

10.2. НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Глинская О.С., к.э.н., доцент кафедры
экономики и аудита

Автономная некоммерческая организации высшего профессионального образования Центросоюза РФ «Российский университет кооперации», Волгоградский кооперативный институт (филиал)

Актуальным является в Российской Федерации повышение финансовой устойчивости организаций потребительской кооперации, предупреждение прекращения деятельности (в том числе по причинам банкротства, недружественного поглощения, принудительной ликвидации и т.п.), обеспечение стабильного функционирования и развития на основе сбалансированной финансовой политики и достаточности источников финансирования для реализации стратегических программ и проектов. Внедрение системы бюджетирования в торговых предприятиях потребительской кооперации позволит обеспечить их финансовую безопасность.

Основными задачами потребительской кооперации в Российской Федерации являются [1]:

- создание и развитие организаций торговли для обеспечения членов потребительских обществ товарами;
- закупка у граждан и юридических лиц сельскохозяйственных продуктов и сырья, изделий и продукции личных подсобных хозяйств и промыслов, дикорастущих плодов, ягод и грибов, лекарственно-технического сырья с последующей их переработкой и реализацией;
- производство пищевых продуктов и непродовольственных товаров с последующей их реализацией через организации розничной торговли;
- оказание членам потребительских обществ производственных и бытовых услуг;
- пропаганда кооперативных идей, основанных на международных принципах кооперации, доведение их до каждого пайщика всех потребительских обществ, в том числе через средства массовой информации.

Концепцией развития потребительской кооперации в РФ до 2015 г.ода (далее – Концепция) формулируются основные направления деятельности организаций потребительской кооперации для обеспечения стабильного поступательного развития потребкооперации, расширения и интенсификации деятельности, приобретения влияния на социально ориентированном рынке продовольственных и непродовольственных товаров, повышения авторитета и участия в решении социально-экономических проблем и обеспечения безопасности страны в сфере продовольственного обеспечения.

Миссия потребительской кооперации в РФ – участие в развитии социальной инфраструктуры, в первую очередь на селе, обеспечение стабильного развития потребительского рынка страны за счет удовлетворения потребностей и социальной защиты, повышения занятости населения, вовлекаемого в деятельность и обслуживаемого потребительской кооперацией, укрепление безопасности РФ в сфере продовольственного обеспечения [2].

Торговля – одно из основных и традиционных направлений деятельности потребительской кооперации. Причем потребительская кооперация обладает опы-

том не только торговли на территории РФ, но и внешней торговли.

Цели развития торговой деятельности и внешней торговли потребительской кооперации.

- Создание мощной единой торговой системы на базе торговых предприятий и инфраструктуры потребительской кооперации, способной конкурировать с существующими сетями и объединениями (союзами) сетей, в том числе в городских поселениях, для максимального обеспечения населения продовольственными и непродовольственными товарами при высокой эффективности деятельности.
- Организация централизованного сбыта под едиными собственными брендами высококачественной продукции в сельской местности, в городах и за рубежом, а также закупки за рубежом необходимых товаров. Динамично развивающаяся эффективная торговая система может стать локомотивом развития для других отраслей потребительской кооперации.

Торговые предприятия организаций, входящих в систему потребительской кооперации РФ, обладают огромным потенциалом развития. Вместе с тем они отличаются существенными особенностями, которые должны учитываться при определении ключевых направлений развития торговли в потребительской кооперации.

Преимущества, отличающие торговые предприятия потребительской кооперации, заключаются в следующем:

- в системе имеется более 47 тыс. действующих магазинов совокупной площадью 3,2 млн. кв. м;
- торговля обслуживает до 60% сельского населения;
- имеются свои оптово-распределительные центры практически в каждом регионе (более 100 действующих торговых баз и 3,5 тыс. складов);
- имеются возможности для частичного обеспечения потребностей торговли за счет производства организаций потребительской кооперации;
- магазины потребительской кооперации в сельской местности являются центрами общественной жизни для многих населенных пунктов.

Вместе с тем имеются особенности, которые определяют специфику кооперативной торговли и должны учитываться в разработке планов развития торговой сети потребительской кооперации.

В частности:

- в большинстве регионов магазины либо не интегрированы вообще, либо объединены на уровне административных районов, практически отсутствуют торговые сети;
- большинство магазинов имеет небольшие площади;
- имеется значительное количество убыточных магазинов, в частности, расположенных в населенных пунктах с численностью населения менее 100 чел.; указанные магазины зачастую имеют исключительно социальный характер и не являются коммерчески эффективными;
- многие торговые точки находятся на значительном удалении от возможных логистических распределительных центров.

В условиях бурного развития торговых сетей на территории РФ в ближайшее время может произойти вытеснение кооперативной торговли с наиболее коммерчески эффективных площадок на уровень, где существование экономически обоснованной торговли будет невозможным.

Поэтому основной целью развития торговли в потребительской кооперации должно стать создание единых общероссийских кооперативных торговых сетей, отвечающих следующим основным требованиям.

1. Единство торговой системы, основанной на объединении информационных и логистических связей, стилистических и технических решений, закупочной и торговой политики.

2. Коммерческая эффективность для максимально широкого круга торговых предприятий.
3. Коммерчески обоснованная специализация.
4. Социальная ориентация и обслуживание населения в малонаселенных и отдаленных населенных пунктах с использованием создаваемого социального эффекта как конкурентного преимущества кооперативной торговой сети.
5. Наличие широкого круга лояльных покупателей, в первую очередь работников и пайщиков потребительской кооперации.
6. Наличие ниши для сбыта продукции кооперативного производства при соответствии ее качества приемлемым стандартам.

При этом в потребительской кооперации могут и должны сохраняться успешные торговые предприятия, не входящие в торговые сети, которые могут развиваться на региональном и местном уровнях при наличии экономической целесообразности. Оптимизация торговой деятельности за счет внедрения сетевой торговли при предоставлении особых условий для не сетевых кооперативных магазинов будет способствовать расширению географии их безубыточности. Такой подход позволит обеспечивать поддержание и развитие менее эффективных торговых предприятий, имеющих большое социальное значение для небольших населенных пунктов, развивать развозную торговлю. Кроме того, могут осваиваться новые направления торговли – электронная торговля, заказ товаров через Интернет и другие направления.

Одним из основных комплексов проблем, препятствующих эффективному и динамичному развитию, в настоящее время является недостаточная финансовая устойчивость организаций потребительской кооперации.

Главным направлением повышения финансовой устойчивости должны стать формирование и реализация организациями потребительской кооперации финансовой стратегии. Финансовая политика, проводимая организациями потребительской кооперации, не может быть спонтанной и должна обеспечивать сбалансированное развитие организаций, подкрепленное финансовым планированием, основанным на реальной оценке собственных возможностей, а также обоснованном подходе к привлечению финансовых ресурсов от третьих лиц (займов, кредитов, инвестиционных ресурсов) и снижению рисков капитальных вложений и операционной деятельности.

Вместе с тем финансовая стратегия отдельных организаций потребительской кооперации должна формироваться в рамках единого подхода к стратегии развития потребительской кооперации по основным направлениям деятельности и подкрепляющих их общих принципах формирования финансовой стратегии системы потребительской кооперации в целом.

Цели повышения финансовой устойчивости организаций потребительской кооперации не допустить прекращения деятельности (в том числе по причинам банкротства, недружественного поглощения, принудительной ликвидации и т.п.) организаций потребительской кооперации; обеспечить стабильное функционирование и развитие организаций потребительской кооперации на основе сбалансированной финансовой политики и достаточности источников финансирования для реализации стратегических программ и проектов.

Формирование стратегии обеспечения финансовой безопасности субъекта хозяйствования, главной задачей разработки которой является обеспечение финансового равновесия организаций системы потребительской кооперации

в процессе их стратегического развития. Указанная стратегия должна решать следующие задачи:

- поддержание постоянной платежеспособности организаций системы потребительской кооперации;
- поддержание достаточной финансовой устойчивости организаций системы потребительской кооперации;
- нейтрализация возможных негативных последствий финансовых рисков организаций системы потребительской кооперации;
- осуществление необходимых мер финансовой санации организаций системы потребительской кооперации при угрозе банкротства.

Формирование стратегии повышения качества управления финансовой деятельностью субъекта хозяйствования, главной задачей разработки которой является формирование системы условий повышения качества управления финансовой деятельностью организаций системы потребительской кооперации в стратегической перспективе. Указанная стратегия должна решать следующие задачи:

- поддержание высокого уровня квалификации специалистов по управлению финансами;
- формирование достаточной информационной базы разработки альтернативных финансовых решений по развитию организаций системы потребительской кооперации;
- внедрение и эффективное использование современных технических средств управления финансовой деятельностью, прогрессивных финансовых технологий и инструментов;
- разработка эффективной организационной структуры управления финансовой деятельностью;
- обеспечение высокого уровня организационной культуры специалистов по управлению финансами.

Создание в системе потребительской кооперации собственных финансовых институтов (банковских, лизинговых) и организация взаимодействия с крупными кредитными и инвестиционными организациями для финансирования программ развития потребительской кооперации (проектов создания производственных и торговых объектов, краткосрочного финансирования пополнения оборотных средств закупочной деятельности и т.п.).

Создание в системе потребительской кооперации собственных организаций и взаимодействие с крупными специализированными организациями для обеспечения страхования имущества, ответственности и рисков деятельности организаций потребительской кооперации.

Привлечение денежных средств от населения в развитие потребительской кооперации (через долевое (паевое) участие в финансировании организаций потребительской кооперации и отдельных проектов, заимствование средств, отложенный дисконт и т.п.).

Развитие внутренних процедур учета и контроля, проведение анализа финансового состояния организации с учетом общепринятых в мировой практике подходов, введение управленческого учета, позволяющего оценить не только финансовое состояние, но и адекватность подходов к управлению капитальными вложениями, операционными расходами, ценообразованием.

В связи с вышеизложенным необходимо отметить, что внедрение системы бюджетирования в торговых предприятиях является необходимым условием для достижения поставленных целей потребительской кооперации.

Процесс бюджетирования заключается в систематической разработке курса действий на будущее, который отражает использование имеющихся в распоряжении предприятия ограниченных производственных,

финансовых и человеческих ресурсов, с одной стороны, и прогнозируемую конъюнктуру рынка – с другой. В процессе разработки бюджета отдельные виды деятельности координируются таким образом, чтобы все структурные подразделения предприятия работали согласованно для достижения общей цели.

Основной бюджет представляет собой скоординированный по всем подразделениям план работы предприятия в целом. Структура основного бюджета состоит из бюджетов двух основных видов: операционных и финансовых.

Операционные бюджеты составляются для отражения операций, планируемых на предстоящий год. В процессе их подготовки прогнозируемые объемы продаж и производства трансформируются в количественные оценки доходов и расходов для каждого из действующих подразделений предприятия.

К числу операционных относятся такие бюджеты, как бюджет продаж (бюджет доходов), бюджет производства в натуральных единицах, бюджеты запасов материалов и готовой продукции, бюджет производственной себестоимости, детализируемый в отдельных бюджетах по всем основным элементам производственных затрат (бюджет материальных затрат, бюджет трудовых затрат, бюджет общепроизводственных расходов), бюджеты коммерческих, общих и административных расходов.

Отправной точкой их составления служит прогноз объема продаж и определение фактора, ограничивающего сбыт предприятия. Часто таким фактором оказывается потребительский спрос, выражаемый в прогнозируемой величине объема реализованной продукции в натуральных единицах. В таком случае разработка основного бюджета начинается с формирования программы сбыта (бюджета продаж), поскольку объем и ассортимент продаж будут определять уровень производства предприятия и всю производственную программу. Реже, при неограниченном спросе, объем продаж ограничивается имеющимися производственными возможностями, и в этом случае перед составлением бюджета продаж формируется бюджет производства. При составлении операционных бюджетов согласовываются процессы снабжения, производства и сбыта.

Единственного пути количественного определения конкретной статьи бюджета не существует. Как отправная точка составления бюджета могут использоваться данные прошлых периодов. Однако следует помнить, что если событие имело место в прошлом, то совсем не обязательно оно произойдет в будущем. Поэтому информация о прошлом может быть полезна в дальнейшем, если только будут приняты во внимание изменения условий функционирования. Кроме того, руководители, составляя свои бюджеты, могут держиваться указаний высшего руководства, например, специальных инструкций по изменениям цен на приобретаемые материалы и услуги.

Для воплощения принципа непрерывного совершенствования естественно также остановить свой выбор на технике скользящего бюджетирования, так как она создает механизм, понуждающий к постоянному пересмотру сложившегося положения вещей. При этом наибольший эффект для оперативного вмешательства и принятия корректирующих решений достигается при такой организации учета, которая позволяет выявлять отклонения в режиме реального времени.

Хочется отметить еще один важный момент для понимания роли бюджетного процесса в практике управления. Бюджетные системы – это действенный инструмент управления, поэтому перед предприятием не стоит задача выполнения планов любой ценой и невзирая ни на какие обстоятельства. Важно в их рамках аккумулировать релевантную информацию для четкого адекватного представления процессов производственно-хозяйственной деятельности и понимания взаимосвязи принимаемых решений и целевых результатов.

Литература

1. О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в РФ [Электронный ресурс] : закон РФ от 19 июня 1992 г. №3085-1. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Концепция развития потребительской кооперации до 2015 г. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

Ключевые слова

Финансовая устойчивость; потребительская кооперация; сбалансированность; финансовая политика; система; бюджетирование; финансовую безопасность; управление; процесс бюджетирования; статьи бюджета.

Глинская Ольга Сергеевна

РЕЦЕНЗИЯ

Развитие потребительской кооперации предполагает развитие среднего класса, который является гарантом экономики любой страны. Концепцией развития потребительской кооперации в РФ до 2015 г. формулируются основные направления деятельности организаций потребительской кооперации для обеспечения стабильного поступательного развития потребкооперации, расширения и интенсификации деятельности, приобретения влияния на социально ориентированном рынке продовольственных и непродовольственных товаров.

Актуальным является предупреждение прекращения деятельности, обеспечение стабильного функционирования и развития на основе сбалансированной финансовой политики и достаточности источников финансирования для реализации стратегических планов.

Автор в статье обосновывает необходимость организации системы бюджетирования в торговых предприятиях потребительской кооперации, которая позволит обеспечить их финансовую безопасность.

В статье предлагается применять в потребительской кооперации технику скользящего бюджетирования, так как она создает механизм, понуждающий к постоянному пересмотру сложившегося положения деятельности.

Вышеизложенное дает основание считать, что актуальность рассматриваемой темы, ее практическая необходимость, а также новизна материала определяет научную и практическую ценность статьи.

Макарова Н.Н., к.э.н., доцент кафедры экономики и аудита Автономной некоммерческой организации высшего профессионального образования Центросоюза РФ «Российский университет кооперации» Волгоградского кооперативного института (филиал)

10.2. NEED FOR THE INTRODUCTION OF PERFORMANCE BUDGETING IN COMMERCIAL ENTERPRISES OF CONSUMER COOPERATIVES

O.S. Glynska, Ph.d., associate professor
at the economics and audit

The Autonomous Non-profit Organization of Higher Vocational Education Centro Souza RF Russian University Cooperation» Volgograd Cooperative Institute (Branch)

Now in Russia improved financial sustainability organizations of consumer cooperatives, warning or cessation of ac-

tivity (including by reason of bankruptcy, unfriendly take-overs, forced liquidation, etc.) to ensure stable operation and development on the basis of a balanced financial policy and sufficient sources of funding for the implementation of strategic programmers and projects. The introduction of performance budgeting in commercial enterprises of consumer cooperation will ensure their financial security.

Literature

1. Law of 19 June 1992, №3085 – I «Of consumer cooperatives (consumer societies, their unions) in the Russian Federation» (as amended on 11 July, 1997, 28 April 2000, 21 March 2002) ISS consultant +.
2. The concept of development of consumer cooperatives by 2015. ISS consultant +.

Keywords

Financial stability; consumer cooperation; balance; financial policies; system; budgeting; financial security; management; budgeting; budget lines.