Шмален, Глен А. Велш, Деніел Г. Шор, Хел Р. Варіан, Г.В. Осовська, М.Г. Грещак, Р.М. Нуреєв, В.В. Кулішов, С.М. Онисько, П.М. Марич, Ю.Б. Кравчук, А.М. Турило, А.А. Турило, Л.Г. Мельник, О.В. Крушельницька та інші. У працях цих вчених поняття витрати трактувались по-різному, в одних як придбання засобів виробництва, в інших – з позиції використання у процесі виробництва [2, с. 170].

Формулювання цілей дослідження. Конкуренентоспроможність підприємства досягається завдяки постійному аналізу витрат. Під час аналізу, можемо знизити витрати підприємства, що призведе до кращої роботи самого підприємства та забезпечить отримати кращий прибуток. Тому, на основі аналізу витрат торговельного підприємства, можна виділити основні напрямки вдосконалення системи витрат, що є доцільними в сучасних умовах, та формування ефективної методики оптимізації витрат, яка відповідає ринковим стандартам господарювання.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Для того щоб, провести порівняльний аналіз витрат підприємства ТОВ «ДІМЕКС», пропонуємо розділити його по етапах: аналіз економічної діяльності підприємства, загальна оцінка виконання кошторису витрат в розрізі економічних елементів, оцінка прямих витрат та їх відхилень від плану, собівартість (калькуляція) окремих виробів, оцінка впливу зміни витрат на кінцеві виробничо-фінансові результати діяльності підприємства, оцінка рівня конкурентоспроможності, аналіз конкурентних перспектив.

На початковому рівні проводиться аналіз витрат звітного періоду, а саме оцінюється загальний рівень витрат та рівень витрат окремих складових. Розраховується відхилення звітних показників від попередніх. Аналізується динаміка до зміни цих витрат. Потім проводиться аналіз структури витрат.

Під час цього аналізу визначають відхилення кожних окремих складових витрат від даних минулого року. Розраховують абсолютне та відносне відхилення.

Далі виділяють складові, що становлять більшу частину у витратах, а потім за якими відбулися найбільші зміни.

Відповідно до табл. 1 можна спостерігати тенденцію зростання витрат за 2018 рік. Це було зумовлено розширенням масштабів діяльності,

збільшенням мінімальної заробітної плати та податками. Збільшення відбулось і на послуги реклами та зв'язку.

Проте підприємство ТОВ «ДИМЕКС» за 2018 рік менше зверталось до послуг банку, також зменшилися відсотки по кредиту. Це було зумовлено тим, що продуктивність праці зросла, відповідно збільшився товарообіг. Ріст товарообігу призвів до збільшення обігових коштів на підприємстві, в свою чергу це дозволило відмовитись частково від банківських кредитів. Підраховуючи витрати за 2017 і 2018 роки на оренду приміщення магазину, то оплата залишилась незмінною.

Основну частку витрат становить як у 2017 так і у 2018 роках оплата праці працівникам та оподаткування. Якщо у 2017 році Законом України «Про державний бюджет України» мінімальна заробітна плата на місяць становила 3 200 грн., то в 2018 році зросла до 3 723 грн., це призвело і до збільшення податків.

Якщо проводити порівняльний аналіз загальних витрат по підприємству за 2017 і 2018 роки, то вони практично зросли по всіх пунктах і становили на 17,14% більше попереднього року.

Таблиця 1

Оцінка прямих витрат та їх відхилень від плану підприємства ТОВ «ДИМЕКС» за 2017-2018 рр.

Статті витрат	2017 рік	2018 рік	Відхилення	
	тис. грн	тис. грн	Абсолютне, тис. грн	Відносне, %
Заробітна плата працівників	904560,24	1 008236,56	+103676,32	+11,5%
Послуги банку	60175,00	42530,00	-17645,00	-41,5%
Відсотки на кредит	99000,00	55000,00	-44000,00	-8%
Послуги реклами та зв'язку	15974,83	17833,33	+1858,50	+11,6%
Нарахування на заробітну плату	35856,98	69619,20	+33762,22	+94,1%
Оренда приміщення магазину	84000,00	84000,00	0	0
Оподаткування	179251,00	338005,00	+158754,00	+88,5%
ВСЬОГО:	1 378818,05	1 615224,09	+236406,04	+17,14%

Фінансові показники підприємства характеризуються такими даними (табл. 2), згідно звіту про фінансові результати за 2017 та 2018 роки.

Таблиця 2

Фінансові показники підприємства ТОВ «ДІМЕКС»

	2017 рік	2018 рік
	Тис.грн	Тис.грн
Дохід від реалізації продукції	1 589650,00	1 867000,20
Не прямі податки	227900,00	250000,00
Чистий дохід від реалізації	1 461750,00	1 617000,02
Операційні доходи	2400,00	6534,55
Разом чисті доходи	1 464150,00	1 623534,75
Собівартість реалізованої продукції	1 063800,00	1 155300,09

Завдяки даним наведеним в (табл. 1, 2), ми можемо розрахувати рентабельність окупності витрат, операційної діяльності підприємства.

Рентабельність дає змогу зробити аналіз економічної діяльності підприємства. Розраховуємо рентабельність окупності витрат. Відповідно застосовуємо формулу:

$$R_n = \frac{\Pi}{C} \times 100\%$$

де Π – прибуток від реалізації продукції;

C – собівартість реалізованої продукції;

Отже, розраховуємо рентабельність окупності витрат за 2017 та 2018 роки:

$$Rn_{2017} = \frac{1\,589\,650,00}{1\,063\,800,00} \times 100\% = 1,49\%$$

$$Rn_{2018} = \frac{1\,867\,000,20}{1\,155\,300,09} \times 100\% = 1,19\%$$

У 2017 році підприємство було з рівнем рентабельності 1,49%. У 2018 році ситуація погіршилась до 1,19%.

Щоб порівняти результати операційної діяльності підприємства, необхідно застосувати формулу:

$$R_{\text{ПРОД}} = \frac{\text{П}}{\text{Воп}} \times 100\%$$

де П – прибуток від операційної діяльності;

Воп – витрати операційної діяльності;

Проводимо розрахунок рентабельності операційної діяльності ТОВ «ДІМЕКС» за 2017, 2018 роки:

$$R_{\text{ПРОД}2017} = \frac{2400,00}{1\,378\,818,05} \times 100\% = 0,17\%$$

$$R_{\text{ПРОД}2018} = \frac{6534,55}{1\,615\,224,09} \times 100\% = 0,41\%$$

Порівнюючи 2017 та 2018 роки, то рентабельність збільшилась, але і досі залишається не високою.

Доцільно визначити і рівень конкурентоспроможності підприємства, для цього слід проаналізувати його макросередовище за допомогою PEST-аналізу, який включає в себе визначення факторів зовнішнього середовища, які безпосередньо впливають на процес стратегічного управління підприємством(табл. 3). Оцінювання факторів проводилося за шкалою відносної важливості від 3 (фактор сильного позитивного впливу) до – 3 (фактор сильного негативного впливу), 0 (фактор нейтрального впливу).

Таблиця 3

PEST-аналіз ТОВ «ДІМЕКС»

Політичні фактори	Вплив фактору	Соціальні фактори	Вплив фактору
1.Нестабільність правового середовища.	-1	1.Соціальні умови на підприємстві	+2
2. Недосконала законодавча та податкова база	-2	2.Значний розрив між рівнем заробітної плати і рівнем потреб працівника	0
3. Зниження державного регулювання як наслідок приватизації.	+1	3. Низька мотивація праці	0
4.Кредитна політика держави.	+1	4.Зростання соціальних вимог населення	-2

5. Законодавчі пільги для заохочення інноваційної діяльності.	-3		
Економічні фактори	Вплив фактору	Технологічні фактори	Вплив фактору
1. Високий рівень інфляції	-3	1. НТП у сфері виробництва / надання послуг	+1
2. Висока облікова ставка НБУ та ставки кредитування комерційних банків	-1	2. Відсутній фокус галузі на технологічний розвиток	-2
3. Скорочення доходів споживачів	-2	3. Продаж нових видів продукції / послуг	+2
4. Нестабільний курс національної валюти	-1	4. Державна технологічна політика	-2
5. Інвестиційний потенціал	+3	5. Відповідність організації виробництва умовам ринкового середовища	+1

Проведений PEST-аналіз ТОВ «ДІМЕКС» дозволив виокремити найбільш впливові на діяльність підприємства аспекти зовнішнього середовища. Успішний бізнес в продажі будівельних матеріалів та його подальший розвиток залежить насамперед від того, як швидко буде відбуватися оновлення та освоєння новітніх технологічних концепцій.

Наступним етапом є проведення аналізу конкурентних перспектив ТОВ «АПБ «Лев» за допомогою матриці SWOT-аналізу (табл. 4) на підставі даних з попередніх кроків.

Таблиця 4

Матриця SWOT-аналізу ТОВ «ДІМЕКС»

	Можливості:	Загрози:
	1. Поліпшення рівня життя населення 2. Розвиток торговельної галузі 3. Залучення нових клієнтів 4. Зниження податків 5. Удосконалювання менеджменту 6. Зниження безробіття 7. Руйнування і відхід фірм-продавців 8. Зменшення імперативних	1. Поява принципово нових будівельних товарів 2. Зниження рівня життя населення 3. Ріст темпів інфляції 4. Жорсткість законодавства 5. Зміна рівня цін 6. Стрибки курсів валют 7. Збільшення конкурентних переваг з боку конкурентів 8. Ріст податків 9. Посилення конкуренції

	норм законодавства 9. Пропозиції про співробітництво з боку вітчизняних підприємств 10. Невдале поводження конкурентів	10. Націоналізація бізнесу 11. Поява нових підприємств на ринку
Сильні сторони:	Сила і можливості	Сила і загрози
1. Точний моніторинг ринку 2. Налагоджена збутова мережа 3. Різноманітність будівельної продукції 4. Високий контроль якості товарів та послуг 5. Ріст оборотних коштів 6. Висококваліфікований персонал 7. Гарна мотиваційна система 8. Достатня популярність	- Вихід на нові ринки; - Достатня популярність буде сприяти виходу на нові ринки; - Кваліфікація персоналу, контроль якості товарів та послуг, невадальне поводження конкурентів і розвиток рекламних технологій дадуть можливість услідкувати за ростом ринку; - Чітка стратегія дозволить використовувати всі можливості.	- Посилення конкуренції, політика держави, інфляція і ріст податків уплинуть на проведення стратегії; - Поява конкурентів викликає додаткові витрати фінансових ресурсів; - Популярність додасть переваг у конкуренції; - Достовірний моніторинг уловить зміни потреб клієнтів.
Слабкі сторони:	Слабкість і можливість	Слабкість і загрози
1. Високий ризик банкрутства та втрати власного капіталу 2. Недоліки в рекламній політиці 3. Середній рівень цін 4. Низький рівень сервісу (додаткові послуги) 5. Неучасть персоналу в прийнятті управлінських рішень 6. Недостатній контроль виконання наказів і розпоряджень	- Високий ризик діяльності створив умови надприбутків власного капіталу, що є інвестиційно-привабливим; - Неучасть персоналу в прийнятті рішень і недостатній контроль виконання розпоряджень при зниженні безробіття може привести до саботажу; - Зниження рівня цін, розмірів податків і зборів при збереженні середнього рівня цін дозволить одержувати надприбутки.	- Поява нових конкурентів, низький рівень сервісу і середній рівень цін погіршить конкурентну позицію; - Неприятлива політика держави може привести до виходу з галузі; - Непродумана рекламна політика не утримає покупців при зміні їхніх смаків; - Неповна завантаженість виробничих потужностей при рості темпів інфляції і стрибків у курсах валют може привести до банкрутства компанії.

Для того, щоб підвищити ефективність діяльності ТОВ «ДИМЕКС», зважаючи на слабкі сторони та загрози з проведеного SWOT-аналізу, рекомендується здійснити розробку чіткої, послідовної та ефективної стратегії з подальшою її реалізацією, використовувати наявний потенціал із максимальною віддачею, включаючи фінансові ресурси, якими володіє

підприємство; розширити коло товарів та асортимент послуг, налагоджувати партнерські відносини з органами місцевої влади задля посилення власних позицій та грамотно встановлювати договірні відносини із замовниками; удосконалити систему управління персоналом та розробити мотиваційні заходи для співробітників; постійно моніторити та прогнозувати ситуацію на ринку реалізації будівельних товарів, слідкувати за новітніми тенденціями в торговельному секторі.

Висновки та пропозиції. Узагальнюючи теоретичні та практичні результати можемо сформулювати ряд висновків:

Оптимізація витрат безпосередньо впливає на успішне функціонування підприємства в сучасних умовах господарювання. Під час процесу управління витратами, здійснюються певні дії на підвищення ефективності його конкурентоспроможності та прибутковості.

Під час аналізу, можемо знизити витрати підприємства, що призведе до кращої роботи самого підприємства та забезпечить отримати кращий прибуток. Можна виділити пропозиції вдосконалення системи витрат, що є доцільними в сучасних умовах [5, с. 67].

На підприємстві слід:

1. Оптимізувати час товарообігу, це дасть змогу забезпечити відносне зниження витрат пов'язаних з їх формуванням. Наприклад, зменшити час поставок від 7 до 5 днів;

2. Ознайомлення з факторами, що безпосередньо впливають на розмір витрат обігу. Дасть змогу визначити резерви зниження витрат.

3. Оптимізувати процес надходження виручки від реалізації, адже це паралізує роботу підприємства. Відсутня можливість своєчасного розрахунку з постачальником, затримується виплата заробітної плати. Все це призводить до зменшення обсягу реалізації продукції, дохід від реалізації якої становить 1 589650,00 та 1 867000,20 за 2017-2018 роки

відповідно. Оптимізація даного процесу дозволить збільшити дохід на 20%, тоді він становитиме 1 907580,00 та 2 240400,24.

4. Удосконалювати апарат управління та організацію праці, зменшувати адміністративні витрати на 15% з 1 378818,05 до 1 171995,34 та з 1 615224,09 1 372940,48 за 2017-2018 роки, завдяки зміні в організації виробництва, формах і методах праці, удосконаленні керування продажем товарів, внаслідок чого може відбутися зниження собівартості продукції до 10-18%;

5. Зменшити обсяг купівлі товарів що не реалізуються (11-12% нереалізованого товару), тому що цей товар залежується на складі і на його зберігання потрібні кошти;

6. Знижувати витрати на оплату праці. Спочатку доцільно провести аналіз співвідношення темпів зростання продуктивності праці працівників та її оплати, факторний аналіз фонду оплати праці, аналіз ефективності використання коштів, спрямованих на заробітну плату. До основних напрямків зниження витрат слід віднести:

- збільшення ефективності праці (зростання продуктивності на 20-25%);

- удосконалення організації оплати праці;

- підвищення обсягів продажу продукції (на 20%);

- дієвий контроль за правильністю нарахування заробітної плати;

7. Впроваджувати в діяльність економічні методи управління. Економічні методи управління – це комплекс економічних важелів і заходів, за допомогою яких здійснюється вплив на об'єкти з метою досягнення поставлених завдань і забезпечення єдності інтересів. Застосування економічних методів управління дає змогу контролювати усі важелі механізму ринкового господарювання [9, с. 88];

8. Оптимізувати чисельність працівників, наприклад зменшити кількість продавців-консультантів з 13 до 8. Включає в себе аналіз за

допомогою якого коригується кадрова політика, для попередження негативних ситуацій. Цей процес потребує особливої уваги, адже наслідки непродуманого скорочення працівників, можуть відчуватись протягом багатьох років;

9. Розробити оптимальну стратегію розвитку та збільшення продаж на підприємстві. Детальне вивчення методології розробки стратегії дасть змогу набути навичок стратегічного мислення. Це в свою чергу дасть змогу розробити стратегію розвитку підприємства з використанням етапів.

10. Посилити контроль над витратами, розробити певні стратегічні програми, які дадуть змогу переглянути порядок роботи з постачальниками будівельних матеріалів;

11. Контролювати темпи зростання продуктивності праці та заробітної плати. Систематичне зростання продуктивності праці на 20-25% та підвищення заробітної плати, збільшує ефективність функціонування торговельного підприємства. Для цього слід розробити дієву політику, в яку входять такі напрямки як виявлення наявних можливостей та резервів підприємства, розробка планів, а також активна участь в плануванні організаційно-технічних заходів [9, с. 89];

12. Знизити рівень витрат на рекламу, зв'язок та оренду приміщення магазину на 10% з 99 974,83 до 89 977,34 та з 101 833,33 до 91 649,99 за 2017-2018 роки відповідно. Можливість знайти варіанти дешевших послуг, наприклад, альтернативні маркетингові заходи, реклама в Інтернеті та соціальних мережах, розробка програми накопичення бонусів для заохочення нових клієнтів.

Література

1. Сорока С. Сутність витрат: Історичний аспект // Економічний аналіз, 2010. С. 152-154.

2. Сухораб В.П., Ксьондз С.М. Теоретичні концепції сутності, визначення та класифікація витрат // Вісник технологічного університету Поділля, 2003. С. 169-173
3. Омельченко О.С. Напрямки оптимізації витрат в системі управління // Електронний журнал «Ефективна економіка», 2016. С. 150-155.
4. Косинська О.В. Оптимізація витрат як засіб підвищення прибутковості підприємств. Електронний курс, 2011. С. 106-110. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/frvu_2011_7_25.pdf
5. Яровенко Т.С., Довга А.О., Остряніна В.Е. Шляхи та методи оптимізації витрат підприємства // Науковий вісник ДНУ імені Олеся Гончара, 2013. С. 67-72.
6. Головка-Марченко І.С. Сутність поняття конкурентоспроможність підприємства // Науковий вісник Технологічний аудит і резерви виробництва, 2013. С. 46-47.
7. Череп А.В., Салип Ю.О. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств. 2012. С. 77-79.
8. Голубовський Л. Аналіз сучасних методів управління витратами // Галицький економічний вісник, 2010. С. 187-192.
9. Крушельницька О.В. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах // Вісник ЖДТУ, 2011. С. 87-90.
10. Пошуків В. Фінансові проблеми стабілізації української економіки // Економіка України, 2007. С. 7-10.