

• 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

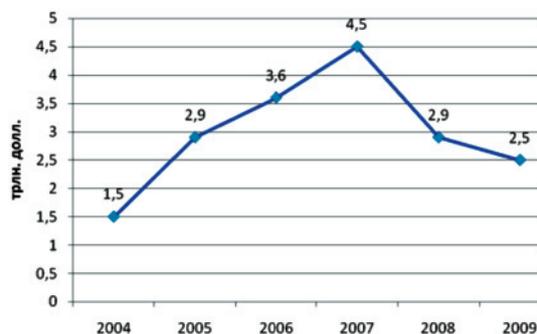
Кюнэ С.А.

*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

уникальные возможности решить давно назревшие проблемы, в том числе те, которые не имеют прямого отношения к самому слиянию. Скрупулезное исследование скрытых возможностей – единственный способ полностью реализовать потенциал создания стоимости в любом интеграционном процессе.

Чтобы завершить разработку программы интеграции, нужно как можно быстрее утвердить детальный план интеграции и назначить ответственных за его реализацию, сформировать комитет по интеграции и команды, проводящие интеграцию, и провести план в жизнь. Эти задачи можно решать по-разному, и готовых рецептов тут нет.

Самые важные решения касаются общего подхода к объединению: будет ли интеграция проводиться как поглощение, слияние равных или как трансформация? Единого ответа на этот вопрос нет, хотя есть модели, которые можно взять за образец.

Chase Manhattan и Chemical Bank были лидерами в разных секторах банковского рынка, и, чтобы объединить свои преимущества, они решили создать единую компанию как равноправные партнеры. NationsBank и Bank One успешно действовали по стандартной формуле, распространяя свою банковскую модель путем последовательных поглощений.

Cisco Systems зачастую позволяла купленным ею компаниям долгое время работать самостоятельно, пока ее менеджеры извлекали стоимость из главного источника.

Подводя итоги, необходимо сказать о том, что развитие современной экономики сопровождается появлением периодических волн слияний и поглощений компаний. Однако то, насколько та или иная сделка будет выгодна обеим сторонам, в итоге зависит от их предсудительности и внимательности на всех стадиях слияния или поглощения.

#### **КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА**

Лебедева И.В.

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

Мировой финансовый кризис со всей очевидностью свидетельствует о том, что кредитная политика, а в частности системы управления рисками, во многих кредитных организациях (и не только на территории РФ) далеки от идеала. Кредитная политика относится к способам прямого экономического управления и является совокупностью управленческих решений, определяющих виды, условия, объемы и структуру активных операций, а также способы их проведения (внедрения) и поведение банка на соответствующих сегментах финансового рынка. Круг рисков, оказывающих влияние именно на сбалансированность кредитной политики состоит из следующих рисков:

1) недооцененность уровня инфляции. Сбалансированной кредитной политике отвечает такой уровень превышения процентной ставки по кредитам над сложившимся в стране уровнем инфляции, который обеспечил бы получение адекватных клиентской базе доходов банком при совершении операций по кредитованию и инвестированию, и одновременное поддержание привлекательности кредитов для организаций, участников рынка;

2) реальная оценка динамики курсов валют, используемых при совершении активных (кредитование) и пассивных (прием вкладов) операций банка. Сбалансированная кредитная политика банка должна учитывать соотношения курсов валют в условиях «трехвалютной» финансовой системы во избежание возникновения убытков;

3) адекватность процентно-ценовой политики банка в области активных и пассивных опе-

раций. Процентно-ценовая политика является связующим звеном между кредитной и депозитно-аккумуляционной политиками и находит свое формальное выражение в марже (разнице между ценой размещения (активные операции банка) и ценой привлечения (пассивные операции банка), которая в свою очередь, и должна обеспечивать возмещение расходов за счет доходов, т.е. сбалансированность.

Таким образом, сбалансированная кредитная политика представляет собой совокупность важнейших элементов банковского управления в области активных операций, обеспечивающих состояние уравновешенности доходов и расходов банка, баланс спроса на кредитные ресурсы и способов их обеспечения и включающих в себя оценку кредитного риска, управление ставкой процента по кредитам с учетом уровня инфляции и курсов иностранных валют (оценка валютного риска), а также управление в области объемов и структуре активных операций.

#### **ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Лемжина Е.В.

*Филиал НОУ ВПО «Московский институт предпринимательства и права», Новосибирск, e-mail: Ya\_shka@ngs.ru*

Осуществляемые на протяжении 20 лет преобразования в российской экономике показали, что становление системы рыночных отношений в России требует определенного уровня экономической свободы субъектов экономики, а развитие предпринимательства выступает главным фактором достижения такой свободы. По мере реализации программ реформирования российской экономики становится все более очевидным, что будущее России во многом зависит от состояния и дальнейшего развития предпринимательской активности общества. Предпринимательская инициатива не может быть реализована в полной мере без активного участия государства в процессе создания благоприятных условий ведения хозяйственной деятельности.

Цель исследования состоит в обосновании необходимости государственного воздействия на процесс развития предпринимательства и разработке научно обоснованных предложений и практических рекомендаций по развитию государственного регулирования предпринимательской деятельности. Объектом исследования являются основные направления взаимодействия государства и предпринимательства в современных условиях. Предметом исследования является влияние проводимых мер государственного регулирования на процесс развития предпринимательства.

В работе рассмотрены теоретические подходы к вопросам государственного регулирования предпринимательской деятельности, обоснована необходимость государственного воздействия на экономику и предпринимательство, выделены основные направления формирования системы государственного регулирования предпринимательской деятельности, проведен анализ воздействия мер государственного регулирования предпринимательской деятельности по отдельным направлениям на развитие предпринимательства в целом, предложены рекомендации по совершенствованию административного регулирования, формированию конкурентных условий, развитию системы налогообложения предпринимательской деятельности и развитию финансовой поддержки малых предприятий

Научная новизна исследования определяется комплексным подходом к изучению проблем развития предпринимательства. Данный подход предусматривает выделение и анализ регулирования основных на-