

На правах рукописи

Ильяшик Ирина Васильевна

**Особенности формирования вертикально-интегрированной
структуры по производству швейных изделий**

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами –
промышленность; ценообразование)

Автореферат
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Москва – 2014

Работа выполнена в ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет дизайна и технологии» на кафедре «Аудит и контроллинг»

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор
Полюсюк Галина Борисовна

Официальные оппоненты: **Цыпин Игорь Семенович**
доктор экономических наук, профессор,
ФГБОУ ВПО «Московский государственный
индустриальный университет», профессор
кафедры «Экономики и планирования
качества»

Силакова Вера Владимировна
кандидат экономических наук, доцент,
ФГАОУ ВПО "НИТУ "МИСиС"", доцент
кафедры «Экономической теории»

Ведущая организация **ФГБОУ ВПО «Российский
государственный университет туризма и
сервиса»**

Защита состоится «26» июня 2014г. в 11⁰⁰ на заседании совета по защите докторских и кандидатских диссертаций Д 212.144.04 при ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет дизайна и технологии» по адресу: 117997, г. Москва, ул. Садовническая, 33.

С диссертацией можно ознакомиться в научной библиотеке ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет дизайна и технологии».

Автореферат разослан «_____» _____ 2014г.

Ученый секретарь
диссертационного совета,
к.э.н., доцент

А. В. Генералова

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в настоящее время во всех индустриально развитых странах мира и России широкое распространение получила практика применения вертикально-интегрированных структур или холдингов. Одна из основных задач коммерческой деятельности компании в рамках холдинга – создание, сохранение и приумножение конкурентных преимуществ на основе устранения тех институциональных и экономических барьеров, которые сдерживают его развитие как единой организационно-управленческой системы.

В текстильном и швейном производстве Российской Федерации такие холдинги еще не созданы, несмотря на положительную тенденцию в росте рентабельности швейного производства с 2,4% в 2005 г. до 7,8% в 2013 г. Данный показатель остался одним из самых низких по сравнению с другими отраслями отечественной экономики. Таким образом, необходимость коренных изменений для повышения конкурентоспособности отечественных предприятий швейной промышленности и формирования их конкурентоспособных преимуществ в условиях вхождения России во Всемирную торговую организацию приобретает актуальное значение, что и объясняет выбор данной темы исследования.

Степень разработанности проблемы определяется наличием в экономической литературе и других источниках научных исследований, посвященных моделированию процессов формирования и взаимодействия отраслевых и межотраслевых производственных комплексов на основе применения тех методов и инструментов, использование которых на практике способно объединить множество предприятий в единую технологическую цепочку и создать холдинги, как вертикально-интегрированные структуры. Среди этих методов особую значимость имеет трансфертное ценообразование, которое нашло экономическое обоснование в работах таких зарубежных ученых, как Р. Антони, Дж. Дирдена, М. Портера. Так, М. Портер разработал концепцию «цепочка создания стоимости (Value Chain)». Р. Антони и Дж. Дирден в своих исследованиях определили цели и задачи трансфертного ценообразования как инструмента, необходимого для вертикальной интеграции промышленных предприятий в развитой рыночной экономике. Зарубежные исследователи связывают трансфертное ценообразование с такой диверсификацией производства, которая ведет к необходимости объединения всех промышленных предприятий в единую технологическую цепочку в рамках смежных отраслей рыночной экономики, где имеются дешевые трудовые ресурсы. Таким образом, их модели вертикально-интегрированных структур на основе использования трансфертного ценообразования применимы к промышленным предприятиям швейного производства российской экономики.

В разработке методологии исследования в рамках избранной темы диссертационной работы особую значимость имеют научные труды таких

отечественных ученых, как В. А. Афанасьева, А. И. Афанасьевой, М. И. Беркович, Ю. Б. Винслава, Е. В. Дементьева, О. Н. Зотиковой, М. Н. Исянбаева, Е. В. Ленского, А. С. Макулова, А. Г. Мовсесяна, Силаковой В. В., Г. Б. Полисюк, С. Г. Радько, Цыпина И. С., К. Н. Юсупова, Ю. В. Якутина и др.

Тем не менее, несмотря на накопленный в экономических источниках научный потенциал по теме диссертационного исследования, остается открытой проблема совершенствования механизма формирования вертикально-интегрированных структур на основе разработки современных методов применения трансфертного ценообразования, как инструмента, позволяющего прогнозировать, планировать и оценивать эффективность коммерческой деятельности, как каждого предприятия, входящего в холдинг, так и его самого, как единую управленческую и экономическую систему.

Цель исследования заключается в разработке структурно-логической модели современного механизма объединения экономически разрозненных предприятий, занятых производством, обработкой, переработкой льносырья, изготовлением и реализацией на рынке швейных изделий в единую технологическую цепочку, как материально-техническую основу их вертикальной интеграции в холдинг.

В соответствии с целью исследования были поставлены следующие **задачи**:

1. Обосновать методологический подход к выявлению сущности механизма формирования вертикально-интегрированных структур из предприятий тех отраслей российской экономики, продукция которых используется как необходимый ресурс для производства швейных изделий.

2. Обосновать, что в единой технологической цепочке вертикально-интегрированных структур промежуточный продукт, создаваемый предприятиями на предшествующих этапах швейного производства, утрачивает свою товарную форму и, будучи полуфабрикатом, получает экономическую оценку на основе использования трансфертных цен.

3. Доказать значимость трансфертных цен в механизме эффективного функционирования вертикально-интегрированных структур швейного производства.

4. Выявить специфику применения трансфертных цен на каждом предприятии, входящем в холдинг.

5. Показать, что трансфертные цены на промежуточную продукцию можно использовать в качестве инструмента для определения вклада каждого предприятия, входящего в холдинг, в его общую выручку, доход и прибыль, что повысит заинтересованность всех предприятий вертикально-интегрированной структуры в достижении конечного эффекта с максимальной отдачей.

6. Разработать и применить в экономическом анализе метод структурно-логического моделирования холдинга, как объединения взаимозависимых предприятий вследствие применения трансфертных цен на полуфабрикаты, участвующие в производстве швейной продукции, реализуемой по равновесным

рыночным ценам.

7. Раскрыть конкурентные преимущества разработанной модели холдинга, как вертикально-интегрированной структуры, экономическим основанием которой являются трансфертные цены на полуфабрикаты для производства швейной продукции, и аргументировать положение о том, что метод структурно-логического моделирования таких холдингов может быть применен на практике в процессе организации подобных объединений в других отраслях российской экономики.

Объектом исследования служит вертикально-интегрированная структура, включающая в себя предприятия, производство которых выстроено в единую технологическую цепочку и имеет в качестве конечной продукции швейные изделия из льна.

Предметом исследования являются организационно-экономические отношения, складывающиеся между предприятиями, входящими в холдинг, как нормативную вертикально-интегрированную структуру, в связи с внедрением новой бизнес-модели, согласно которой трансфертное ценообразование выступит инструментом взаиморасчетов между этими предприятиями как взаимозависимыми партнерами.

Теоретической и методологической основой исследования являются научные труды российских и зарубежных экономистов, занятых разработкой теоретико-прикладных и методологических проблем в области формирования и эффективного функционирования вертикально-интегрированных структур на основе применения трансфертного ценообразования, а также методов совершенствования и обоснования новых механизмов управления хозяйствующих субъектов. Процесс диссертационного исследования опирался на использование методов системного и структурно-логического анализа, прогнозирования, восхождения от абстрактного к конкретному, дедукции и индукции и других традиционных методов.

Кроме того, в диссертационном исследовании использовались специальные методы, обусловленные его спецификой: балансовых расчетов и обобщений, анализа отчетных показателей и их консолидации. Все изучаемые процессы рассматривались как в статике, так и в динамике и подлежали аналитическому сравнению.

Информационная база исследования представлена статистическими материалами, нормативно-правовыми актами в области налогообложения как в Российской Федерации, так и в других странах, фактологическими данными.

Область исследования. Диссертационная работа выполнена в рамках паспорта специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность; ценообразование), пунктов:

1.1.1. Разработка новых и адаптация существующих методов, механизмов и

инструментов функционирования экономики, организации и управления хозяйственными образованиями в промышленности.

1.1.2. Формирование механизмов устойчивого развития экономики промышленных отраслей, комплексов, предприятий.

1.1.4. Инструменты внутрифирменного и стратегического планирования на промышленных предприятиях, отраслях и комплексах.

1.1.13. Инструменты и методы менеджмента промышленных предприятий, отраслей, комплексов.

11.28. Трансфертное, внутрипроизводственное ценообразование.

Научная новизна диссертационного исследования по области исследования: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность.

1. Установлено, что одной из особенностей деятельности холдингов являются экономические возможности не только для вертикальной, но и горизонтальной интеграции предприятий, выпускающих в качестве технологических ресурсов взаимозаменяемую продукцию, что расширяет и укрепляет производственный потенциал, как каждого отдельного предприятия, так и всей экономической системы холдинга.

2. Доказано, что, несмотря на особенности каждого предприятия, входящего в холдинг, на этапе стратегического планирования деятельности, в нем возникают экономические возможности эффективной комплексной модернизации всего производства на основе внедрения инновационных технологий и формирования единых реновационных фондов.

3. Выявлены особенности и сущность механизма формирования холдингов, как вертикально-интегрированных структур, состоящих из тех предприятий, которые производят в качестве технологических ресурсов взаимодополняемую продукцию и готовые швейные изделия; их равновесные рыночные цены выступают в качестве исходного пункта для определения трансфертных цен, как эффективного инструмента, лежащего в экономическом основании механизма формирования и функционирования вертикально-интегрированных структур.

Научная новизна диссертационного исследования по области исследования: ценообразование.

1. Показано, что одна из особенностей формирования холдинга, основанного на единой технологической цепочке – это заинтересованность каждого участника в том, чтобы выполнять заказы каждого предприятия на производство как промежуточной, так и конечной продукции и, исходя из трансфертных цен, финансировать их в тех объемах, которые можно полностью реализовать без остатка на взаимовыгодной основе и максимально загрузить все производственные мощности.

2. Обосновано, что организационно, каждое предприятие, входящее в холдинг, заинтересованно во внедрении трансфертных цен внутри своего производства на каждом его участке, что на практике проявляется в повышении

экономии трансформационных и трансакционных издержек, в способности управления предприятием прогнозировать свою долю в общей выручке, доходах и прибыли холдинга, а так же в создании более сильной мотивации и действенных стимулов в росте производительности труда наемных работников.

3. Аргументировано положение о том что, экономический и производственный потенциал, сформированный в компаниях за счет применения трансфертных цен, позволяющих более эффективно управлять производственной деятельностью, будучи конкурентным преимуществом холдинга, служит для каждого предприятия, входящего в его состав в качестве юридически самостоятельного лица, гарантией для получения как срочных, так и долгосрочных кредитов и их своевременного погашения.

Теоретическая и практическая значимость результатов исследования объясняется тем, что предложенный автором методологический подход к выявлению сущности механизма формирования вертикально-интегрированных структур позволяет уточнить и расширить их понимание, как единой производственно-экономической системы, включающей в себя те предприятия, которые без нее были бы обречены на банкротство или крайне низкую доходность, часто не покрывающую трансформационные и трансакционные издержки и вынуждающую покрывать их краткосрочными кредитами. Вертикальная интеграция предприятий, даже низкорентабельных, позволяет им получать экономические источники развития производства и включать в его состав в качестве юридически самостоятельных лиц новых партнеров по бизнесу, способному расширять рынки сбыта и рынки ресурсов.

Холдинг со всеми своими участниками, предприятиями-партнерами, на основе использования трансфертных цен располагает организационно-управленческими возможностями совмещать прогнозирование и планирование как стратегическое, так и оперативно-тактическое. Это придает системе управления гибкость и эластичность, что наиболее актуально для швейной промышленности, где высока доля экономических рисков.

Результаты диссертационного исследования целесообразно использовать в практике совершенствования управления действующих в настоящее время российских холдингов, а также создании механизма их формирования и эффективного функционирования вновь создаваемых вертикально-интегрированных структур в швейной промышленности для повышения конкурентоспособности предприятий партнеров и расширения их конкурентных преимуществ.

Диссертационная работа будет полезна как для научно-исследовательской, так и преподавательской деятельности при изучении студентами таких экономических дисциплин, как «Менеджмент», «Ценообразование», «Маркетинг» и др.

Выводы и предложения, содержащиеся в диссертационном исследовании, окажут практическую помощь законодательным и исполнительным органам государственного управления, а также правительствам и администрациям субъектов Российской Федерации.

Апробация диссертационной работы. Отдельные положения и результаты исследования апробированы на межвузовской научно-практической конференции в Москве:

доклад на тему «Вертикально-интегрированная структура предприятий швейной промышленности как механизм повышения конкурентоспособности» на V Московском фестивале науки (9 октября 2010 г.);

Механизмы управления вертикально-интегрированными структурами, как инструмента трансфертного ценообразования, использованы в деятельности предприятий ООО «Юмика-Трейд», ООО «Крафтверк», ООО «Авиа Бизнес групп» (Москвы), а также в компании Global Aviation Holding LTD (Республика Кипр, Лимассол).

Публикации. По материалам диссертационной работы опубликовано 5 работ объемом 3,4 п. л.

Структура и объем диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы, включающего 151 наименование. Содержание работы изложено на 149 страницах машинописного текста, включает 14 рисунков, 42 таблицы, 20 приложений.

II. ОСНОВНЫЕ НАУЧНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

1. Установлено, что одной из особенностей деятельности холдингов являются экономические возможности не только для вертикальной, но и горизонтальной интеграции предприятий, выпускающих в качестве технологических ресурсов взаимозаменяемую продукцию, что расширяет и укрепляет производственный потенциал, как каждого отдельного предприятия, так и всей экономической системы холдинга.

В современном мире легкая промышленность играет значительную роль в развитии экономики государства. Ключевая особенность предприятий легкой промышленности - это быстрая оборачиваемость инвестиций. Технологические и производственные особенности швейной промышленности обеспечивают высокую мобильность производства и позволяют осуществлять при минимуме затрат быструю смену ассортимента товаров.

Оценивая динамику изменения экономических показателей легкой промышленности и в частности швейной промышленности, возникает вопрос: как улучшить данные показатели, увеличить эффективность швейной промышленности, а так же создать и укрепить конкурентное преимущество. Вопрос стал еще более актуальным в связи с вступлением России в Всемирную Торговую Организацию.

23 июля 2013г. президент Российской Федерации Владимир Путин подписал Федеральный закон от 23.07.2013 N 195-ФЗ "О внесении изменений в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях", который регламентирует обязательное уничтожение по решению суда товаров легкой промышленности, изъятых из не легального оборота. Эксперты считают, что данные меры позволят сократить нелегальный ввоз товаров на одну треть.

Таким образом, политическая и экономическая ситуация в отрасли меняется. Правительство, с одной стороны, предпринимает меры для поддержки легкой промышленности – субсидии, борьба с контрафактом, с другой стороны, участники бизнеса должны планировать и выстраивать максимально эффективно свою деятельность.

В рамках стратегического планирования в сегодняшних не простых экономических условиях на российском рынке подход в планировании, базирующийся на сокращении издержек не оправдывает себя. Автор считает, что именно такой подход «загнал в угол» легкую промышленность и в частности швейную отрасль. Пока в отрасли еще остались действующие рентабельные предприятия, автор считает необходимым использовать стратегию **«умного инвестирования ресурсов на этапе стратегического планирования деятельности предприятий»**.

Складывающиеся рыночные отношения в экономическом пространстве Российской Федерации требуют пересмотра традиционного управления предприятием. Очевидна экономическая целесообразность перехода от классической модели управления к глобальному менеджменту и маркетингу, на

базе создания системы эффективных алгоритмов принятия управленческих решений с учетом изменения рыночной конъюнктуры.

Для эффективного функционирования российской легкой промышленности крайне важным является создание заинтересованности в объединении усилий компаний, начиная с создания сырьевых ресурсов (выращивание льна, его переработки, производства ткани), производства готовых изделий (швейное производство) и сбыта готовой продукции в с учетом экономии на издержках производства и на базе внедрения новых технологий. Одной из экономических форм обеспечения такой взаимной заинтересованности является создание вертикально-интегрированных предприятий, как в форме акционерных обществ или товариществ, так и экономических комплексов, занимающихся совместной деятельностью.

2. Доказано, что, несмотря на особенности каждого предприятия, входящего в холдинг, на этапе стратегического планирования деятельности предприятий в нем возникают экономические возможности эффективной комплексной модернизации всего производства на основе внедрения инновационных технологий и формирования единых реновационных фондов.

Автор, на основе методов стратегического планирования, рассматривает реорганизацию экономических связей между компаниями, участвующих в цепочке создания продукта, и как результат, образование вертикально-интегрированных структур, конечным продуктом которых являются конкурентоспособные швейные изделия.

Автором оценены факторы, влияющие на возможности развития, как отрасли, так и отдельно взятого хозяйствующего субъекта.

Рассмотрены механизмы управления, повышающие эффективность деятельности.

Проанализированы особенности построения вертикально-интегрированных структур.

Сделан вывод, что, в целом, в легкой промышленности, во многом вследствие процессов вертикальной и горизонтальной интеграции, присутствует довольно сложное переплетение экономических и политических интересов. Компании взаимодействуют как между собой, так и с рынками ресурсов, и потребительским рынком. При нарушении каждой взаимосвязи или некачественной работы каждой из компаний, задействованной в процессе, конечный продукт может или не появиться вообще, или появиться некачественным. То есть ресурсы, вложенные в производство данного продукта, будут потеряны безвозвратно. По мнению автора, оптимально и эффективно наладить и поддерживать экономические связи, позволит только стратегическое планирование и контроль над всеми составляющими данного процесса. Но планировать, контролировать рынок ресурсов и потребительский рынок стоит очень дорого. Оптимальное решение – планирование и контроль деятельности компаний, участвующих в процессе производства конечного продукта. А это ни что, иное, как одна из основных особенностей использования механизмов управления в вертикальной интеграции. Экономический инструмент, который

позволяет устанавливать и контролировать взаимосвязи – трансфертное ценообразование.

По мнению автора, стабильные экономические связи между компаниями позволят оптимально внедрять инновации, формировать реновационные фонды.

3. Выявлены особенности и сущность механизма формирования холдингов как вертикально-интегрированных структур, состоящих из тех предприятий, которые производят в качестве технологических ресурсов взаимодополняемую продукцию и готовые швейные изделия; их равновесные рыночные цены выступают в качестве исходного пункта для определения трансфертных цен как эффективного инструмента, лежащего в экономическом основании механизма формирования и функционирования вертикально-интегрированных структур.

Определены критерии, которыми руководствуются компании при формировании вертикально-интегрированных структур. Первый критерий, производственно-технологическая целесообразность их создания, обеспечивающая разумный объем производства, для покрытия спроса на экономическом рынке в данной отрасли. Второй, повышение конкурентного преимущества компании на рынках в данной отрасли.

Инструментом управления вертикально-интегрированной структурой через планирование и контроль служит система трансфертного ценообразования. Данная система позволяет разделить деятельность компании на центры ответственности и определить эффективность каждого.

В работе автор рассмотрел различные подходы по трансфертному ценообразованию - бухгалтерский подход, бихевиористский подход, модель Экклеса Р., Модель Спайсера.

Автором определены цели трансфертного ценообразования:

- 1) мотивация менеджеров подразделений компании к принятию максимально эффективных решений;
- 2) решения о размере трансфертных цен должны отображать прибыльность каждого подразделения предприятия и представлять собой обоснованный критерий измерения эффективности их деятельности;
- 3) данная система не должна разрушать автономность подразделений предприятия.

Цепочка создания стоимости продукта направлена на конкретные подразделения - бизнес-единицы вертикально-интегрированной структуры, которые ориентированы на достижение и поддержание конкурентного преимущества всего холдинга. Такой подход дает возможность оценить эффективность использования ограниченных ресурсов.

Связующей цепочкой в такой организации - вертикально интегрированной структуре выступает система трансфертных цен, что позволяет более прозрачно и эффективно выстраивать взаимоотношения между центрами ответственности (ЦО) – бизнес-единицами внутри холдинга. Графически это представлено на рисунке 1.

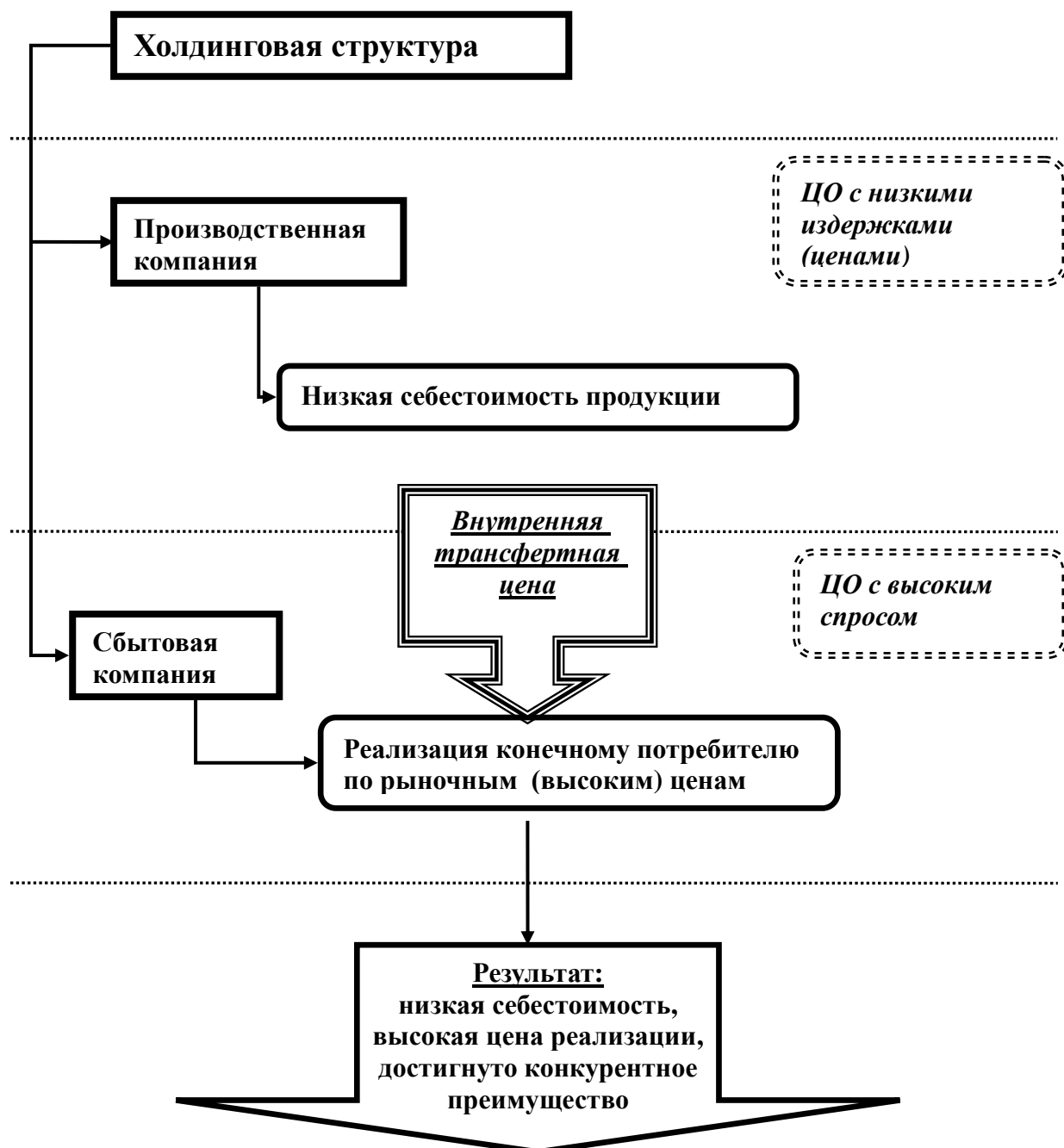


Рисунок 1 - Схема распределения затрат в холдинговой структуре и процесс возникновения трансфертной цены

Отметим, что выделяют четыре основных способа расчета трансфертных цен.

Первый способ – основан на текущей рыночной цене товара.

Второй способ - ориентирован на предельные издержки.

Третий способ – основан на текущих издержках производства.

Четвертый способ - договорные цены.

Таким образом, сами по себе трансфертные цены, как внутренние расчетные цены компаний, не стоят вне закона. Более того, они позволяют оптимизировать затраты и внутренние финансовые потоки компаний.

Автором рассмотрена одна из важных особенностей в применении трансфертного ценообразования — это, так называемые, законодательные риски и возможность их нивелирования.

Риск первый — усиленный контроль со стороны государства и вероятность доначисления налогов.

Риск второй — возможность двойного налогообложения в разных государствах.

Автором проанализированы законодательство и практика, сложившаяся в России и в международном сообществе. Отмечены тенденции развития российской практики в связи с вступлением России в ВТО.

4. Обоснован ряд положений:

- организационно каждое предприятие, входящее в холдинг, заинтересованно во внедрении трансфертных цен внутри своего производства в целях оптимизации затрат, прогнозирования своей доли прибыли в общем доходе всей структуры, а также в создании более сильной мотивации для сотрудников;

- экономический и производственный потенциал, будучи конкурентным преимуществом холдинга, служит гарантией для получения как срочных, так и долгосрочных кредитов и их своевременного погашения;

- холдинг и все его участники, будучи единой технологической цепочкой, заинтересованы в стратегически грамотном планировании производства, реализации полуфабрикатов и готовой продукции.

Для обоснования этих положений, с учетом особенностей формирования холдингов, автором предложены критерии оценки эффективности использования производственных ресурсов на основе трансфертных цен в вертикально-интегрированных структурах:

- функциональные критерии;
- экономические критерии;
- организационные критерии;
- стратегические критерии.

Сущность **функциональных критериев** определяет эффективность разделения компании на центры ответственности, в частности центры доходов, затрат, прибыли и инвестиций. Такое функциональное разделение позволяет измерить и оценить деятельность каждого из этих центров, а также личностную мотивацию ответственных лиц - их руководителей.

Экономические критерии - необходимость эффективного перераспределения ограниченных ресурсов компании среди центров ответственности для достижения стратегических и оперативных целей организации.

Организационные критерии оценивают эффективность дивизиональной структуры компании, где система трансфертного ценообразования является инструментом интеграции и дифференциации.

Стратегические критерии анализа – определяют финансово-производственный потенциал. Часто интеграция позволяет производственным структурам усилить общий инновационно-производственный потенциал, в ходе отладки взаимодействия интегрированных процессов и технологий.

Показатели, позволяющие оценить все критерии, систематизированы в таблице 1.

Таблица 1 - Финансово-экономические показатели для расчета критериев оценки применения трансфертного ценообразования в вертикально-интегрированной структуре

№ п/п	Наименование показателей	Экономические показатели, используемые для оценки
1	2	3
1.	Функциональные критерии	
1.1.	Потенциал повышения эффективности в узкоспециализированных интегрированных производственных структурах.	<ul style="list-style-type: none"> • Коэффициент оборачиваемости рабочего капитала. • Оборачиваемость запасов.
1.2.	Организация широкого информационного обмена.	Оборачиваемость активов.
2.	Экономические критерии	
2.1.	Эффект масштаба операций.	Коэффициент общей рентабельности.
2.2.	Экономия на издержках рыночных трансакций.	<ul style="list-style-type: none"> • Производительность труда. • Оборачиваемость дебиторской задолженности. • Оборачиваемость кредиторской задолженности.
3.	Организационные критерии	
3.1.	Норма управляемости.	Количество ступеней управления.
3.2.	Сравнительная оценка количества персонала на предприятиях.	Соотношение численности административного и управляющего персонала к общей численности.
4.	Стратегические критерии	
4.1.	Инновационно-производственный потенциал.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Коэффициент устойчивости экономического роста / рентабельность собственного капитала. 2. Коэффициент концентрации собственного капитала. 3. Показатель финансовой устойчивости / показатель вероятности банкротства Альтмана.

Автор проводит анализ эффективности применения трансфертных цен, при объединении независимых компаний в вертикально-интегрированную структуру.

В данном исследовании используется подход, который систематизирует рассматриваемые процессы, как последовательный вклад в создание ценности

продукта. Данный подход предназначен для выявления конкурентного преимущества.

Автор производит объединение компаний в вертикально-интегрированную структуру на базе четырех независимых предприятий, производство которых возможно выстроить в единую технологическую цепочку, имеющую в качестве конечной продукции швейные изделия из льна. При создании этой модели (компания «Альфа-Омега»), в исследовании, автор делает несколько допущений.

1. Применяет первый метод трансфертного ценообразования в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации – сопоставимости с рыночными ценами. В связи с этим цена реализации продукции остается прежней.

2. Для сопоставимости анализируемых данных, объем производства рассчитываем на уровне 2012г., так как потенциальный объем производства превышает действительный объем каждого из участников вертикально-интегрированной структуры «Альфа-Омега».

3. Компании не образуют группу консолидированного налогоплательщика, на основании ст. 25.1 Налогового кодекса Российской Федерации.

4. Каждая компания холдинга самостоятельно уплачивает налог на прибыль.

Предложено применение бизнес-модели М. Портера для компаний, участвующих в цепочке создания конечного продукта – изделий швейной промышленности, которая представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 - Модель вертикально-интегрированной структуры – «Альфа-Омега»

Из рисунка 2 видно, что нивелируются коммерческие расходы на рекламу,

так как только последнему предприятию в цепочке создания стоимости необходимы данные расходы. Рассчитывается консолидированная отчетность вертикально-интегрированной структуры за 2012г. На основании консолидированной отчетности, автор определяет коэффициенты для оценки и сравнения экономических показателей. Для сопоставимости показателей, автор определяет сводные экономические коэффициенты по компаниям на основе сводного управленческого Баланса и Отчета о прибылях и убытках.

Проведенный анализ коэффициентов первой группы – функциональных критериев, позволил сделать выводы, что для первых трех компаний коэффициент оборачиваемости собственных средств существенно повышается, что будет способствовать стабилизации их деятельности, коэффициент оборачиваемости запасов существенно снижен за счет больших складских запасов на швейной фабрике ООО «Мягкий сон».

Поскольку для исследования принимались данные независимых компаний за 2012г., и предметом исследования является только анализ создания вертикально-интегрированных структур с применением трансфертных цен, то соответственно автор не рассматривал применение данными компаниями общей маркетинговой стратегии и не оценивал результаты ее разработки и внедрения. В результате в вертикально-интегрированной структуре мы наблюдаем перезатаривание складов. В будущем, если данные компании объединятся в вертикально-интегрированную структуру, и количество, ассортимент и качество будут устанавливаться единой маркетинговой стратегией, то это позволит снизить складские запасы готовой продукции до необходимого уровня и повысить показатель оборачиваемости запасов, то есть повысить деловую активность предприятия.

Анализ коэффициентов второй группы – экономических критериев, позволил сделать следующие выводы. В вертикально-интегрированной структуре – холдинге «Альфа-Омега» существенно возросла рентабельность продаж, производительность труда, показатель оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности, а так же здесь следует отметить снижение до нуля риска невозврата задолженности между участниками вертикально – интегрированной структуры, что так же способствует стабилизации и повышению управления финансовыми средствами в вертикально-интегрированной структуре.

Таким образом, оценивая эффект масштаба операций, мы находим возможность сокращения издержек, что видно из роста рентабельности.

В результате анализа показателей третьей группы автор делает выводы, что в вертикально-управленческой структуре деление управленческого учета по центрам ответственности позволяет более эффективно планировать, учитывать, контролировать и анализировать достижение финансовых и производственных показателей в разрезе лиц, ответственных за их достижения. Оценивая количество ступеней управления в исследуемых компаниях от начала производственной цепочки до готовой к потреблению продукции, видно, что в вертикально-интегрированной структуре холдинге «Альфа-Омега» количество ступеней значительно меньше, что дает возможность организации интенсивного

информационного обмена между ее подразделениями, что позволяет координировать планы и графики поставок сырья, материалов и полуфабрикатов, их переработки и доставки конечной продукции потребителю. А так же, с учетом особенностей швейной промышленности, это дает возможность координировать ассортимент и качество производимой продукции.

Анализ показателей четвертой группы - стратегических критериев, позволил автору доказать, что объединившись, компании выходят из критической зоны банкротства.

Для обобщения итогов и наглядного отображения результатов исследования, автор разделил показатели на две группы:

- 1) показатели, улучшение которых выражается в положительной динамике – функциональные, экономические, стратегические критерии;
- 2) показатели, улучшение которых выражается в отрицательной динамике – организационный критерий.

Для показателей первой группы, автор использовал круговую радиальную диаграмму, для показателей второй группы – гистограмму. Для сопоставимости показателей их величина, рассчитанная на базе сводной отчетности, была принята за 100%.

Первая группа показателей представлена на рисунке 3.

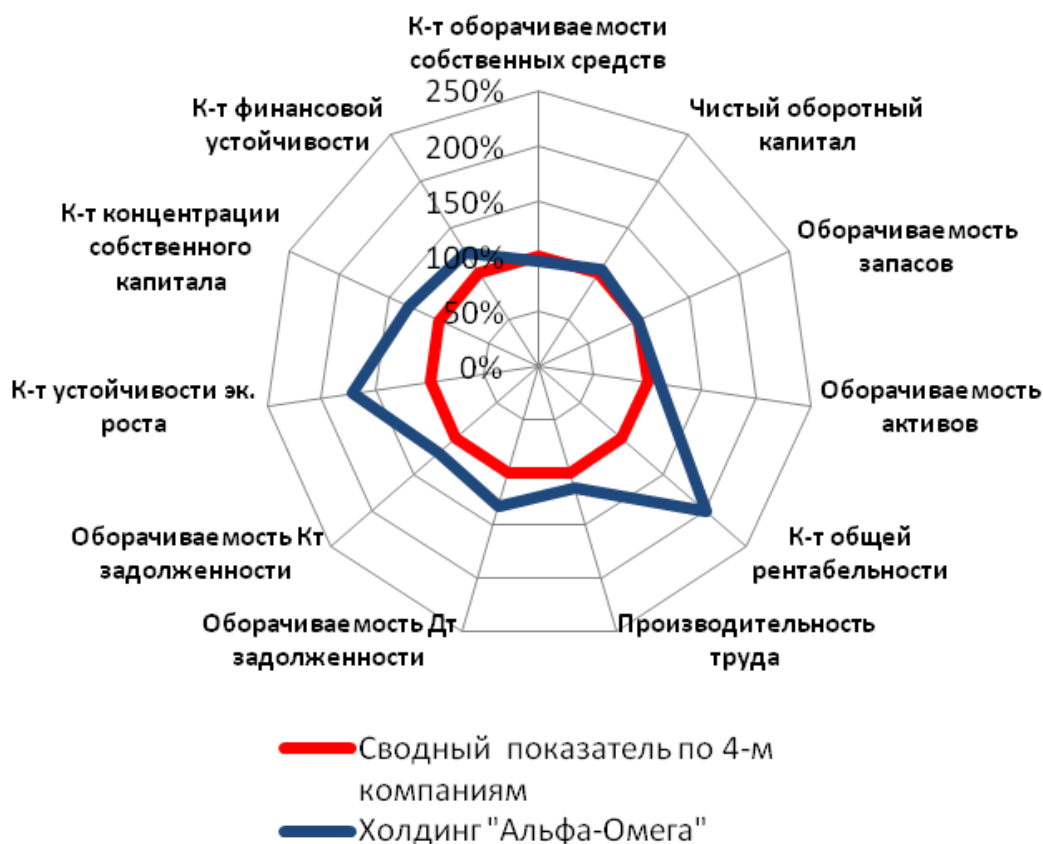


Рисунок 3 – Радиальная диаграмма показателей, динамика которых имеет прямопропорциональное значение для компаний

Из данной диаграммы видно, что в процессе консолидации компаний в вертикально-интегрированную структуру с применением инструмента управления – трансфертного ценообразования, состояние холдинга в целом улучшается – значения показателей в холдинге выше, чем сводные показатели по 4-м компаниям.

Касательно второй группы показателей, характеризующихся обратно пропорциональным значением для компаний, результаты представлены на рисунке 4.

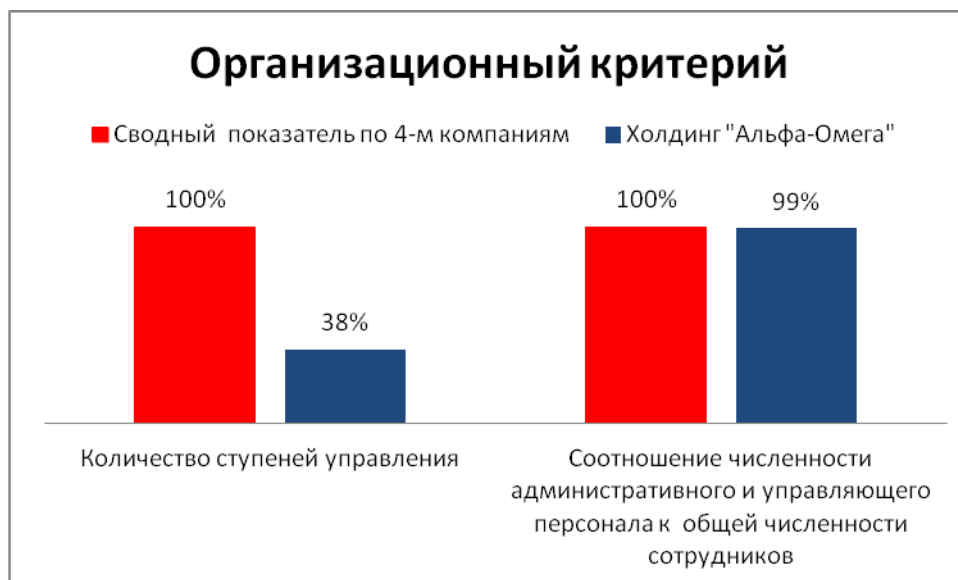


Рисунок 4 – Диаграмма показателей, динамика которых имеет обратно пропорциональное значение для компаний

По результатам данной диаграммы, мы так же наблюдаем существенное снижение показателя – количество ступеней управления при практически такой же численности, получаемое в результате объединения компаний в вертикально-интегрированную структуру, с применением инструмента управления – трансфертного ценообразования. Организационное состояние холдинга в целом улучшается – значения показателей в холдинге ниже, чем сводные показатели по 4-м компаниям.

В заключение работы автор подводит итоги исследования, обобщает предложения по особенностям формирования вертикально-интегрированных структур, возможностям более рационального использования природных и трудовых ресурсов. Этому способствует оптимизация процесса создания ценности продукта от посева льна, до продажи готового продукта – постельного белья конечным потребителям.

Основные выводы.

1. Проведенный в работе анализ показал, что одна из основных особенностей формирования вертикально-интегрированных структур - это наличие экономических возможностей не только для вертикальной, но и

горизонтальной интеграции предприятий, выпускающих в качестве технологических ресурсов взаимозаменяемую продукцию. Так же это позволяет расширить и укрепить производственный потенциал, как каждого отдельного предприятия, так и всей экономической системы холдинга.

2. Проведенный анализ доказал, что, несмотря на особенности каждого предприятия, входящего в холдинг, на этапе стратегического планирования деятельности каждой отдельно взятой компании в соответствии с общей стратегией развития всей вертикально-интегрированной структуры, появились дополнительные экономические возможности эффективной комплексной модернизации всего производства на основе внедрения инновационных технологий и формирования единых реновационных фондов.

3. Выявлены особенности механизма формирования вертикально-интегрированных структур, состоящих из компаний, которые производят в качестве технологических ресурсов взаимодополняемую продукцию и готовые швейные изделия, то есть образуют единую технологическую цепочку; их равновесные рыночные цены, по которым сырье и полуфабрикаты передаются в рамках этой цепочки, выступают в качестве исходного пункта для определения трансфертных цен, как эффективного инструмента, лежащего в экономическом основании механизма формирования и функционирования вертикально-интегрированных структур.

4. Разработанный метод анализа, позволяет оценить преимущества создания вертикально-интегрированных структур, которые достигаются за счет более качественного планирования деятельности, за счет повышения эффективности использования производственных мощностей и основных фондов.

5. Разработанный метод анализа, основанный на экономических, организационных, функциональных и стратегических критериях показал, что каждое предприятие, входящее в вертикально-интегрированную структуру, экономически заинтересованно во внедрении трансфертных цен внутри своего производства на каждом его участке, что на практике проявляется в следующих факторах:

- повышение экономии трансформационных и трансакционных издержек;
- у каждой компании появляется возможность прогнозировать свою долю в общей выручке, доходах и прибыли холдинга;
- появляется возможность создания эффективной системы мотивации для роста производительности труда наемных работников в рамках всего технологического процесса;
- каждый из участников холдинга приобретает экономический и производственный потенциал, что является конкурентным преимуществом холдинга и может служить гарантией для получения как срочных, так и долгосрочных кредитов и их своевременного погашения.

6. Доказано, что одна из особенностей формирования холдинга, основанного на единой технологической цепочке - это заинтересованность каждого участника в том, чтобы делать заказы каждому предприятию на производство как промежуточной, так и конечной продукции и, исходя из

трансфертных цен, их финансировать в тех объемах, которые можно полностью реализовать без остатка на взаимовыгодной основе и максимально загрузить все производственные мощности.

7. Апробация методологического подхода, предложенного автором, позволяет уточнить и расширить понимание вертикально-интегрированного комплекса компаний, как единой производственно-экономической системы, включающей в себя те предприятия, которые без этой системы были бы обречены на банкротство или крайне низкую доходность, часто не покрывающую трансформационные и транзакционные издержки. Вертикальная интеграция предприятий, даже низкорентабельных, позволяет им получать экономические источники развития производства и включать в его состав в качестве юридически самостоятельных лиц новых партнеров по бизнесу, способному расширять рынки сбыта и рынки ресурсов, что принципиально важно для предприятий швейной промышленности.

СПИСОК ПУБЛИКАЦИЙ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

В журналах рекомендованных ВАК Минобрнауки России

1. Ильяшик И. В., Полисюк Г. Б. Анализ влияния трансфертного ценообразования на деятельность предприятия и его налогообложения в международной практике// Ж. Международный бухгалтерский учет. М.: Издательство Финансы и Кредит - № 6, 2010.
2. Ильяшик И. В., Полисюк Г. Б. Анализ государственного регулирования трансфертного ценообразования. Пути развития международного и российского законодательства // Ж. Международный бухгалтерский учет. М.: Издательство Финансы и Кредит - № 9, 2010.
3. Ильяшик И. В. Трансфертное ценообразование – инструмент повышения конкурентоспособности предприятия//Ж. Российское предпринимательство. М.: Издательство Креативная экономика – № 6, 2010.
4. Ильяшик И. В. Легкая промышленность и ее господдержка. Механизм повышения конкурентоспособности предприятий швейной промышленности// Ж. Российское предпринимательство. М.: Издательство Креативная экономика – № 9, 2011.
5. Ильяшик И. В. Особенности формирования предприятий в вертикально-интегрированной структуре по производства швейных изделий// Ж. Российское предпринимательство. М.: Издательство Креативная экономика – № 10, 2013.

Участие в научных конференциях:

6. Ильяшик И. В. Тезисы докладов всероссийской научно-практической конференции молодых ученых «Молодая наука»// V московский фестиваль науки. М.: 2010.