

Тасмуханова Альфия Ерсаиновна, Мухаметдинова Гузалия Булатовна

ПОРЯДОК ПРИЗНАНИЯ ВЫРУЧКИ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ ИНОСТРАННОЙ КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ ФИЛИАЛА КОМПАНИИ "ХАЛЛИБУРТОН ИНТЕРНЭШНЛ, ИНК." В Г. НОЯБРЬСКЕ)

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2010/12/57.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2010. № 12 (43). С. 189-195. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2010/12/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

6. **Модельный ряд: российский рынок бизнес-образования имеет в активе два тренда - плохой и хороший** [Электронный ресурс]. URL: <http://hse.ru/news/1163613/1145767.html>
7. **Не до доходов. Эндаумент-фонды российских вузов созданы, но пусты** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.hse.ru/lingua/en/news/3746501.html>
8. **Об итогах эксперимента по осуществлению подготовки кадров высшей квалификации по программам «Мастер делового администрирования»** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.emba.ru/press/27.11.2003.shtml>
9. **Обзор рынка бизнес-образования и тренингов** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sseru.org/img/news/080731.htm>
10. **Остановиться, чтобы научиться** [Электронный ресурс]. URL: http://www.expert.ru/printissues/ural/2008/27/inter-view_shkola_skolkovo/
11. **Портрет слушателей программ MBA** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru/reviews/business-education-2008/chapter4-mba-portrait.shtml>
12. **Пристальный взгляд на рынок бизнес-образования** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.trainings.ru/library/reviews/?id=6342>
13. **Рейтинг российских программ MBA** [Электронный ресурс]. URL: http://www.smba.ru/articles/mba_5/Article_mba_1.html
14. **Рейтинги российских школ бизнеса** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mba.su/main.php?id=school2>
15. **Российское MBA в ожидании бума** [Электронный ресурс]. URL: http://www.mbaweek.net/article/read/russian_mba_bum.html
16. **Рынок бизнес-образования в России до 2016 года: возможности, перспективы, прогноз** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru/reviews/business-education-2008/chapter1-price.shtml>
17. **Рынок бизнес-образования в России: последние тенденции** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ubo.ru/articles/?cat=129&pub=1404>
18. **Рынок бизнес-тренингов в России: текущее состояние и перспективы развития** [Электронный ресурс]. URL: <http://marketing.rbc.ru/research/562949953437970.shtml>
19. **Сертификация бизнес-тренеров: анализ и прогнозы** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.trainings.ru/library/reviews/?id=9237>
20. **Увеличь свою зарплату: цикл статей** [Электронный ресурс]. URL: http://career.ru/web/guest/library?p_p_id=EXT_6_INSTANCE_Ao8G&p_p_action=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_pos=1&p_p_col_count=2&EXT_6_INSTANCE_Ao8G_struts_action=%2Fext%2Flibrary%2Farticle&EXT_6_INSTANCE_Ao8G_articleResourceId=911948&EXT_6_INSTANCE_Ao8G_categoryId=154840
21. **Удвоить за семь лет: российский рынок бизнес-образования будет расти, несмотря на препятствия** [Электронный ресурс]. URL: <http://hse.ru/news/1163613/3440329.html>
22. **Учебы много не бывает** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.expert.ru/printissues/d/2008/15/ucheba/>
23. **Финанс MBA на просвет** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.finansmag.ru/93107>
24. **Четыре модели бизнес-образования в России** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.faito.ru/archnews/1137062616,1144044423/>
25. **Specifics and dynamics of Russian business education** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.westga.edu/~bquest/2004/russia.htm>

УДК 336.67

Альфия Ерсаиновна Тасмуханова, Гузалия Булатовна Мухаметдинова
ГОУ ВПО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»

ПОРЯДОК ПРИЗНАНИЯ ВЫРУЧКИ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ ИНОСТРАННОЙ КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ ФИЛИАЛА КОМПАНИИ «ХАЛЛИБУРТОН ИНТЕРНЭШНЛ, ИНК.» В Г. НОЯБРЬСКЕ)[©]

Компания *Halliburton* является американской компанией, работающей на территории Российской Федерации. Филиал компании «Халлибуртон Интернэшнл, Инк», расположенный в г. Ноябрьске, занимается предоставлением нефтесервисных услуг, включая услуги по цементированию, по комплексному использованию и утилизации буровых растворов и растворов для заканчивания скважин, наклонно-направленным бурением, каротажами в процессе бурения и др.

В своей работе специалисты финансовой службы компании ориентируются как на российские, так и на международные стандарты. Порядок признания выручки и производственных затрат в филиале компании «Халлибуртон Интернэшнл Инк» в г. Ноябрьск имеет свои особенности.

Во-первых, по функциям (*by function*) затраты группируются в соответствии с функциональными сферами деятельности (*PSLs - Product Service Lines*): буровые растворы; наклонно-направленное бурение; цементирование обсадных колонн; гидроразрыв пласта; заканчивание скважин; буровые долота.

Во-вторых, затраты группируются по месту возникновения (*by cost centers*): Нижневартовск; Ноябрьск; Бузулук; Тюмень; Усинск; Москва; Губкинский; Красноярск; Иркутск; Астрахань; Нефтеюганск; Сахалин.

В компании используется Метод средней стоимости (*average costing*) и прямое отнесение затрат (*direct charging*) - отнесение стоимости продуктов и услуг на определенные объекты учета затрат с достаточной степенью уверенности в том, что эти объекты учета затрат являются причиной их начисления.

Надо отметить, что компания *Halliburton* приняла акт Сарбейнса-Оксли (состоящий из 11 разделов, в котором рассматриваются вопросы независимости аудиторов, корпоративной ответственности, полной финансовой прозрачности, конфликта интересов, корпоративной финансовой отчетности и другое). В связи с этим, в компании введен особый режим контроля и регулирования финансовой деятельности. В свою очередь, с целью мониторинга за выполнением положений этого акта внедрена процедура *Risk and Control Tracking System (RCTS)*.

В компании разработана политика признания выручки, в которой выделены четыре обязательных принципа признания выручки:

1) Наличие убедительного доказательства существования соглашения. Соглашение может иметь форму подписанного контракта, *Purchase Order*, Заказ-наряда, дополнения и так далее.

2) Осуществление поставок, оказание услуг, при которых право собственности на товар и риски владения перешли от *Halliburton* к заказчику. Необходимо наличие документа, подтверждающего факт приема заказчиком наших услуг, товара в соответствии с контрактными условиями. В большинстве случаев таким документом является подписанный акт приема услуг или транспортная накладная при продаже.

3) Цена товаров/услуг определяется по заранее определенной фиксированной формуле. Контракт, договор, заказ-наряд, дополнение должны содержать прайс-лист как неотъемлемую часть соглашения.

4) Оплата услуг гарантирована заказчиком в достаточной степени. Анализ финансовых рисков должен доказать, что заказчик обладает платежеспособностью и сможет оплатить товары и услуги. Если подразделение предоставляет услуги/продажу заказчику, для которого не была одобрена кредитная линия отделом *CFS (Customer Financial Service)* и который не сделал предоплату, выручка за предоставленные услуги/товары не признается до тех пор, пока заказчик не сделал оплату, либо *CFS* не утвердил кредитную линию, которая превышала бы сумму выручки.

В случае если хотя бы один из принципов признания выручки не выполнен, такая выручка должна быть классифицирована как отложенная (*Deferred Revenue*).

Так как российское представительство является филиалом, в компании действует практика ежемесячных отчетов перед головным офисом. В этой связи очень важно максимально оперативно отражать результаты финансовой деятельности в единой системе. Поэтому для компании очень важно совершенствовать систему сбора и обработки первичной бухгалтерской документации, а также использовать систему временных начислений, отражать отложенную выручку и разрабатывать систему «быстрого закрытия».

Проблема признания доходов и расходов является одной из основных проблем бухгалтерского учета, а решение задач определения момента, когда первые должны быть признаны полученными, а вторые - возникшими, сталкивается со значительными трудностями. При этом установление критериев временной определенности признания таких важнейших учетных категорий, как «доходы» и «расходы», для отражения их в учете и отчетности, относится не только к числу практических задач учета, но представляет собой также и проблему теоретическую.

Совершенно иной является практика МСФО. В общем виде порядок учета не определенных полностью транзакций с точки зрения времени и оценки по сумме описан в рамках МСФО 37 (*IAS 37. Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets*). Например, здесь подробно описываются условия создания резервов (*provisions*), приуроченных к неопределенным по сумме обязательствам с неопределенным временем исполнения. А вот начисления определяются как представляемые в рамках отчетности в виде части торговой или другой кредиторской задолженности. Это еще сильнее дистанцирует их от резервов, отражаемых в отчетности отдельно: обязательства по оплате товаров или услуг, полученных, но не оплаченных, и на которые либо не были выставлены счета, либо они не были формально согласованы с поставщиком. Здесь же оговаривается, что хотя иногда и требуется оценка размера начислений, все же степень неопределенности их низка (существенно ниже, чем при классических резервах).

В том числе в отношении операций, по которым ожидается поступление внешних документов, компании стоит создать систему проведения начислений (*accruals*).

Первично термин *accrual* (буквально - начисление) чаще всего был составляющим более объемного определения - *accrual method* (метод начислений, один из основополагающих принципов бухгалтерского учета). Однако сегодня под *accruals* обычно понимаются временные начисления, проводимые в учете (бухгалтерском, управленческом) в указанном периоде в связи с имеющимися сведениями об операции и сторнируемые в период получения окончательных сведений, которые вносятся в данные учета. То есть наиболее адекватным будет употребление термина *method of temporary accruals* (МТА, метод временных начислений). В общем виде *accruals* можно считать частью практики создания резервов (*provisions*) под операции с неопределенностью с той разницей, что к первым обычно относят обеспечения с высокой степенью определенности. Начисления же носят более определенный характер. Еще один дистанцирующий фактор - резервы, создаются как обеспечение сегодня под транзакции, которые будут проведены в будущем, а начисления - как запись о транзакциях, имеющих место в данный период.

Accruals как система представляет собой ряд предположений о совершенных операциях в совокупности с мерами по своевременному и полному получению исходной информации, отражению ее в учете и отслеживанию исторических данных. Хотя здесь о хозяйственных операциях нет однозначных сведений, имеющиеся должны быть достаточно точными. В связи с этим расхождения между современными предположениями и будущими достоверными данными не должны превышать лимит установленных внутри компании процентов. Важно учесть требования к обязательному составлению первичного документа, на основании которого сделают начисление. К таким документам могут добавляться внутренние записи, подписи, печати и штампы для соблюдения формальных реквизитов; собственно внутренние первичные документы. Обычно таковыми являются бухгалтерские справки, к которым могут прилагаться соответствующие расчеты в меру необходимости в пояснениях (к примеру, копии контрактов, ретроспективных расчетов и так далее). При этом и те и другие должны содержать формальные реквизиты, к которым относятся:

- название документа;
- дата и место составления, название предприятия-составителя;
- содержание и объем хозяйственной операции, единица измерения;
- должность лиц-составителей, личные подписи (либо цифровые подписи согласно соответствующему законодательству).

Первичные документы могут быть выполнены в бумажной или электронной форме.

Далее компании нужно пройти следующие этапы внедрения:

- 1) выявить виды доходов и расходов, которые потенциально могут подлежать начислениям;
- 2) определить процесс выявления расходов по сбору и передаче информации;
- 3) процедуры определения конкретных значений начислений и ответственных за расчеты, проведение бухгалтерских записей;
- 4) процедуры сбора документов от контрагентов, их бухгалтерского проведения, сторнирования начислений и ответственных за эти действия;
- 5) механизмы отслеживания отклонений между записями о начислениях и фактическими данными.

Под термином «закрытие финансового периода» понимается умение предприятия завершить процедуры учета и составить управленческую финансовую отчетность и отчеты для внешних регулирующих органов.

Бухгалтерские регистры закрываются не позднее, чем на третий-пятый день после окончания отчетного периода. При этом что важно, рассматриваются только календарные дни, независимо от дней недели и наличия рабочих и выходных дней.

Для достижения указанной цели должен быть решен ряд задач, а именно - проанализированы и оптимизированы каждый из процессов составления отчетности. Как показывает практика, на пути достижения цели сокращения сроков подготовки отчетности большинство компаний сталкиваются с однотипными проблемами, обусловленными различными факторами.

Сбор первичной документации для целей финансового, управленческого и бухгалтерского учёта построен на базе взаимодействия финансовой службы и производственных подразделений. В компании создан отдел *OTC - from Order to Cash* - от Заказа до Наличных, часть сотрудников отдела относятся к финансовой службе, а часть являются представителями производственных отделов, в целом структура финансовой службы, включая *OTC*, представлена на Рис. 1.

Процедура быстрого закрытия в компании *Halliburton* организована следующим образом: в течение месяца специалисты по планированию получают первичную документацию из производственных отделов и заносят информацию в систему *SAP* - признают выручку.

В компании используется дифференцированный подход к признанию выручки и оценки надёжности первичных документов: для признанных надёжными заказчиков выручка признается на базе первичных документов установленного образца: полевые акты, товарно-транспортные накладные, справки, таблицы в течение месяца по факту получения подписанных документов.

При этом многие контракты имеют такую структуру, согласно которой объёмы работ принимаются помесячно, то есть полевые акты подписываются в последний день месяца на буровой и попадают в офис в последний день отчётного месяца или на следующий день - на такие работы проводятся временные начисления. Есть категория заказчиков, работа с которыми строится с большой осмотрительностью, так как либо у них нет надёжной кредитной истории, либо одобрен маленький кредитный лимит. В процессе рассмотрения финансовых документов: актов, КС-форм и других унифицированных документов такие заказчики часто оспаривают объёмы, затягивают подписание документов и так далее. Выручка по таким заказчикам не признаётся в системе, и либо проводится как временные начисления (*accruals*), либо, в случае превышении кредитного лимита и рассмотрения финальных финансовых документов дольше месяца - откладывается (*accrued & deferred revenue*). Производственные затраты по таким работам признаются в том месяце в котором они были фактически понесены.

Контроль своевременности признания выручки, а также анализ ситуаций, почему выручка была отложена, ведётся на базе выделенных ключевых показателей. Для признанной выручки: *Unbilled days* - дни с момента фактического завершения работы до признания выручки в системе; *Clearing days* - дни с момента фактического завершения работы до получения денег на расчетный счет.

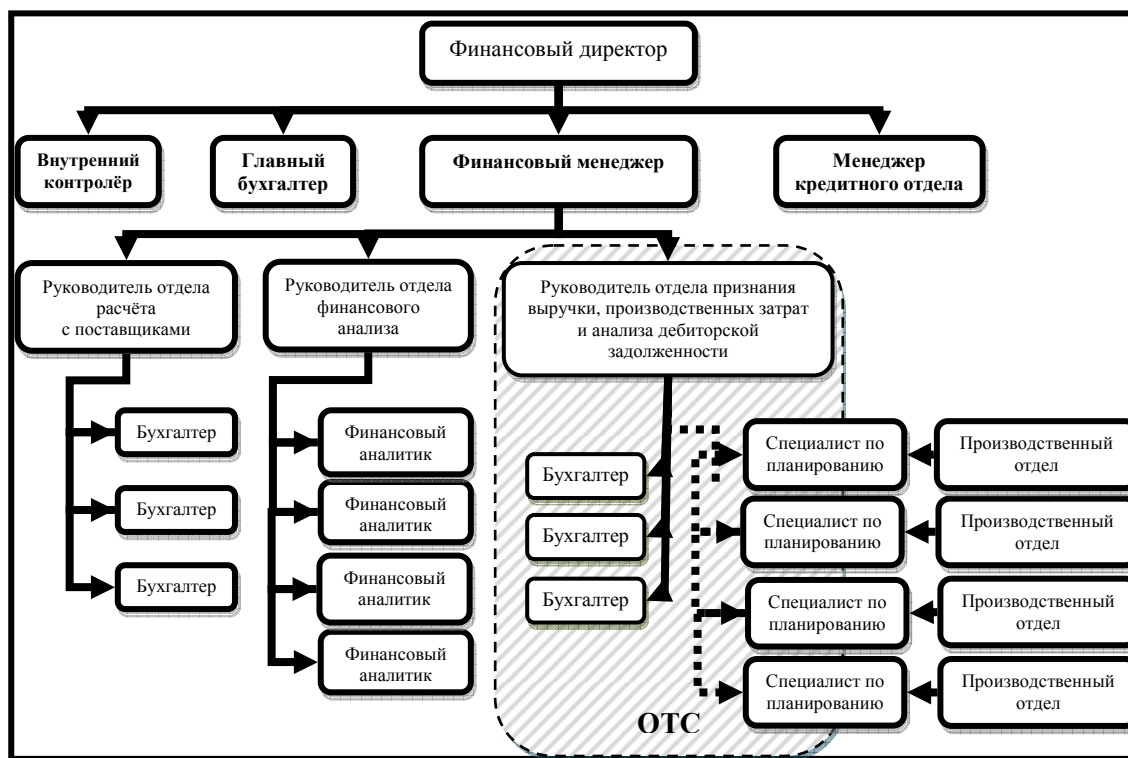


Рис. 1. Организационная структура финансовой службы компании Halliburton

Для отложенной выручки работы группируются по основным причинам, из-за которых выручка не может быть признана в отчётном периоде:

- не подписан финансовый акт приема-передачи работ/услуг;
- нет подписанного контракта, заказ-наряда, гарантийного письма;
- не была получена предоплата;
- кредитный отдел заблокировал признание выручки.

Общая организация работ по быстрому закрытию в компании Halliburton представлена на Рис. 2.

В виду того, что компания является иностранной, учет в компании осуществляется на принципах международных стандартов США *U.S.GAAP - Generally Accepted Accounting Principles*.

Также в компании существуют и внутренние финансовые процедуры.

Отчёты, формируемые для менеджеров компании, могут представлять собой итоговые расчёты по конкретным аспектам деятельности компании за период в прошлом, прогноз различных показателей в будущем или комбинацию двух вариантов.

Подготовка подобной информации составляет предмет управленческого учёта, который в четыре основных элемента:

- бюджетное планирование (*budgetary planning*);
- ценообразование (*cost finding*);
- анализ прибылей и издержек (*loss and profit analysis*);
- отчёты по текущей деятельности (*performance reporting*).

Основным компонентом системы внутреннего учёта является система формирования бюджетов (*budgetary plans*) и планов производства (*performance standards*). Для создания системы производственных планов и программ служит система измерения фактических результатов и выявления различий между выполнением производственных программ и планируемыми показателями (*system for measuring actual results and reporting differences between actual performance and the plans*).

Планирование предполагает составление и последующее выполнение реальных планов. Полученные результаты сравниваются с результатами прогнозов, что отражается в специально разработанной форме отчётности. Менеджмент компании, таким образом, может оперативно реагировать на отклонения от плана, внося в него соответствующие корректировки либо пересмотрев план, если исходные условия текущей деятельности компании подверглись существенным изменениям.

Планы могут рассматриваться как некие стратегические основы будущего компании. Большинство производственных планов периодические, то есть, рассчитаны и отражают деятельность компании в определенном временном промежутке (неделя, месяц, квартал, полугодие, год). Периодические планы составляются на основе ряда проектируемых финансовых расчётов или бюджетов.

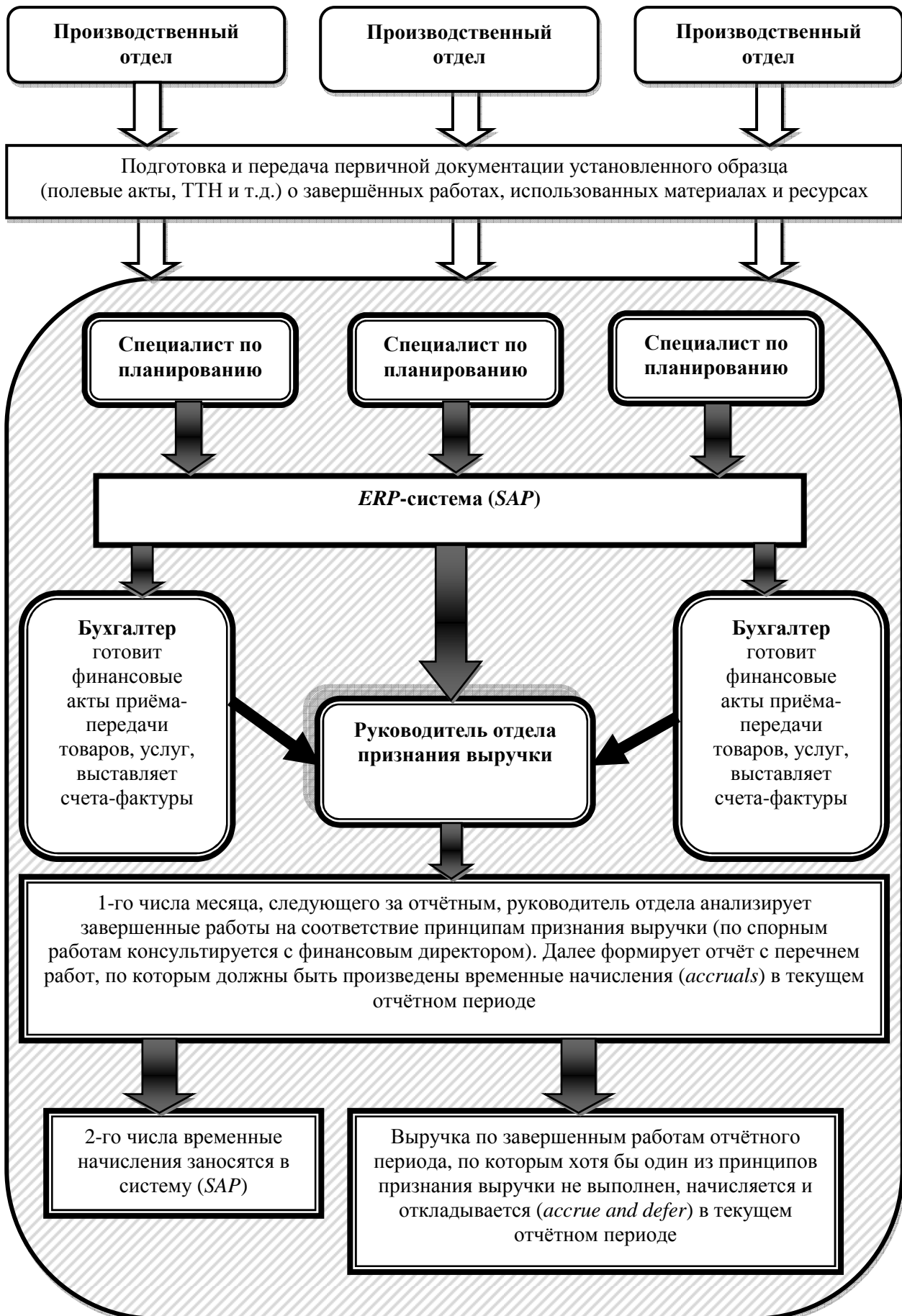


Рис. 2. Схема организации работ по быстрому закрытию

Бюджет подразделения гидроразрыва пласта, например, составляется один раз в год, но может корректироваться в течении текущего года. В первую очередь для составления бюджета сегмента планируется количество сотрудников необходимое для успешной работы не только сегмента, но и всей компании. Затем рассчитывается согласно штатному расписанию заработные платы сотрудников, примерное количество отработанных часов и количество сверхурочных часов, если таковые предусмотрены. Также по специальным формулам рассчитываются очередные и льготные отпуска сотрудников, сумма дополнительной медицинской страховки и подоходный налог с сотрудников и др. Затем формируется общий консолидированный лист по каждому департаменту, где указываются уже общие затраты на сотрудников данного департамента включая и их выплаты по заработной плате как основные затраты. Здесь также можно увидеть сравнительный анализ бюджета прошлого года и реальные затраты прошлого года. После окончательной подготовки планируемого бюджета расходов по департаментам, все данные должны быть согласованы и утверждены менеджерам сегмента.

После утверждения бюджета перед специалистами по управленческому учёту (бухгалтерами, аналитиками и экономистами) ставится задача: подготовить информацию о результатах деятельности компании в отчётный период и представить её в доступной для управленческого анализа форме.

Огромное количество информации содержится в периодических финансовых отчётах. На уровне высшего руководства и руководства подразделений наиболее важен отчёт о прибылях и убытках (*Profit & Loss report*), представляемый в доступной для анализа форме. В данном случае он показывает основные расходы сегмента, потому что исходя из специфики сегмента в нем не существует прибыли как таковой. Остановимся подробнее на этой форме отчетности. Отчет о прибылях и убытках можно сформировать на любой момент времени с помощью специальной программы. Но самую большую актуальность он приобретает обычно в конце месяца когда происходит подведение всех итогов месяца и когда формируются основные затраты сегмента. Этот отчет для удобства пользования можно сформировать в различных видах, но сути своей он от этого не поменяет. Удачная форма представления отчётных данных позволяет выявить даже причины отклонения фактических доходов от запланированных. Рассмотрим основные показатели данной формы отчетности:

1) Колонка № 1 «*NIS Line*» показывает наименование основных видов расходов, например «*HC Resident Exempt*» - это расходы, связанные с заработной платой сотрудника, который является гражданином РФ и имеет так называемый «грейд» (степень квалификации) ниже 8 уровня. Или, например, «*Transportation & Mobilization*» - расходы сегмента, связанные с транспортировкой чего-либо или кого-либо.

2) Колонка № 2 «*S/Segment*» и № 3 «*S/S/Segment*» показывает наименование сегмента, в данном случае *SL3* - это *PE (Production Enhancement Services)*.

3) Следующая колонка № 4 «*AU*» показывает код сегмента 5162008. Как уже говорилось ранее, в сегменте присутствуют несколько департаментов, но код сегмента у них одинаковый.

4) Колонка № 6 «*Account*» показывает затратные счета. Все счета, используемые предприятием, объединяются в план счетов (*Chart of Accounts*).

В странах англо-американской модели единого плана счетов не существует, каждое предприятие составляет собственный, исходя из специфики своей деятельности и потребности в информации для принятия различных экономических решений.

Разработка плана счетов основывается на общей классификации счетов, которая в свою очередь базируется на основном бухгалтерском равенстве.

Таким образом, в любом плане счетов присутствует, как минимум пять групп счетов: активы, обязательства, собственный капитал, доходы и расходы, соответствующие пяти основным элементам отчетности.

Схематично взаимосвязь элементов отчетности и счетов представлена на Рис. 3.

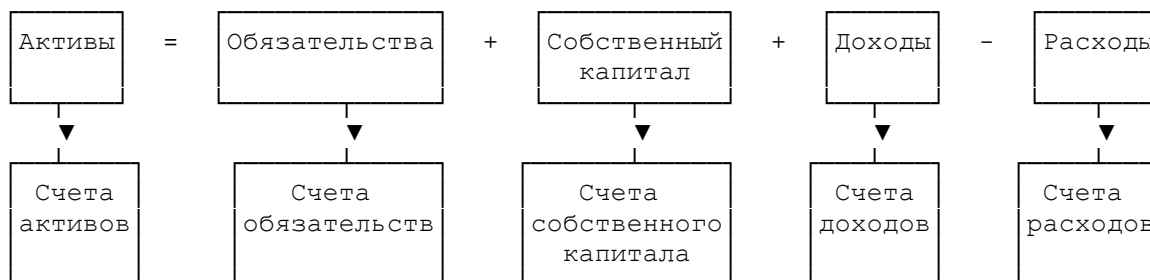


Рис. 3. Взаимосвязь элементов отчетности

Счета нумеруются по определенной системе, которая у каждого предприятия индивидуальна. Например, счета активов начинаются со 100, счета обязательств - с 200, счета собственного капитала - с 300, доходов - с 400 и расходов - с 500. Оценочные счета могут иметь номера той же группы, что и регулируемые ими статьи, или собственную нумерацию. Отдельно могут нумероваться различные виды активов, обязательств, собственного капитала, доходов и расходов.

5) Колонка № 7 «*Activity*» показывает затратный центр сегмента.

6) Колонка № 9 указывает на название счета по плану счетов.

7) В колонке № 11 «*Description*» указывается описание операции, ее расшифровка или примечание.

8) Колонка № 12 «*Currency*» - валюта в которой произведена операция. Обычно операции производятся в российских рублях, но не исключены операции и в долларах США.

9) В колонке № 13 «*Input Value*» указана сумма в российских рублях, если перед суммой в предыдущей колонке стоит валюта рубли. Если перед суммой в колонке №12 стоит валюта доллары США, тогда в колонке «*Input Value*» сумма должна стоять в долларах США.

10) В колонке №14 «*USD Value*» всегда стоит сумма в долларах США. Это обязательное условие для управленческого учета на предприятии.

11) Колонка № 15 показывает, через какую систему была произведена данная транзакция.

12) В колонке № 16 отражен номер транзакции в главной книге.

Как уже отмечалось ранее, отчет о прибылях и убытках особенно необходим, когда в конце месяца производится обобщение результатов деятельности сегмента и производится закрытие отчетного периода. На основании отчета о прибылях и убытках в сегменте составляется иная форма отчета необходимая для управленческого учета и анализа работы сегмента. Этот отчет включает в себя обобщенную информацию по расходам сегмента и его департаментов. Также в этом отчете производится анализ предыдущего периода по сравнению с текущим периодом. По разницам в большую или меньшую стороны обязательно пишутся комментарии.

Система отчетов по текущей деятельности - хороший механизм повышения эффективности использования ресурсов, мониторинга и измерения производительности, а также своеобразный индикатор качества управления. Система основывается на всех компонентах и источниках управленческого учёта и отражает принятую практику управления компанией.

В рамках созданной системы учёта и отчётности формируются сводные документы, накопившие информацию о полученных доходах, понесённых расходах, имеющихся активах и обязательствах, а также связанных с ними количественных показателей, финансовых, физических, человеческих ресурсах, рынках, бюджетно-финансовой схеме управления компанией и законодательном регулировании. При оптимально построенной и эффективно функционирующей системе отчетов по текущей деятельности менеджмент компании может оперативно осуществлять контроль и управление текущей и планируемой деятельностью компании.

УДК 658.012.2

Галина Юрьевна Тихомирова, Ирина Игоревна Тихомирова
Московский институт электронной техники

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОВЕДЕНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА[©]

Малый бизнес очень разнообразен и различается по целому ряду факторов, и каждый из них в той или иной степени влияет на особенности управления конкретной фирмой. Среди таких факторов следует отметить размер предприятия, численность и состав работающих, форму собственности, отрасль деятельности, объем и ассортимент выпускаемой продукции или услуг, организационную структуру предприятия и др.

Наибольшее влияние на определение конкретной организации управления оказывает численность персонала предприятия. В зависимости от численности работающих на предприятии малого бизнеса имеет свою специфику и менеджмент.

Главным требованием к управлению малым предприятием в условиях рынка является обеспечение его приспособляемости к меняющимся условиям хозяйствования.

На современном этапе развития рыночной экономики малый бизнес становится серьезным экономическим, социальным и политическим явлением. Развитие инвестиционного процесса малого бизнеса создаёт благоприятные условия для оздоровления экономики, поскольку развивается конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места, активнее идёт структурная перестройка, расширяется потребительский сектор [2, с. 115].

Также необходимо отметить, что в малом бизнесе иной уровень и иерархия рисков, нежели в крупных компаниях [3, с. 344].

В первую очередь, малые предприятия очень сильно зависят от жизненного цикла выпускаемых товаров. Это характерно как для предприятий, специально создаваемых для выпуска новых для рынка видов продукции или услуг, так и для давно работающих малых предприятий, решающихся на осуществление инвестиционной деятельности. Малый ассортимент выпускаемой продукции повышает риски предприятия, так как в этом случае даже незначительное ухудшение конъюнктуры способно привести к резкому ухудшению финансового состояния предприятия.