

ДИРЕКТ-КОСТИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ МЕТОД УЧЕТА ЗАТРАТ

Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 гг. заявлено о необходимости перехода экономики страны к инновационной стадии развития. Представляется, что инновации должны быть задействованы не только в технической и технологической области, но и в сфере финансового менеджмента. Как показывает опыт стран с развитой рыночной экономикой, грамотное управление финансовыми потоками способно значительно увеличить прибыль предприятия без дополнительных инвестиций на совершенствование его производственной базы. В настоящее время для отечественных предприятий актуальна проблема повышения степени релевантности внутренней информации для принятия эффективных управленческих решений в рыночной среде.

На сегодняшний день большинством предприятий Республики Беларусь при формировании себестоимости используется «старый» метод расчета полных издержек, базирующийся на применении калькуляции с полным распределением затрат. Основной проблемой данного метода учета является необходимость включения в себестоимость продукции косвенных затрат, которые не связаны с производством конкретного продукта, а являются затратами периода. В системе расчета полных затрат осуществляется распределение всех затрат по носителям (ссылаясь на принцип причинности). Но поскольку между косвенными затратами и носителями затрат не существует непосредственной причинно-следственной связи, то принимается попытка «создать» ее посредством распределения косвенных затрат по местам возникновения с последующим распределением их по носителям пропорционально тем или иным ставкам надбавок, что зачастую ведет к искажению показателей себестоимости. Используя, таким образом, данные полного учета затрат тяжело оценить реальный вклад каждого продукта фирмы в общий показатель прибыли.

Решить данную проблему призван такой подход, когда планируется и учитывается неполная, ограниченная себестои-

мость. Система учета и планирования себестоимости только в части переменных затрат называется учетной системой **директ-костинга**. Постоянные затраты (которыми в своем большинстве являются накладные расходы) рассматриваются как отдельный блок. Данные издержки не включаются в себестоимость конкретного вида продукции, а вычитаются общей суммой из выручки от реализации продукции (работ, услуг).

Для принятия большинства управленческих решений в системе директ-костинга производится расчет сумм покрытия (**маржинальной прибыли**) по следующей формуле:

$$МП = Ц - Z_{пер},$$

где $МП$ – маржинальная прибыль (сумма покрытия);

$Ц$ – цена единицы продукции;

$Z_{пер}$ – переменные затраты на единицу продукции.

Сумма покрытия выступает промежуточным показателем при определении конечного финансового результата, для расчета которого необходимо вычесть еще постоянные расходы. То есть чистая прибыль (или чистый убыток) исчисляется путем сопоставления совокупного маржинального дохода и суммы постоянных затрат.

Метод сумм покрытия позволяет установить для каждого изделия (их группы) присущий именно этому изделию **финансовый результат** (удельная сумма покрытия в пересчете на одно изделие). Это дает предприятию возможность осуществлять эффективную ценовую политику, определять нижнюю и верхнюю границы цены, формируя адекватную систему скидок.

Появляется реальная возможность **управления производственной программой** путем сравнения прибыльности отдельных продуктов, обоснования решений о целесообразности включения новых продуктов в производственную программу.

Кроме того, данные расчета усеченной себестоимости находят активное применение при решении ряда **практических задач** (можно сказать, что данные задачи не могут быть рационально решены без наличия информации об усеченной себестоимости продукции):

- определение целесообразности дополнительного выпуска продукции в условиях неполной загрузки производственных мощностей;
- решение о том, покупать полуфабрикаты на стороне или производить их самому;

- решения о минимальной цене в краткосрочном периоде (при определении скидок, ведении ценовых войн) и ряда других.

Данные директ-костинга являются основой для **CPV-анализа**, т.е. анализа «затраты-объем-прибыль». В рамках данного анализа осуществляется управление затратами в неотрывной связи с объемом производства и прибылью.

Однако несмотря на неоспоримые преимущества системы директ-костинга как инструмента ценообразования и получения аналитической информации он не нашел широкого распространения в Беларуси. Данный факт можно объяснить рядом как объективных, так и субъективных причин.

К числу объективных следует отнести сложности при определении постоянных и переменных затрат, так как большинство затрат является полупеременными и по-разному ведут себя в разных условиях. При использовании системы директ-костинга необходимо произвести индивидуально для каждого предприятия классификацию всех расходов на постоянные и переменные, что требует от фирмы дополнительных финансовых затрат.

К субъективным причинам можно отнести инертность мышления многих руководителей отечественных предприятий, а также тот факт, что калькулирование себестоимости только в части переменных затрат не соответствует требованиям законодательства Республики Беларусь. Соответственно, использование системы директ-костинга в качестве официального способа учета издержек на предприятии не представляется возможным. Построение параллельно с бухгалтерским и налоговым учетом на предприятии системы директ-костинга является трудоемким мероприятием, требующим значительных экономических и административных усилий фирмы. Выходом в данном случае может быть автоматизация аналитических процессов директ-костинга.

БДЭУ. Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт.
Бібліятэка.

БГЭУ. Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.°.

BSEU. Belarus State Economic University. Library.
<http://www.bseu.by> elib@bseu.by