

бухгалтерского метода возможно только при условии перехода контроля, что закреплено Международными нормами бухгалтерского учета [8].

Таким образом, на настоящий момент остаются расхождения в понимании термина «слияние», причем как между российским бизнесом и законодательством, так и между российским и зарубежным пониманием данной проблемы. В условиях финансового кризиса слияния компаний являются достаточно актуальными, так как позволяют многим компаниям улучшить свое положение на рынке, а некоторым и просто выжить. Для более полного охвата всех видов процесса слияния и поглощения можно предложить следующее определение: слияние — механизм объединения прав и обязанностей двух или более компаний с целью передачи их в создаваемое предприятие либо обмен их для взаимного контроля друг другу. При этом сливающиеся компании могут как исчезать, так и нет.

У любой стратегии существуют определенные плюсы и минусы. Так и стратегия слияний и поглощений хотя

и делает завоевание доли рынка и технологий более быстрым, все еще остается достаточно рискованной процедурой. В случае неправильной оценки компании и сложившейся ситуации можно потратить много денег и времени, а в результате вместо синергии, технологий и снижения издержек получить головную боль в виде постоянных судебных процессов, низкой управляемости новой компании, конфликтов с персоналом и топ-менеджерами приобретенного актива. Поэтому каждому руководителю, занимающемуся данной сферой, необходимо четко представлять, в каком случае покупка или слияние будет предпочтительней, когда вообще стоит это осуществлять и какие риски существуют.

В данной статье произведено теоретическое осмысление понятия «слияние предприятий», определены формы, в которых оно, как правило, используется зарубежными и отечественными авторами, рассмотрены варианты трактовки данного понятия и предложен вариант, охватывающий все аспекты данного явления

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Молотников А. Е. Слияния и поглощения. Российский опыт. М.: Вершина, 2006. 344 с.
2. Осипенко О. В. Российский гринмейл. Стратегия корпоративной обороны. М.: ЮРКНИГА, 2005. 448 с.
3. Горбунов А. Р. Дочерние компании, филиалы, холдинги. М.: Глобус, 2003. 224 с.
4. Могилевский А. С. Слияние и присоединение акционерных обществ по российскому законодательству : дис. ... канд. юрид. наук. М., 2006. 179 с.
5. Roll R. The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers // Journal of Business. Vol. 59. # 2. 1986. P. 197–216.
6. Эванс Ф. Ч., Бишоп Д. М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: создание стоимости в частных компаниях. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 326 с.
7. Уоллес Р. Л. Стратегические альянсы в бизнесе. Технологии построения долгосрочных отношений и создания совместных предприятий: пер. с англ. М.: Добрая книга, 2005. 288 с.
8. Пучкова С. И., Новодворский В. Д. Консолидированная отчетность. М.: ФБК-ПРЕСС, 1999. 224 с.

REFERENCES

1. Molotnikov A. E. Merges and absorption. The Russian experience. M.: Vershina, 2006. 344 p.
2. Osipenko O. V. Russian greenmail. Strategy of corporate defense. M.: URKNIGA, 2005. 448 p.
3. Gorbunov A. R. Affiliated companies, branches, holdings. M.: Globus, 2003. 224 p.
4. Mogilevsky A. S. Merge and joining of the joint-stock companies in accordance with the Russian legislation: dissertation of the candidate of law. M., 2006. 179 p.
5. Roll R. The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers // Journal of Business. 1986. # 2. P. 197–216.
6. Evans F. Ch., Bishop D. M. Evaluation of the companies at merges and absorption: establishing of the cost in private companies. M.: Alpine business books, 2007. 326 p.
7. Wallace R. L. Strategic alliances in business. Technologies of development of the long-term relations and establishing of the joint ventures / translation from English. M.: Dobraya kniga, 2005. 288 p.
8. Puchkova S. I., Novodvorsky V. D. The consolidated statements. M.: FBK-PRESS, 1999. 224 p.

УДК 338.58

ББК 65.053.36

Слащев Евгений Викторович,
магистр экономики, аспирант каф. экономики и управления
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: q1w1_01@mail.ru

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИЗДЕРЖКАМИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF COST MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF THE COMPANY STRATEGIC MANAGEMENT

Представлена авторская методика оценки эффективности управления издержками на предприятии как одна из составляющих комплексной оценки эффективности

стратегического управления предприятием. Предлагаемая методика представляет собой синтез как традиционных количественных показателей анализа эффективности

управления издержками на предприятии, так и качественных показателей с использованием шкалы качественной характеристики оценки свойств Харрингтона. Для объединения оценок отдельных свойств качества управления издержками предприятия в комплексную оценку на каждом уровне дерева свойств используется формула средней арифметической.

The article presents the author's method of evaluating the effectiveness of the company cost management as one of the components of the comprehensive evaluation of the effectiveness of the company strategic management. The proposed method is the synthesis of traditional quantitative indices of the analysis of the company cost management effectiveness, as well as the qualitative indicators using the scale of qualitative characteristics of estimation of Harrington properties. In order to combine the evaluation of individual quality properties of the company cost management into one comprehensive assessment, the formula of the mean arithmetic value is used at each level of the property tree.

Ключевые слова: оценка, методика оценки, эффективность, стратегическое управление, издержки, количественные показатели, качественные показатели, управление издержками, дерево показателей, ветвь дерева показателей.

Keywords: evaluation, method of evaluation, efficiency, strategic management, costs, quantitative indicators, qualitative indicators, cost management, indicators tree, indicators tree branch.

Управление издержками на предприятии является важнейшей составляющей общей системы управления предприятием, поскольку поддержание необходимой доли издержек в стоимости произведенного продукта требует полного и максимально эффективного использования многочисленных внутренних и внешних факторов, влияющих на функционирование любой организации. В современной экономической системе сложилась неопределенная ситуация относительно критериев оценки эффективности стратегического управления предприятием (компанией, бизнесом) в целом и управления его издержками как одной из важнейших составляющих его деятельности в частности. В соответствии с этим целью исследования является разработка методики оценки эффективности управления издержками предприятия. Исходя из поставленной цели выделяются соответствующие задачи, такие как разработка методических подходов к оценке эффективности управления издержками на предприятии; проведение оценки эффективности управления издержками на примере действующих предприятий региона и определение направлений совершенствования управления на предприятиях – объектах оценки на основе анализа полученных результатов проведенной оценки.

Существует большое количество определений понятия «эффективность», и, как правило, в учебной литературе интерпретация понятия «эффективность» сводится к «рентабельности» и «прибыльности» компании, определить которые можно различными способами, рассчитав соответствующие показатели. Но, помимо названных интерпретаций, существует и ряд других определений эффективности, среди которых можно выделить следующие: эффективность как отношение количества достигнутых целей к их общему количеству; эффективность как соот-

ношение «результатов деятельности» к «затратам»; эффективность как уровень соответствия эталону, который известен в том числе под названием «бенчмаркинг»; эффективность как уровень удовлетворенности процессом его участников и др.

Предлагаемая методика оценки эффективности управления издержками предприятия проводится в несколько этапов. На первом этапе оценки проводится сбор количественной информации об объекте исследования. Второй этап характеризуется сбором качественной информации об объекте оценки. На третьем этапе оценки происходит обработка полученных данных и их последующее занесение в ЭВМ. На заключительном этапе происходит интерпретация количественных и качественных оценок, служащих основой для разработки рекомендаций по повышению эффективности управления издержками на предприятии. Стоит отметить, что все элементы данного комплекса оценки необходимо считать одинаковыми по своему весу, так как с позиций квалиметрии свойства одного уровня в иерархической структуре оценки исследуемого в работе объекта равновесны.

Необходимо отметить, что оценка эффективности управления издержками на предприятии, основанная только на качественных шкалах и отношениях предпочтения между факторами в структуре иерархии этих факторов, не всегда способна достоверно отразить качество управления каким-либо аспектом функционирования предприятия, отчасти в силу своей субъективности. Следовательно, для повышения достоверности оценки состояния уровня управления на предприятии необходимо применять комбинацию из количественных и качественных оценок и, по возможности, стремиться трансформировать качественные оценки в количественные.

Однако в некоторых случаях предприятия располагают лишь количественной оценкой факторов, подлежащих оценке (например, финансовые показатели), и перед ними возникает необходимость совместного учета количественных и качественных признаков в комплексной оценке состояния. Простейшим способом такого учета является переход к среднему значению полученных количественных оценок до качественного их описания, при этом и сама иерархия, и отношения порядка образуются в модели предприятия совершенно индивидуально. И в этом смысле эксперт совершенно свободен от ограничений известных методов для оценки эффективности управления предприятием.

Предлагаемая методика оценки эффективности управления издержками является одной из составляющих комплексной системы оценки эффективности стратегического управления предприятием, включающей в себя такие составляющие, как управление товарным ассортиментом предприятия, управление транзакционными издержками, управление ценообразованием, управление внешнеэкономической деятельностью, управление качеством производимых товаров, работ и услуг, управление персоналом, управление инвестиционной деятельностью и показатели управления издержками.

Методика предполагает оценку составляющих, входящих в состав исследуемого показателя, в нашем случае показателя эффективности управления издержками на предприятии. Для экспертной оценки каждого отдельного свойства синтезированного дерева исследуемого объекта была использована шкала качественной характеристики оценки свойств Харрингтона и формула средней арифметической [1].

Для подробного рассмотрения показателя эффективности управления издержками С необходимо углубленно рассмотреть составляющие его элементы, а именно: показатель ориентации организационной системы на нормирование затрат 1С, показатель стратегического анализа затрат 2С и показатель 3С – резервы снижения затрат в долгосрочной перспективе. Для этого вышеназванные показатели необходимо дополнить и более глубоко проанализировать, а соответствующую ветвь дерева доработать согласно результатам такого рода анализа. Представим пример результата декомпозиции элемента оценки 1С на рис. 1.

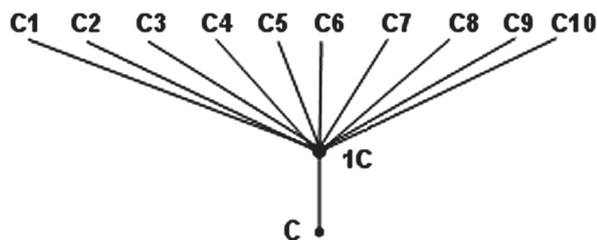


Рис. 1. Фрагмент дерева показателей управления издержками

После проведения декомпозиции соответствующей ветви исходного дерева (рис. 1) получаем следующие показатели для проведения оценки¹:

Показатель 1С подразделяется на десять составляющих, в качестве примера которых можно назвать: С1 – процент соответствия нормы затрат на предприятии нормам затрат

в отрасли; С2 – процент соответствия нормы затрат на предприятии плановым показателям и др.

Показатель 2С включает в себя четыре обобщающих элемента: С11 – технические показатели; С12 – технологические показатели; С13 – кадровые показатели; С14 – правовые показатели и показатели отношений собственности.

Показатель 3С состоит из шести элементов: С15 – показатель реализации малоликвидного имущества; С16 – показатель реализации нерентабельных производств и т. д.

Кроме того, ряд вышеназванных показателей также, в свою очередь, делится на следующие подразделы: показатель С11 подразделяется на четыре элемента, показатель С12 – на шесть показателей, показатель С13 подразделяется на три составные части, и показатель С14 состоит из шести составных элементов.

В соответствии с вышесказанным строится общее дерево показателей управления издержками. Таким образом, образуется система из трех уровней показателей, поочередный расчет результатов которых, выполненный по средней арифметической, и даст оценку показателя управления издержками на предприятии [2]. В результате поочередной оценки всех составляющих групп приведенных категорий проведение комплексной оценки эффективности управления предприятием будет состоять в нахождении средней арифметической этих показателей и последующем сравнении полученных результатов с эталонными.

Найдем значения показателя управления издержками на предприятиях МСП-6 и ООО «ВЭС» (табл., рис. 2).

Таблица

Составляющие показателя эффективности управления издержками

Код показателя	С																																		
	1С										2С						3С																		
	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	C11				C12		C13		C14		C15	C16	C17	C18	C19	C20									
МСП-6	0,61																																		
	0,975										0,42						0,43																		
	1	0,8	0,95	1	1	1	1	1	1	1	0,5	0,5	0,7	0,9	0,9	0	0,9	0,8	0,8	0	0	0,5	0,9	0	0	0	0	0	0	1	0	0,8	0	0,5	0,3
ООО «ВЭС»	0,52																																		
	0,96										0,47						0,12																		
	1	1	1	0,8	0,8	0,96	1	1	1	1	0,7	0,6	0,8	1	0,81	0,4	0,6	0,32	0,63	0,72	0	0	0,5	0,21	0,11	0,54	0,5	0,2	0,5	0,03	0	0	0,1	0,36	0,22

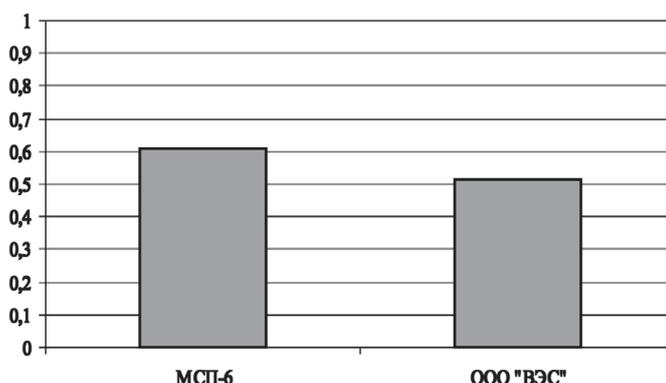


Рис. 2. Показатель эффективности управления издержками

¹ Полное соответствие и лучшие значения принимаются равными 1, прочие отклонения от соответствующего показателя уменьшают исходное значение показателя (единицу) на пропорциональное этой разнице значение.

Таким образом, комплексная оценка показателя управления издержками С в МСП-6 равна 0,61, что, согласно методу Харрингтона, является «недостаточно хорошим, но все же приемлемым уровнем».

Выводы. Значение данного показателя объясняется в основном тем фактом, что компания МСП-6 производит услуги практически для одного заказчика, коллектив предприятия, отчасти вследствие этого, стабилен в своей структуре и практически не нуждается в переподготовке и повышении своей квалификации, средний уровень затрат соответствует стандартам отрасли в целом и отвечает всем ее требованиям, данные бухгалтерского, управленческого и налогового видов учета также не отличаются друг от друга. Но стоит отметить, что рассматриваемое предприятие относительно мало использует в своей деятельности программы автоматизации учета документации, что отнимает большую часть рабочего времени у сотрудников организации и существенно повышает затраты на оплату труда служащих и время обращения документов внутри компании. Относительно правовых показателей и показателей отношений собственности также можно сказать то, что фактически собственником компании является государство, несмотря на статус головной компании ОАО. Размер потенциального снижения затрат в недолгосрочной перспективе также невелик, что объясняется, в частности, малыми площадями, занимаемыми компанией, и невозможностью проведения процедур аутсорсинга, но, с другой стороны, выделения из ведения организации в ведение муниципалитета объектов социальной направленности (общежития и санатория) способны снизить затраты организации на 6–8 %.

Для ООО «ВЭС» данный показатель принимает меньшее значение и составляет 0,52, что отражает качественную оценку «недостаточно хороший, но все же приемлемый уровень (для обеспечения конкурентоспособности предприятия должен быть поднят)».

Уровень показателя оценки эффективности управления издержками на ООО «ВЭС» можно объяснить тем, что рас-

сматриваемая компания осуществляет свою деятельность на довольно динамичном и развивающемся рынке поставок и монтажа оборудования для нужд электроэнергетического комплекса страны. Вследствие того, что компания осуществляет свою деятельность на территории нескольких регионов ЮФО и СКФО, предприятие активно использует в своей деятельности транспортные средства, что вызывает необходимость их постоянной модернизации и обновления и, в свою очередь, отражается в низком значении соответствующего показателя проводимой оценки. Также вследствие обширной территории присутствия компании и отсутствия ритмичности рабочего процесса практически все технологические, кадровые, правовые показатели и показатели отношений собственности, составляющие показатель эффективности управления издержками компании, находятся на низком уровне, снижая, тем самым, величину искомого показателя.

Исходя из поставленной цели и выделенных задач достигнуты следующие результаты: разработаны методические подходы к оценке эффективности управления издержками на предприятии. Также разработанная методика оценки эффективности управления издержками была апробирована на двух предприятиях различных отраслей промышленности Волгоградского региона, на основе чего выявлены сильные и слабые стороны процесса хозяйствования, а также обоснованы стратегические направления использования резервов повышения качества управления.

Таким образом, рассматриваемым предприятиям для повышения качества управления в целом необходимо повысить эффективность управления своими затратами, в частности посредством корректировки соответствующих показателей, указанных выше, в противном случае предприятиям может грозить общее понижение эффективности деятельности, что впоследствии может выразиться в кризисе компаний и даже в их банкротстве.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Слащев Е. В. Профессионализм менеджера как основа эффективного управления инновациями // Стратегия и тактика управления предприятием в переходной экономике : межвуз. сб. науч. тр. / под ред. проф. Г. С. Мерзликиной. Волгоград, 2007. № 14. С. 45–48.
2. Слащев Е. В. Разработка системы оценки качества управления внешнеэкономической деятельностью предприятия, компании, бизнеса в условиях кризиса // Стратегия и тактика управления предприятием в переходной экономике : межвуз. сб. науч. тр. / под ред. проф. Г. С. Мерзликиной. Волгоград, 2009. № 18. С. 103–105.
3. Дорофеев В. Д., Левин Д. Н. Антикризисное управление : учеб. пособие. Пенза : Пензенский ин-т экономического развития и антикризисного управления, 2006. 207 с.
4. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей. М.: Олимп-Бизнес, 2005. 416 с.
5. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, 2006. 320 с.
6. Львов Д. С. Развитие экономики России и задачи экономической науки. Изд-е 3, перераб. и доп. М.: Экономика, 2007. 397 с.
7. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности : учебник. М.: ИНФРА-М, 2007. 512 с.

REFERENCES

1. Slashev E. V. Manager's professionalism as the basis of effective management of innovations // Strategy and tactics of business management in the transition economy: interuniversity collection of scientific papers / ed. by professor G. S. Merzlikina. Volgograd, 2007. # 14. P. 45–48.
2. Slashev E. V. Development of the system of the foreign economic activities management quality evaluation for enterprises, companies, business in the conditions of crisis // Strategy and tactics of business management in the transition economy: interuniversity collection of scientific papers / ed. by professor G. S. Merzlikina. Volgograd, 2009. # 18. P. 103–105.

3. Dorofeyev V. D., Levin D. N. Anti-crisis management : textbook. Penza: Penza Institute of Economic Development and anti-crisis management, 2006. 207 p.
4. Kaplan R. S., Norton D. P. Organization focused on the strategy. How companies using the balanced indices system succeed in the new business environment. M.: Olimp-Business, 2005. 416 p.
5. Kaplan R. S., Norton D. P. The Balanced Scorecard. From strategy to action. M. : Olimp-Business, 2006. 320 p.
6. Lvov D. S. Development of the Russian economy and the issues of the economic science. 3rd ed., revised and amended. M.: Economics, 2007. 397 p.
7. Savitskaya G. V. Analysis of economic activity : textbook. M.: INFRA-M, 2007. 512 p.

УДК 69.003
ББК 65.315.441.2

Баянов Баин Алексеевич,
аспирант каф. технологии строительного производства
Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета,
г. Волгоград,
e-mail: from-bain@yandex.ru

СИСТЕМА БЮДЖЕТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

SYSTEM OF BUDGET TOOLS OF FINANCIAL SUPPORT OF RESIDENTIAL CONSTRUCTION

Показано, что к настоящему времени инструменты финансирования объектов жилищного строительства слабо дифференцированы. Существенную долю среди них занимают бюджетные средства. Автор считает, что по мере развития инфраструктуры финансового рынка увеличивается интерес его участников к применению альтернативных форм финансирования инвестиционно-строительных проектов, в том числе бюджетного финансирования. В этих условиях первостепенную роль играет систематизация бюджетных форм финансирования жилищного строительства, их группировка, а также выявление положительных и отрицательных сторон.

The article has demonstrated that so far the tools of financing of residential construction facilities have been poorly differentiated. The significant position among them is taken by the budget funds. The author believes that as long as the infrastructure of financial market is being developed, the interest of its participant towards the use of alternative forms of financing of the investment-construction projects is growing, including the budget financing. The primary objective is the systematization of the budget forms of financing of residential construction, their grouping, as well as the revealing of advantages and weaknesses.

Ключевые слова: бюджетные средства, жилищное строительство, целевые программы, государственные гарантии, инвестиции, ипотечное кредитование, государственные субсидии, целевой жилищный заем, долевое финансирование, бюджетное кредитование.

Keywords: budget funds, residential construction, target programs, state guarantees, investments, mortgage crediting, state subsidies, target residential loan, shared financing, budget crediting.

Финансовое воздействие государства на развитие различных отраслей экономики реализуется посредством принятия и исполнения бюджета на очередной финансовый период. Строительная отрасль ввиду конкретных особен-

ностей – ресурсоемкости, причем как материальных, так и финансовых ресурсов, длительного временного периода (от 3–5 лет), значительного числа субъектов инвестиционного процесса (инвестор, заказчик, застройщик, подрядчик, субподрядчик, потребитель и др.) – требует непосредственного участия государства. И, как показывает опыт экономически развитых стран, государственное вмешательство в развитие жилищного строительства не сводится к административным воздействиям, а предполагает финансовую поддержку посредством различных инвестиционных инструментов.

В настоящее время инструменты финансирования жилищного строительства слабо дифференцированы. Однако по мере развития инфраструктуры финансового рынка возрастает интерес его участников к применению альтернативных технологий финансирования инвестиционно-строительных проектов, в т. ч. бюджетного финансирования.

Отечественный опыт участия бюджетных средств в жилищном строительстве реализуется в рамках Федеральной целевой программы «Жилище», продленной до 2015 года [1, 2]. Стоит отметить, что размер денежных средств, направляемых органами власти различного уровня в рамках ФЦП «Жилище», имеет разнонаправленную динамику (рис. 1).

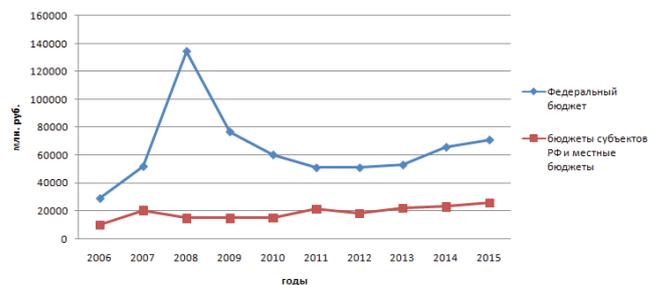


Рис. 1. Объемы государственного финансирования ФЦП «Жилище» [3, 2]

Необходимо заметить, что за каждым мероприятием по стимулированию спроса и предложения на рынке жилья