

• сертификация выпускников по программе «IC: Профионал».

Наличие у выпускника сертификата фирмы «IC» является официальным свидетельством высокой квалификации и гарантирует ему не только конкурентоспособность, но и достойную профессиональную карьеру.

Предлагаемый подход к углублению подготовки бухгалтеров в области информационных технологий может быть использован не только в средних, но также и в высших учебных заведениях.

#### ОПЕРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ В ПОСТКРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

Кузьмин А.А.

*Бердский филиал Новосибирского государственного технического университета, Бердск, e-mail: Ya\_shka@ngs.ru*

Оперативное управление производством (ОУП) является одной из центральных систем управления предприятия, обеспечивающей достижение важнейших целей по изготовлению и поставкам продукции заданной номенклатуры и качества в установленные сроки с учетом рационального использования ресурсов.

Оперативное управление производством в посткризисный период обеспечивает своевременную и эффективную реализацию производственной программы при оптимальном использовании ресурсов, посредством решения следующих задач:

- разработки оперативно-календарных планов по всем структурным элементам организационной системы предприятия, участвующим в производственном процессе;
- организация оперативного сбора данных о сложившейся производственной ситуации и происходящих событиях;
- обеспечения рациональной организации потоков информации и движения их во времени;
- накопления оперативной учетной информации и ее анализа для выявления складывающихся тенденций в управлении производственным процессом;
- выработки и осуществление организационных мероприятий, направленных на обеспечение выполнения производственной программы;
- непрерывного контроля за фактическим состоянием, выявления и анализа возникающих отклонений между запланированным и фактическим ходом реализации производственной программы;
- выявления и ликвидации причин, препятствующих выполнению производственной программы;
- обеспечения координации работ в структурных подразделениях в целях ритмичной работы согласно утвержденному производственному плану;
- постоянного анализа фактического хода реализации производственной программы, исходя из полученных промежуточных результатов.

Решение указанных задач обеспечивает выполнение утвержденной производственной программы надлежащего качества и номенклатуры в установленные производственным заказом сроки, что обеспечивает конкурентоспособность продукции. Поэтому совершенствование системы оперативного управления производством выступает как один из ключевых факторов повышения конкурентоспособности предприятия.

#### УРОКИ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ: МИРОВОЙ ОПЫТ

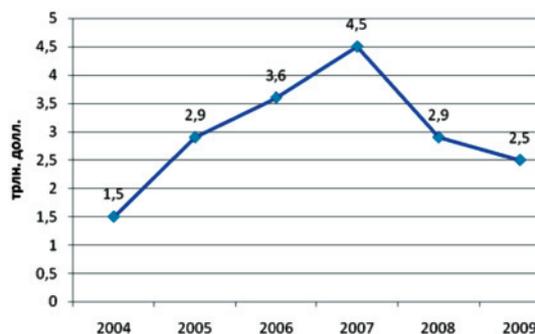
Кюнэ С.А.

*Мурманский государственный технический университет, Мурманск, e-mail: Svetlana.kuehne@gmail.com*

Решение начать слияние или поглощение сродни решению отправиться в далекое путешествие – оно будет трудным и опасным, но зато смельчакам откроются невиданные прежде перспективы и они получат

единственные в своем роде знания. Процесс слияния никогда не бывает легким, каждая сделка по-своему неповторима, и каждой нужен особый план действий.

В качестве последствий кризиса многие прогнозируют активизацию слияний и поглощений. Что же происходит на мировом рынке M&A?



*Динамика мирового рынка слияний и поглощений за 2004-2009 годы*

Как показывают исследования, объем мирового рынка слияний и поглощений неуклонно увеличивался до 2007 года: с \$1,5 трлн. в 2004 году до \$4,5 трлн. в 2007 году.

Мировой финансовый кризис оказал негативное влияние на процессы слияний и поглощений. Общий объем мирового рынка M&A в 2008 году составил \$2,9 трлн., снизившись на 36%, в 2009 году – \$2,5 трлн., снизившись на 14% по отношению к предыдущему периоду (рисунок).

Однако, как недавно было отмечено, объем сделок по слиянию и поглощению в 2010 году вырос впервые за последние три года, причем роль развивающихся рынков стала гораздо заметнее. Ожидается, что и в следующем году объем слияний будет расти.

Компании, успешно прошедшие процедуру слияний, благодаря им добиваются быстрого роста и выходят на качественно новый уровень. Так, швейцарская группа UBS набрала мощь, совершив целую серию поглощений.

Иногда из-за многочисленных слияний изменялся облик целых отраслей, в частности химической и фармацевтической. Опыт показывает, что в 70% случаев потенциально выигрышные сделки губит низкое качество подготовки и проведения интеграции.

Прежде чем начать любое слияние и поглощение, необходимо ответить на следующие вопросы:

- какие основные возможности создания стоимости существуют в отрасли, в которой работает «Новая компания»?
- с учетом каких ограничений придется работать «Новой компанией»?
- что общего у объединяющихся компаний? в чем их сильные и слабые стороны? насколько различаются их корпоративные ценности, корпоративные культуры, масштабы необходимых преобразований?
- какой стиль управления предпочитает генеральный директор «Новой компании» и каковы его личные цели?

Ответы на эти вопросы определяют специфику задач, которые предстоит решать «Новой компании», они могут существенно повлиять как на процесс интеграции, так и на дальнейшее ведение бизнеса.

Далее руководство должно определить систему ценностей. Поскольку ценности отражают общее направление развития «Новой компании», то именно они определяют последовательность дальнейших действий.

Все понимают, что в результате слияния многое изменится. Однако руководители почему-то очень редко используют этот момент для проведения более масштабных преобразований, а ведь слияние дает