

Расчет показателей финансовой эффективности УКСа Рескомнаца по реализации инвестиционного проекта по Программе расселения и обустройства депортированных народов в Автономной Республике Крым

Таблица 1

№	Показатели	2002	2003	2004	Прогноз 2005	Итого
	Капитальные вложения, всего млн. грн.	50,5	64,3	69,8	82,7	267,3
	Коэффициент дисконтирования	1	0,909	0,820	0,751	-
	Дисконтированный денежный поток, млн. грн.	50,5	58,5	57,24	62,11	228,35
	Затраты на реализацию инвестиционного проекта, млн. грн.	22,4	24,4	26,8	29,6	103,2
	Чистый дисконтированный доход, млн. грн.	28,1	34,1	30,44	32,51	125,15

Таким образом, анализ показал, что капитальные вложения по Программе расселения и обустройства депортированных народов в Автономной Республике Крым ежегодно растут, вместе с ними растет и чистый дисконтированный доход. Это прежде всего объясняется тем, что ежегодно растет доходная часть Государственного бюджета Украины и бюджета Автономной Республики Крым, оказывающих основную финансовую помощь по реализации данной программы.

И в заключении необходимо отметить, что вместе с увеличением капитальных вложений и увеличивается их эффективность, о чем свидетельствует показатель чистого дисконтированного дохода.

Источники и литература

1. Лукинов Інвестиційна активність в економічному оновленні та зростанні // Економіка України. – 1997. - № 8. с. 4-8
2. Герасимчук М Проблеми інвестиційної та інноваційної політики України // Економіка України. – 1997. - № 8. с. 94-95
3. Розенберг Д.М. Инвестиции: Терминологический словарь: Пер. с англ.. – М.: Инфра-М. 1997. 400 с.
4. М.М. Недайшківський Регіональні фактори реалізації інвестиційного процесу в Україні: Автореферат дис. канд. економ. наук. - Ірпінь – 1999, с.20
5. Закон України «Об инвестиционной деятельности» от 18.09.91
6. Самюэльсон П. Економіка: Підручник. – Львів, Світ, 1993. – 495
7. Пересада А.А. Інвестиційний процес в Україні. К, “Видавництво Лібра”, ТОВ, 1998 р., 392 с.
8. Д’якова І.І. Теоретичні та економічні основи інвестиційної діяльності. – Суми: Слобожанщина, 1998. – 68с.
9. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. – Киев.: Ника-Центр Эльга, 2000. – 528
10. Крылов Э.И., Власова В.М., Журакова И.В. Анализ инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учебное пособие. – 2-е изд., переработ. и дополн. – М: Финансы и статистика, 2003 – 608 с.ил.
11. Оценка эффективности инвестиционных проектов / П.Л. Веленский, В.Н. Лившиц, Е.Р. Орлова, С.А. Смоляк. –М.: Дело, 1998. – 248 с.

Скоробогатова Т.Н.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ В ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЕ

Неотъемлемой чертой современной экономики является развитие малых предприятий. Именно в рыночной среде проявляется их преимущества, а именно: гибкость, адаптивность, оперативность перестроенных процессов, ориентация на инновации. В тоже время гиперконкуренция заставляет малые предприятия более рационально управлять оборотными средствами, немалую долю среди которых составляют запасы.

В отличие от США и развитых западноевропейских стран уровень развития малого предпринимательства в Украине оставляет желать лучшего. Несмотря на большое количество научно-нормативных публикаций, «воз и ныне там». Возможно, это объясняется тем, что особенности деятельности малых предприятий во многом определяются их отраслевой принадлежностью. А в существующих разработках отраслевой фактор учитывается непозволительно редко. Нами предпринимается попытка конкретизации исследований малых предприятий в фокусе отраслей сферы услуг. Выбор обусловлен особой остротой конкуренции в данной сфере. Ведь, наряду с предприятиями, оказанием услуг занимаются и частные лица, пополняющие отряд конкурентов. Кроме того, отдельные виды услуг потребитель может выполнять самостоятельно.

Предметом исследований выступает управление запасами. Специфика данной проблемы на малых предприятиях объясняется слабой механизацией и автоматизацией складских процессов. Иными словами,

эффективность операций с запасами в основном зависит от их правильной организации. В настоящее время большинство предприятий выбирают стратегии управления запасами, направленные на их сокращение. Условием реализации таких стратегий является тесное сотрудничество с поставщиками. В сфере услуг, с одной стороны, задача облегчается за счёт возможности личного контакта. С другой стороны, продавцы имеют дело с большим количеством потребителей, поэтому существует вероятность отказа в поставке.

Целью статьи является постановка и решение проблемы управления запасами на предприятиях сервиса при оказании различных видов услуг и выборе разных конкурентных стратегий. Для достижения цели следует решить задачи:

- сравнить наиболее популярные системы управления запасами в аспекте применения их к тем или иным видам услуг,
- рассмотреть особенности варьирования запасами в зависимости от конкурентной позиции предприятия,
- определить специфику запасов на предприятиях-эксплорентах и возможность их оптимизации.

Современному экономическому периоду присуща тенденция дробления малых предприятий, что объясняется:

- повышением уровня механизации предприятий,
- увеличением доли семейного бизнеса,
- усилением дифференциации населения по материальному статусу, сопровождающимся ростом класса потенциальных предпринимателей.

Наличие возможностей для создания малых предприятий выступает в резонансе с расширением спроса населения, предполагающим образование рыночных ниш. Такое положение, в первую очередь, касается предприятий сферы услуг.

Однако нельзя обойти вниманием и факторы, сдерживающие рост объёма реализации услуг. С одной стороны, увеличение цен на услуги уменьшает величину спроса на них, с другой – низкая производительность труда не всегда позволяет удовлетворить даже имеющийся спрос.

Стабилизации процесса производства услуг во многом способствует правильное маневрирование запасами. Проблема регулирования запасов в сервисе явно отличается от адекватной постановки в материальном производстве: с одной стороны, ее объем сужается, поскольку отсутствуют запасы готовой продукции, полуфабрикатов и незавершенного производства, с другой – разноплановость, как видов, так и самих услуг вызывает сложность при управлении. Кроме того, частота потребления большинства материалов в сфере услуг нестабильна. Поэтому здесь уместен XYZ-анализ, где материалы распределяются по степени прогнозируемости их расхода [1, с.149]. XYZ-распределение резонно рассмотреть на примере туристического предприятия. Класс X составляют материалы, обеспечивающие питание в стационарных условиях и содержание помещений. К классу Y следует отнести материалы, потребность в которых обусловлена экскурсионным обслуживанием. Материалы класса Z обычно связаны с новыми (нетрадиционными) услугами.

При управлении запасами ставятся следующие основные вопросы: каков должен быть размер заказа и когда пополнять заказ. Соответственно, базовыми системами управления запасами традиционно признаны:

1. С фиксированным размером заказа.
2. С фиксированным интервалом времени между заказами.

Их характеристика представлена в табл. 1. Последняя из рассматриваемых систем адекватна материальной сфере, где происходит четкий и налаженный выпуск изделий. Оправданную здесь систему с фиксированной периодичностью заказа можно применить и в такой отрасли сферы услуг, как торговля, например, в супермаркетах, продающих недорогие товары широкого ассортимента. В магазинах, где имеются дорогие товары нерегулярного спроса (мебель, сложная бытовая техника), целесообразно фиксировать размер заказа.

В некоторых случаях рациональным оказывается применение обеих систем. К примеру, в общественном питании для скоропортящегося сырья скорее используется первая система, где размер заказа определяется величиной холодильных мощностей. Для остальных продуктов (за исключением особо ценных и редко востребуемых, в частности дорогого спиртного) поставки осуществляются через определенный интервал времени.

Примером использования двух систем управления запасами может служить туристическое предприятие. Для стационарных услуг здесь используется система с фиксированной периодичностью заказа, для неординарных и мало апробированных услуг - система с фиксированным размером заказа.

При производстве бытовых услуг чаще используется система с фиксированным интервалом времени между заказами, называемая еще системой с постоянным уровнем запасов.

Оптимальным вариантом является использование производной системы: с двумя фиксированными уровнями без постоянной периодичности заказа. Фиксированными уровнями здесь выступают регулирующие параметры двух базовых систем:

- с фиксированным заказом – точка заказа,
- с фиксированной периодичностью заказа – максимальный уровень запаса.

Таблица 1. Сравнение систем с фиксированным размером заказа и фиксированной периодичностью заказа

Системы, где в заказе фиксируется	
размер	периодичность
Ограничения на нормы	
заказа	транзита
Изменение спроса на продукцию	
колеблющееся	Равномерное
Затраты на доставку и содержание запасов	
незначительные	Значительные
Контроль за состоянием запасов	
постоянный	Периодический
Проблемы выбора	
поставщика	транспортной организации
Вероятность дефицита	
мала	велика

Такая система позволяет получать материалы в необходимый момент времени при варьировании в допустимых пределах партии поставки. Однако система с фиксированными точкой заказа и максимальным уровнем запаса при изменяющейся периодичности заказа оправдывает себя лишь для ярко выраженных индивидуальных услуг (парикмахерские, пошив одежды и обуви, ремонт). Поскольку в этом случае контроль осуществляет сам субъект услуги, он не требует особых затрат. Названная система приемлема для микрокафе и торговых точек (палаток, киосков). В остальных случаях ее применение должно быть обосновано сравнением затрат на контроль и оформление заказа с потерей от дефицита.

Выбор системы управления запасами зависит и от того, какую конкурентную позицию выбрало предприятие. Например, предприятия-пациенты, оказывающие услуги элитарным клиентам, часто предпочитают систему с фиксированным заказом. Дело в том, что возможность дефицита материалов не исключена и при ней. Однако вероятность такого инцидента весьма мала. Реальная угроза возникает в случае длительного времени доставки и интенсивного незапланированного потребления в данный период. При системе же с фиксированной периодичностью заказа опасность исчерпания запасов наступает в случае интенсификации потребления на всем протяжении срока между заказами. Поэтому система с фиксированным размером заказа лучше обеспечивает готовность предприятия к оказанию услуги в любой момент времени. Тем самым повышается имидж пациентов.

Необходимым условием высокого имиджа данных предприятий является их инновационность. Особенно это относится к услугам престижного спроса, потребляемым достаточно платежеспособными клиентами. Высокий материальный статус клиентов обуславливает приоритет их выбора: предпочтение услуг высокого класса (неординарных услуг) в большинстве случаев вне зависимости от цены.

В целом любое предприятие сервиса выживает только в том случае, если, наряду с традиционными, реализует и новые услуги. Согласно принципу «золотого сечения», соотношение между новым и старым должно отвечать пропорции 0,38:0,62.

Новые услуги являются сферой деятельности предприятий–эксплерентов, целевой функцией которых и является внедрение инноваций. Такое положение отвечает жизненному циклу услуги эксплорента:

1. Разработка услуги.
2. Апробация услуги на различных секторах потребителей.
3. «Снятие сливок» в связи с монополией на услугу и обращением к ней большого числа потребителей.
4. Передача прав на оказание услуги пациентам или виолентам (последние ориентированы на снижение цены при установлении приемлемого качества услуги).

Деятельность эксплерентов может быть высокодоходной, однако связана с большим риском. Риск распространяется и на управление запасами. В период разработки услуги предприятие не может остановиться на определенной системе управления запасами. Кроме того, необходимость эксперимента вынуждает его иметь небольшие запасы очень широкого ассортимента. Затраты, обусловленные постоянным пополнением запасов, увеличиваются в связи с отсутствием или краткосрочностью контрактов с поставщиками. Таким образом, происходит повышение затрат, как непосредственно связанных с материально-техническими ресурсами (на приобретение небольших партий, не дающих возможности скидки, и частую транспортировку), так и вызванных необходимостью систематизации и автоматизации информации, обеспечивающих оперативный учет и поиск данных. Причем информационная база должна содержать данные не только о наличии материалов на складе, но и о потенциальных поставщиках ресурсов.

Сложная и дорогостоящая система управления запасами выступает тормозящим механизмом на пути создания предприятий–эксплерентов в любой сфере деятельности. Их количество бы значительно увеличилось при наличии определенных льгот.

В настоящее время льготы по налогообложению (на добавленную стоимость и прибыль) предоставляются на основе свидетельства о государственной регистрации инновационного проекта (ст. 21 Закона Украины об инновационной деятельности) [2]. Инновационный проект предусматривает и возможность льготного кредитования. Однако осуществление такого проекта в сфере услуг возможно лишь на уровне

сервисного комплекса. Исключения составляют, пожалуй, научная деятельность и информационные технологии.

Следует разработать систему льгот с учетом отраслевой принадлежности предприятия предмета инноваций. Например, на предприятиях сервиса льготы следует предоставлять лишь при разработке тех форм обслуживания, которые связаны с оказанием услуг лицам пожилого возраста, инвалидам, женщинам с малолетними детьми. Остальные льготы должны касаться новшеств самой услуги. При этом необходимо выделить конкретные критерии новизны и ответить на вопросы:

1. Какие существенные преимущества в обслуживании потребителей даст нововведение?
2. Какие именно сектора потребителей оно привлечёт?
3. Окажется ли нововведение эффективным, т.е. оправдаются ли затраты дополнительной прибылью?

Разработка системы льгот в сфере услуг необходима, в первую очередь, потому что именно здесь сосредоточена основная доля частных предприятий. Инновационные процессы в них, в отличие от государственных предприятий, крайне заторможены, сильно отстают от других отраслей экономики. А потребителям нужны новые, постоянно модифицируемые услуги. Ускорение инновационных процессов в сервисе позволит увеличить диапазон услуг и снизить темп роста цен на них. Это приведёт к расширению объёма продаж, дополнительные средства от чего опять-таки можно вложить в инновации. При этом инновации должны касаться не только технологии оказания услуги, но и подготовки к процессу, в частности маневрирования запасами.

В связи с тем, что большинство услуг носит региональный характер, проблема льгот непосредственно касается местных органов власти. Именно на их плечи ложится разработка законодательства, учитывающего все вышеназванные критерии.

Грамотно разработанная система налогообложения позволит повысить экономическую и социальную эффективность деятельности предприятий сервиса: первую – в связи с увеличением доли прибыли, остающейся в их распоряжении, вторую – за счет роста числа потребителей услуг.

Выводы

1. В основу исследований малых предприятий должен быть положен индуктивный подход, учитывающий особенности отрасли.
2. Выбор системы управления запасами на предприятии сервиса зависит не только от специфики услуги, но и от используемых ресурсов и технологий, но и от формы обслуживания.
3. Структура и процесс потребления запасов в значительной степени определяются конкурентной позицией предприятия. Для предприятий-эксплерентов, занимающихся инновационной деятельностью, система управления запасами практически складывается из элементов нескольких традиционных систем.
4. В современных условиях повышения и расширения потребительского спроса именно инновационная деятельность определяет успех предприятий сервиса. Разработка системы льготного налогообложения дала бы импульс их развитию, способствовала бы повышению, как экономической, так и социальной эффективности.

Рекомендации

В последнее время во внешнеэкономической деятельности Украины все больше внимания уделяется рынку услуг. Рассматриваются вопросы иностранного инвестирования сферы услуг, создания иностранных предприятий сервиса. В связи с этим дальнейшие разработки, касающиеся управления запасами сервисных предприятий, рекомендуется расширить до международного уровня.

Источники и литература

1. Родионова В.Н., Туровец О.Г., Федоркова Н.В. Логистика: Конспект лекций. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 160 с.
2. Закон України від 04.07.2002 № 40-15 “Про інноваційну діяльність”.

Стефаненко М. Н.

КОНЦЕПЦИЯ КОНТРОЛЛИНГА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Контроллинг – это функционально обособленное направление экономической работы на предприятии, связанное с реализацией финансово-экономической комментирующей функции в менеджменте для принятия оперативных и стратегических управленческих решений.

Контроллинг произошел от английского to control – контролировать, управлять, которое в свою очередь происходит от французского слона, означающего "реестр, проверочный список". Но по иронии судьбы в англоязычных источниках термин "контроллинг" практически не используется: в Великобритании и США укоренился термин "у п р а в л е н ч е с к и й у ч е т" (managerial accounting, management accounting), хотя работников, в чьи должностные обязанности входит ведение управленческого учета, там называют контроллерами (controller). Собственно термин "контроллинг" принят в Германии, откуда он и пришел в Украину. Поскольку отечественная терминология пока не устоялась, в Украине используют оба термина – контроллинг, и управленческий учет. Однако термин "контроллинг" более информационно емкий, он передает характер этого современного явления в управлении и включает в себя не только учетные функции, но и весь спектр управления