

Key words: international labour division, TNC, globalization, international economic relations, world economy.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Богомолов О. Л. Страны социализма в международном разделении труда / О.Л. Богомолов. - М.: Наука, 1986. - 245 с.
2. Академик [Электронный ресурс] : Финансовый словарь. – Режим доступа : http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/25015. - Загл. с экрана.
3. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: історія : підручн. для студентів екон. спец. вищих навч. закладів / А.С. Філіпенко. – Київ, «Либідь», 2006 – 384 с.
4. Броницкий О. М. Господарська культура як фактор сучасного суспільного відтворення : монографія / О. М. Броницкий, В. В. Броницька. – Полтава: Скайтек, 2009. – 165 с.
5. Кіндзерський Ю. Економічний розвиток і трансформація промислової політики у світі: уроки для України / Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2010. – №6. – С. 14 – 22.
6. №9/2010. Архангельский Ю. Деякі питання структурної перебудови економіки України / Ю. Архангельский // Економіка України – 2010. – №9. – С. 26 – 33.
7. Панченко Є. Нова міжнародна поведінкова парадигма та її значення для підвищення ризик-менеджменту в Україні / Є. Панченко // Економіка України. – 2010. – №7. – С. 22 – 36.
8. Forbes: 2000 крупнейших публичных компаний мира [Электронный ресурс] : журнал Forbes. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/ekonomika/kompanii/66990-forbes-2000-krupneishih-publichnyh-kompanii-mira> – Загл. с экрана.
9. Gross domestic product 2010 [Электронный ресурс] : The World Bank Statistics. – Режим доступа: <http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GDP.pdf> - Загл. с экрана.
10. Задорожный Г. В. Государство-власть как центр хозяйственного национального возрождения (к методологическим основам осмысления) / Г. В. Задорожный // Социальная экономика. – 2010. – №2. – С. 43-57.

УДК 338.512:638.14.08

**СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Киркевич М.С., магистр экономических наук, аспирантка УО «Полесский государственный университет»

До 1980-х гг. промышленные предприятия действовали в условиях благоприятной конкурентной среды. Ограниченность коммуникаций, огромные географические расстояния, защищенные рынки снижали возможности иностранных предприятий конкурировать на национальных рынках. Мотивация для обеспечения максимальной эффективности, совершенствования приёмов менеджмента или минимизации затрат была слабой, а увеличение издержек можно было переложить на потребителей. Цены устанавливались такими, что они могли покрыть операционные издержки и обеспечить заранее установленные показатели рентабельности, поэтому увеличение затрат могло компенсироваться за счёт цены. Разработке систем, позволяющих снижать издержки и точно измерять их, учёту рентабельности отдельных видов товаров внимания уделялось мало.

Однако уже в 1980-е гг. произошло устранение барьеров, препятствующих международной торговле, что привело к созданию в бизнесе ситуации, когда все компании мира сотрудничают и конкурируют друг с другом в едином пространстве. Чтобы успешно конкурировать в этих условиях, приоритетом в своей деятельности предприятия сделали удовлетворение запросов потребителей. Благодаря технологическим инновациям срок жизни продуктов постоянно сокращается. Его успешное продвижение на рынке сегодня отнюдь не даёт гарантий конкурентоспособности завтра. Поэтому предприятия стараются предвидеть будущие предпочтения и потребности клиентов, предлагая широкий выбор новых продуктов. Они получают выигрывать благодаря своевременности реагирования, а не за счёт экономии на масштабах производства и цене ресурсов.

Интенсивная конкуренция и расширение ассортимента продукции привели промышленные предприятия к потребности управлять затратами и разрабатывать информационные системы, позволяющие лучше понять базу затрат и выявить источники повышения рентабельности по отдельным видам продукции, потребителям и рынкам. Предприятия постоянно ведут поиск способов снижения издержек, сокращения отходов, повышения качества и улучшения показателей деятельности [1, с. 41-42].

В 1992 г. наша страна, Республика Беларусь, из дефицитного рынка переместилась в конкурентный. Однако в экономике предприятия приоритет отдавался производству, главная задача сводилась к поиску путей увеличения объёмов выпуска продукции, т.е. экономии на масштабах, и повышения эффективности производства, т.е. оптимизации загрузки мощностей. Передовым считалось массовое производство. Запас сырья, материалов и комплектующих был от трёх до шести месяцев работы, предприятия применяли позаказную или комплектно-узловую модели планирования («планирование от достигнутого»).

Продолжительность жизни продукции превышала десять лет, обновление ассортимента происходило медленно и болезненно для предприятий. Уровень брака составлял более 10%.

Длительное освоение новой продукции или модификация старой под требования заказчика ухудшает взаимодействия с клиентом. Нет уверенности, что клиент в следующий раз купит данный товар. Это усложняет прогнозирование сбыта и приводит к хаотическим продажам, что вынуждает предприятие работать не на заказ, а «на склад». Увеличение складских запасов по материалам и готовой продукции обуславливает повышение издержек на хранение складских запасов и снижение оборачиваемости средств. Возрастание накладных расходов для планирования и управления материальными ресурсами замораживает капитал предприятия. Отечественные предприятия не были готовы к реальной конкуренции. Неконкурентоспособны многие из них и сегодня. Упадок предприятий объясняется также внутренними факторами: низким уровнем технологий, плохой организацией производства, несовершенством управления. Состояние данной триады определяет чрезвычайно высокий уровень затрат на производство и низкое качество выпускаемой продукции.

В современных белорусских условиях нет серьёзных возможностей для объёмных инвестиций. Основные шаги по выводу предприятий из кризиса нужно делать при существующих технологиях, совершенствуя организацию производства и управление. Необходимо, чтобы предприятия:

1) рассматривали себя как единую производственно-экономическую систему, интегрируя такие виды деятельности, как маркетинг, создание новых продуктов, снабжение, производство, сбыт, доставка изделий потребителям, сервисное обслуживание;

2) перестроили систему управления, ориентируя её на новые приоритеты и экономные механизмы, ликвидировав разрыв между стратегическими задачами и текущими результатами деятельности предприятия.

Такой взгляд на деятельность предприятия предполагает создание системы управления, сбалансированной по следующим составляющим: клиентская, снабженческая, производственная, затратная, обучение и развитие персонала. Один из подходов к созданию модели подобной системы описан в работе [2, с. 76-77]. Базовыми элементами сбалансированной системы являются графики планирования, связывающие различные виды деятельности на предприятии и обеспечивающие интеграцию стратегических целей, процессов и размещение ресурсов. Графики планирования являются инструментом достижения требуемого уровня себестоимости продукта и поиска возможностей снижения затрат до целевого значения. Принципиальная схема системы управления затратами на предприятии с применением графиков планирования представлена на рисунке.

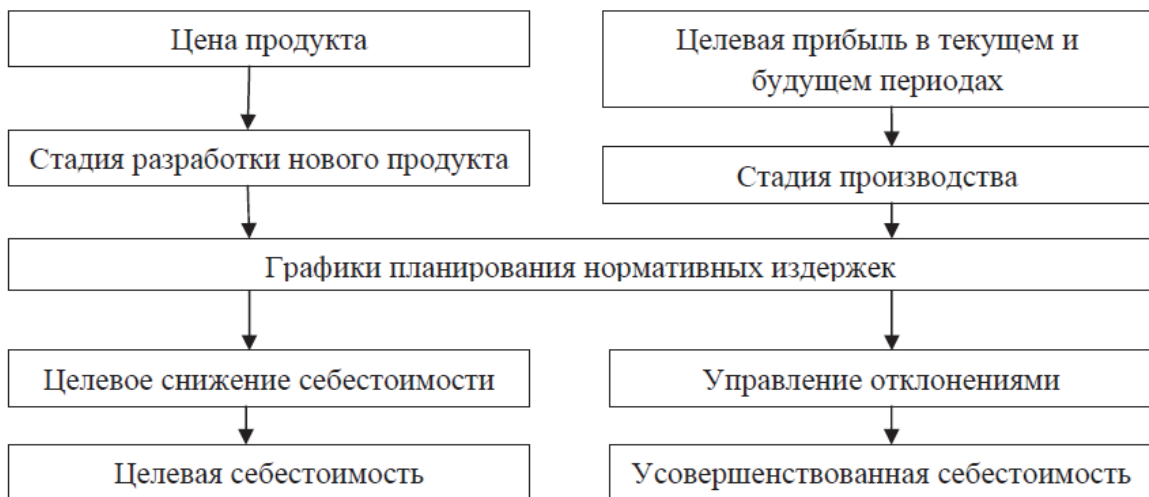


Рисунок – Принципиальная схема системы управления затратами на предприятии

Данная система управления затратами выполняет две связанные и последовательно выполняемые функции. Первая функция осуществляет целевое снижение себестоимости на стадии разработки и проектирования нового продукта, вторая - управляет отклонениями от нормативных издержек для непрерывного усовершенствования себестоимости на стадии производства. По существу, решается одна и та же задача - снижение себестоимости продукта. Но решается она на разных стадиях жизненного цикла продукта.

Себестоимость, достигнутая на стадии создания нового продукта, является отправной точкой для целевого снижения уровня отдельных статей производственных затрат и себестоимости изделия. Общая задача снижения затрат подразделяется на задачи для цехов, участков и рабочих мест. Все участники производственного процесса - от менеджера до простого рабочего - трудятся над тем, чтобы спроектировать и изготовить изделие, соответствующее целевой себестоимости.

Центральным звеном системы являются графики планирования нормативных издержек, которые отражают затраты на материалы, труд, услуги, потребляемые в процессе осуществления производственных операций, на стадии их возникновения. Нормативные издержки для каждой операции и в каждый момент времени определяются умножением количества данного ресурса, который должен быть использован для производства продукции (нормативного количества), на цену, которая должна быть уплачена за каждую единицу данного ресурса (ценовой норматив).

Графики планирования нормативных издержек учитывают динамичный ход производства, а также изменения в планах и сроках выпуска изделий, нормах и нормативах движения предметов труда по стадиям производственного процесса. Они отражают регламент затрат на производство предметов труда, а совокупность этих графиков представляет собой модель требуемого уровня издержек производства. Данная модель становится основой для принятия решений о разработке и применении организационной перестройки и реструктуризации. Целями такого преобразования являются значительное сокращение издержек, временного цикла выполнения заказа, оптимизация продвижения нового продукта на рынок и повышение квалификации персонала.

Постановка и выполнение задачи снижения себестоимости до целевого уровня - длительный процесс, тесно связанный с процессом бизнес-планирования на предприятии и в его подразделениях. Взаимосвязь этих процессов осуществляется следующим образом. Плановый отдел оценивает общие плановые затраты и составляет проектированный отчет о прибылях и убытках на следующий год. Показатели данного отчета сравниваются с показателями целевой прибыли в среднесрочном плане, затем определяется разница между этими показателями, которая и становится основной задачей снижения затрат. Значения целевого снижения издержек определяются по целевому списку статей затрат (в основном переменных), постоянные же затраты группируются отдельно по каждому подразделению, после чего составляется годовой бюджет. На протяжении отчетного года ежемесячно производится проверка, достигнуты ли промежуточные цели снижения переменных затрат и выполняются ли бюджеты постоянных затрат.

Данный подход позволяет поддерживать стратегию снижения затрат, планировать производство новых продуктов, контролировать издержки и формировать себестоимость в соответствии с рыночными реалиями. Описанные приемы были успешно внедрены в ЗАО «УК Брянский машиностроительный завод» [3, с. 44].

Понятие «конкурентоспособность» является одним из базовых в рыночной экономике. В теоретических и прикладных работах экономистов и практиков даются многочисленные определения конкурентоспособности, как правило, сходные по сути, но отличающиеся конкретными формулировками. В данной статье будем рассматривать понятие конкурентоспособности применительно к следующим объектам:

Во-первых, понятие конкурентоспособности может описывать производимые товар или услугу. Под конкурентоспособностью последних будем понимать совокупность потребительских свойств конкретного товара (услуги), отличающих его от аналогичного товара (услуги) конкурента по степени соответствия конкретным общественным потребностям.

Во-вторых, понятие конкурентоспособности используется при характеристике хозяйствующих субъектов различных организационно-правовых форм. В этом случае конкурентоспособность может быть определена как возможность такого субъекта присутствовать на рынке товаров (услуг), получая при этом экономическую выгоду от такого присутствия.

Затраты, их величина и структура являются важной составляющей такого комплексного понятия, как конкурентоспособность предприятия. Иными словами, затраты являются фактором конкурентоспособности товара (услуги) и показателем, характеризующим работу предприятия. От их уровня зависят финансовые результаты деятельности, темпы его расширенного воспроизводства, а также финансовое состояние в целом. Кроме того, себестоимость продукции служит основой для соизмерения расходов и доходов, т.е. прибыльности предприятия. Вообще ни одно управленческое решение нельзя осуществить без затрат.

Говоря об уровне затрат, нельзя однозначно утверждать, что высокие затраты являются признаком неэффективного и неконкурентоспособного предприятия, а увеличение определенного вида затрат не является признаком бесхозяйственности.

При прочих равных условиях высокие затраты уменьшают возможность маневра предприятия (сокращают разнообразие возможных стратегических ходов) при ценовой конкуренции, так как затраты определяют себестоимость продукции, а значит, и минимальную цену, которую может себе позволить предприятие [4, с. 124].

Эффективное управление затратами, несомненно, повышает рыночную репутацию предприятия. Рыночная репутация, в свою очередь, влечет за собой приверженность покупателей, и здесь надо учитывать, что клиентов легче (дешевле на порядок) удерживать, чем приобретать новых. Косвенным образом хорошая рыночная репутация упрощает доступ предприятия к заемным средствам и доступ к прочим ресурсам. Эффективное управление затратами закладывает базу повышения стоимости компании.

Существование предприятия на рынке экономически оправдано в той мере, в какой затраты, связанные с организацией того или иного вида деятельности, бизнес-процесса, меньше по сравнению с организацией этого вида деятельности рынком, т.е. меньше транзакционных издержек.

Итак, затраты в той степени повышают конкурентоспособность предприятия, в которой они ведут к улучшению финансовых показателей его деятельности и дают возможность улучшить его рыночную репутацию.

Несомненно, конкурентоспособность продукции также находится в прямой зависимости от размеров и структуры затрат, хотя затраты не единственный фактор, определяющий конкурентоспособность продукции.

Современные тенденции развития рынка говорят о том, что потребитель все чаще в первую очередь обращает внимание на качество продукции и послепродажного обслуживания, а лишь затем на цену. Однако все вышеизложенное ни в коей мере не умаляет значения затрат, особенно если принять во внимание низкую потребительскую способность населения.

Низкие затраты, а соответственно, и цены позволяют предприятию с успехом проводить стратегию проникновения на рынок и значительно расширять свою долю рынка.

Исследователи обращают внимание на один секрет рыночного капитализма: успешные компании стали таковыми, уничтожив дух свободного предпринимательства. Все они преуспели, создавая монополии, по крайней мере на какое-то время. То есть конкурентное преимущество в каком-то роде создается за счет отказа от конкуренции. Именно умение эффективно управлять затратами может помочь создать достаточно высокий барьер для входа в отрасль конкурента (особенно, если речь идет об отраслях с ярко выраженной кривой опыта и возможностью экономии на масштабе) и предотвратить угрозу со стороны товаров-заменителей.

Особый интерес вызывает соотношение конкурентоспособности и затрат на полный срок службы. Одним из доминирующих параметров изделий (в первую очередь длительного пользования) или продукции производственно-технического назначения, оказывающих значительное влияние на их конкурентоспособность, является цена потребления [5, с. 98].

Приобретение товара означает только обязательное условие, начальный пункт его использования. Реализация полезного эффекта продукции достигается в ходе ее эксплуатации, что связано с дополнительными расходами. Поэтому для покупателя исключительно важными являются не только затраты, произведенные непосредственно при приобретении товара (т.е. его продажная цена), но и возникающие в процессе его потребления. По многим же видам изделий они существенно превышают продажную цену.

Поскольку в большинстве случаев покупателя интересует не сам товар, а его способность с наибольшим эффектом удовлетворять конкретную потребность в сравнении с другими аналогичными изделиями, продажная цена выступает лишь в качестве одного из параметров конкурентоспособности приобретаемого изделия. При некоторых условиях этот параметр может играть более существенную роль в процессе выбора покупателем товара, в других случаях - менее существенную. Так, например, в условиях энергетических кризисов 1973 и 1980 гг. в США резко возрос спрос на малогабаритные экономичные легковые автомобили.

Главным показателем технического уровня и качества машин все чаще становится размер расходов, связанных с их эксплуатацией в расчете на единицу выполняемой работы. Так, аналитики голландской автомобилестроительной компании «DAF» на основе изучения потребителей своей продукции сделали вывод, что покупатель при выборе машины проявляет значительно больший интерес к затратам по его эксплуатации, чем к закупочной цене. Шведская фирма «VOLVO» заявляет, что обобщающим критерием, по которому можно судить о пригодности грузового автомобиля к эксплуатации и его превосходстве над другими машинами, является производительность, сопоставленная с затратами по использованию. Таким образом, для покупателя любой продукции общие затраты на удовлетворение потребности (цена потребления) состоят из расходов на приобретение изделия и издержек, связанных с его эксплуатацией.

Издержки по эксплуатации машины в общем виде состоят из затрат на обеспечение выполнения данной машиной ее функций (т.е. на создание полезного эффекта), а также из расходов на восстановление ее полезных свойств. Для покупателя в качестве элементов цены потребления выступают также налоги, уплачиваемые государству, расходы по страхованию, льготы, которые могут ему предоставляться в соответствии с действующим законодательством и др. Полные затраты потребителя по приобретению и использованию машины определяются для всего срока ее службы. Таким образом, общая сумма затрат по указанным элементам образует общие расходы покупателя (цену потребления) товара [6, с. 19-20].

При анализе цены потребления следует учитывать весьма важный аспект, связанный с тем, что цена потребления зависит от длительности жизни изделия: чем дольше оно эксплуатируется, тем больше общая сумма затрат. Более того, с течением времени изменяется и структура цены потребления. Единовременные затраты осуществляются в момент покупки товара, подготовки к его эксплуатации и в дальнейшем не изменяют своей величины. К ним, в частности, относятся покупная цена изделия, расходы на установку, монтаж и пр. В другую категорию входят текущие затраты, осуществляемые в процессе пользования изделием: эксплуатационные расходы (энергия, сырье, рабочая сила и т. п.), текущий ремонт, обслуживание, наладка и пр. По своей сути они являются переменными, поскольку по мере старения изделия их величина и структура не остаются постоянными, а общая сумма возрастает и соответственно увеличивается их доля в цене потребления [7, с. 30].

Резюмируя, отметим, что конкурентоспособность является производной от множества, однако можно с уверенностью утверждать, что затраты, их величина и структура оказывают значительное влияние на конкурентоспособность как продукта, так и производящего его предприятия.

Таким образом, эффективность системы управления затратами во многом зависит от организации их анализа и определяется следующими факторами:

- 1) формой и методами учета затрат, применяемыми на предприятии;
- 2) степенью автоматизации учетно-аналитического процесса на предприятии;
- 3) состоянием планирования и нормирования уровня операционных затрат;
- 4) наличием соответствующих видов ежедневной, еженедельной и ежемесячной внутренней отчетности об операционных затратах, позволяющих оперативно выявлять отклонения, и: причины и своевременно принимать корректирующие меры по их устранению;
- 5) наличием специалистов, умеющих грамотно анализировать и управлять процессом формирования затрат.

РЕЗЮМЕ

У статті встановлено пряма залежність конкурентоспроможності підприємства від ефективного управління витратами

Ключові слова: витрати, управління витратами, цільова собівартість, ціна продукту, якість, конкурентоспроможність

РЕЗЮМЕ

В статье установлена прямая зависимость конкурентоспособности предприятия от эффективного управления затратами

Ключевые слова: издержки, управление затратами, целевая себестоимость, цена продукта, качество, конкурентоспособность

SUMMARY

In article direct dependence of competitiveness of the enterprise on efficient control expenses is established

Keywords: costs, management of expenses, the target cost price, the product price, quality, competitiveness

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Коновалова, Г.И. Требования к информационной системе управления затратами на промышленной предприятии // Менеджмент в России и за рубежом. - 2006. – №2. С. 41 - 44.
2. Коновалова, Г.И. Управление затратами по критерию себестоимости // Менеджмент в России и за рубежом. - 2010. – №2. С. 76 - 79.
3. Калькулирование: себестоимость, цена, прибыль: учеб.-метод. пособие / Г.В.Кернога. - 3-е изд., испр. и доп. - Минск: ФУАинформ, 2009. - 176 с.
4. Трубочкина, М.И. Управление затратами предприятия / М.И.Трубочкина. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 218 с.
5. Тевелевич, А.Е. Система управления затратами как фактор повышения конкурентоспособности предприятия / А.Е.Тевелевич // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2010. - №2. – С. 96 – 99.
6. Лешко, В.Н. Попередельный метод калькулирования себестоимости продукции / В.Н.Лешко // Планово-экономический отдел. - 2009. - №1. - С. 19 - 25.
7. Лужнев, В.С. Анализ себестоимости на промышленных предприятиях / В.С.Лужнев // Экономика. Финансы. Управление. - 2010. - №7. – С. 26 – 32.

УДК 628.51:339.5

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТОВ СОВМЕСТНОГО ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ В УКРАИНЕ И ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Кишкань Е.Р., соискатель кафедры международной экономики Донецкого национального университета

Постановка проблемы. Борьба с изменением климата сегодня является одной из серьезнейших проблем человечества, рассматриваемых на международном уровне. Вопросы совместного решения мировых экологических и экономических проблем волнуют большинство научных умов мира, и с каждым годом растет количество исследований в данном направлении. Потребление обществом ресурсов продолжает возрастать чрезвычайно быстрыми темпами, и все острее становится проблема их ограниченности, а также необходимость снижения отрицательного влияния деятельности человека на природу. В данном ключе, механизмы Киотского протокола, в частности проекты совместного осуществления, следует рассматривать как метод решения экологических проблем, который одновременно приносит финансовые выгоды.

Целью исследования является анализ проблем и перспектив реализации проектов совместного осуществления в Украине и Донецкой области. Цель реализуется с помощью выполнения нескольких взаимосвязанных **задач**: характеристика гибких механизмов Киотского протокола; иллюстрация взаимодействия Украины с другими государствами в рамках Киотских инициатив; анализ сдерживающих факторов реализации проектов совместного осуществления в Украине; исследование перспектив развития проектов совместного осуществления в Украине и Донецкой области.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию возможностей и практики реализации механизмов Киотского протокола посвящены работы М. Юлкина, М. Задорожного, Ю. Магокона, Ю.Израэля и др. С последнего десятилетия прошлого века увеличилось количество научно-исследовательских работ в данном направлении, так как на мировой арене растет обеспокоенность глобальными проблемами человечества. Ввиду того, что область исследования окончательно сформировалась лишь в начале 21 века и постоянно расширяется, существует множество нераскрытых аспектов данной проблематики.

Воплощением обеспокоенности мирового сообщества глобальным потеплением и его влиянием на социально-экономическую сферу жизни явилась ратификация правительствами большинства стран мира Киотского протокола, явившегося дополнением к Рамочной Конвенции ООН об изменении климата (РКИК). В протоколе идет речь о регулировании выбросов парниковых газов в атмосферу, в данном случае парниковыми газами являются: диоксид углерода (CO₂); метан (CH₄); закись азота (N₂O); гидрофторуглероды (ГФУ);