

ISSN 2071-9604



**ВЕСТНИК
ТАГАНРОГСКОГО ИНСТИТУТА
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ**

1(17)

2013

**№ 1
2013**

**ВЕСТНИК
ТАГАНРОГСКОГО ИНСТИТУТА
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ**

Научно-теоретический и информационно-методический журнал

Учредитель и издатель
НОУ ВПО
«Таганрогский
институт управления
и экономики»

Журнал
зарегистрирован
в Федеральной
службе по надзору
за соблюдением
законодательства
в сфере массовых
коммуникаций
и охране культурного
наследия

Свидетельство
о регистрации
ПИ № ФС77-19354
от 17 января 2005г.

Журнал включен в
систему Российского
индекса научного
цитирования.

Полнотекстовые версии
статей размещаются на
сайте научной библиотеки
eLibrary.ru
и в научной электронной
библиотеке
«КиберЛенинка»

*Главный
редактор*
С.Ю. Аваков
*Редакционная
коллегия:*

Л.А. Брагин
О.В. Голосов
В.И. Добрынина
И.Н. Дрогобыцкий
Л.А. Исаева
В.П. Карелин
Н.Т. Лабынцев
Т.В. Мордовцева
Л.И. Ниворожкина
И.Н. Олейникова
М.С. Уваров

Редакция:
зам. главного
редактора
Т.В. Чернова,
ответственный
секретарь
Л.А. Беловольская

СОДЕРЖАНИЕ

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ**

Е.П. Пешкова, А.А. Мамбетова

Методические подходы к определению налоговой нагрузки на микроуровне..... 3

В.В. Смирнов

Оценка и обеспечение инвестиционной восприимчивости региональной экономики..... 8

А.В. Зимовец

Макро- и микроуровень интеграционных процессов в РФ..... 15

Д.А. Рубан

Геоконсервационные организации и управленческое обеспечение их эффективной деятельности в контексте современной парадигмы использования особо охраняемых природных территорий..... 19

И.Н. Васютченко

О формировании информационной базы в целях поддержки экспорта на региональном и муниципальном уровнях..... 25

Р.А. Ракчеев

Рефинансирование банковского сектора в системе факторов макроэкономической динамики..... 29

Е.Г. Хмара

Анализ особенностей распределения накладных расходов на примере производственного предприятия ООО «Тепловдом»..... 39

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ГОСУДАРСТВА И ПРАВА**

Т.В. Мордовцева

Свобода совести в светском государстве: теоретико-правовой анализ злоупотреблений..... 43

А.Н. Касатенко

История и теория реституции культурных ценностей..... 51

Над номером
работали:

Г.П. Пазюкова,
О.А. Подлипьян

Адрес редакции:
347900,

Ростовская обл.,
г. Таганрог,
ул. Петровская, 45;
тел: (8634) 36-25-83,
факс: (8634) 38-33-60;
E-mail: nich@tmei.ru

Редакция знакомится
с письмами
читателей, не вступая
в переписку,
не сообщает мотивов
отказа в публикации
работы.
Рукописи
не возвращаются.
За достоверность
фактов несут
ответственность
авторы статей.
Их мнения могут не
совпадать с точкой
зрения редакции

Подписано в печать
28.06.2013.
Формат 60×84¼.
Усл. п.л. – 11,6.
Заказ № 60.
Тираж 500 экз.

Цена договорная.

Отпечатано
в редакционно-
издательском отделе
НОУ ВПО ТИУиЭ.
347900,
Ростовская обл.,
г. Таганрог,
ул. Петровская, 45

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОММУНИКАЦИИ

Е.С. Максимова

Проблема управления качеством услуг в сфере рекламы 56

А.В. Нетребина

Педагогические условия формирования толерантного поведения
в условиях межэтнического общения..... 61

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЯВЛЕНИЯ И ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ И МЕТОДОЛОГИЯ ИХ ИССЛЕДОВАНИЯ

Е.А. Макарова

Когнитивный аспект применения теории схем в познавательной
деятельности 63

Е.П. Александров

Слагаемые педагогической технологии 67

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

И.Ф. Демидова

Внутренний мониторинг как средство повышения эффективности
образовательной деятельности 76

О.И. Овчаренко

Разработка компетентностно ориентированных программ в области
использования информационных технологий и информационных
систем для подготовки выпускников экономического профиля 81

Н.И. Безродная

Критерии оценивания работы студента: формирование системы 86

З.И. Синиченко

Роль научной деятельности в профессиональной подготовке
специалиста..... 90

Е.А. Пальмова

К вопросу о разработке тестовых заданий для контроля умений
чтения и аудирования при обучении иностранному языку 95

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ 98

А.В. ЗИМОВЕЦ

МАКРО- И МИКРОУРОВЕНЬ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РФ

В статье рассматриваются характерные черты интеграционных процессов, происходящих в России как на уровне государства, так и на уровне отдельных фирм. Делается попытка оценить за-

конность и целесообразность этих процессов и вынести рекомендации для повышения их эффективности на микроуровне.

Интеграция, слияния и поглощения, рейдерство, передел собственности, рост эффективности бизнеса, тактика объединения фирм.

Интеграционные процессы, стремительно протекающие в современной российской экономике на всех уровнях ее иерархии (от слияния компаний и до интеграционных процессов в рамках ВТО и Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана), охватывающие все сферы жизни общества, представляют собой сложное и многогранное явление, характеризующееся разнообразием причин и последствий его осуществления. К сожалению, вследствие стремительности протекающих явлений данная область знаний на сегодняшний день является недостаточно структурированной и систематизированной, о чем, в частности, свидетельствует отсутствие единого подхода к определению и толкованию сущности интеграционных процессов, к их анализу, диагностике и влиянию на развитие социально-экономических и финансовых систем. Малоизученными остаются и региональные аспекты данных процессов.

Поэтому особенно важно понять, что развитие современной российской экономики характеризуют две хоть и противоположные, но тесно связанные друг с другом тенденции: глобализация и денационализация социально-политических и финансово-экономических отношений. Глобализация, по своей сути, является результатом усиления и ускорения интеграционных процессов создания системы высшего уровня иерархии – создание всепланетного правительства и единой для всех стран экономики. При этом глобальные тенденции несомненно приведут к усилению зависимости развития региональных и национальных экономик от факторов внешней среды – мировых тенденций развития. Денационализация, в свою очередь, означает растущую зависимость развития финансово-экономических систем, в том числе мировой экономики, от региональных особенностей, что обуславливает необходимость учета пространственного фактора в исследованиях интеграционных процессов.

Следствием участия России в мировых глобализационных процессах, вступления ее в ВТО и иные надгосударственные образования является повышение уровня открытости российской экономики в мировом масштабе, что способствует либерализации внешнеторговых отношений государства.

Как утверждают аналитики, способствует развитию России как минимум по трем направлениям:

1) развитие экспорта в новые для России страны таких традиционных российских товаров, как

минеральное и углеводородное сырье, лес и нефтепродукты, что должно будет обеспечить расширение масштабов и поднятие технического уровня этого производства, а также создание дополнительных рабочих мест на российских предприятиях;

- 2) налаживание в России путем создания совместных предприятий производства высококачественных товаров широкого потребления, включая бытовую электронику и другие товары длительного пользования, по которым эти страны занимают передовые позиции в мире и способны внести серьезный вклад в удовлетворение потребительского спроса в России;
- 3) совместные научные разработки в области энергетики, материаловедения, биотехнологий, освоения мирового океана, аэрокосмической техники, медицины.

Следует добавить, что развитие современной российской экономики характеризуется ростом активности интеграционных процессов в сфере промышленности. Объясняется данный факт тем, что перед большинством отечественных предприятий остро стоит проблема интенсивного роста с применением конкретных и эффективных мер. Возникает потребность поиска действенных технологий по выводу предприятий на траекторию устойчивого роста, необходимость освоения современных методов реструктуризации собственности. В этом свете деятельность по слияниям и поглощениям на микроуровне выступает как один из основных инструментов реструктуризации, ее заключительным звеном, что заслуживает особого внимания и детального изучения.

Слияния и поглощения представляют собой класс экономических процессов укрупнения бизнеса и капитала, происходящих на различных экономических уровнях, в результате которых на рынке появляются более крупные компании взамен нескольких менее значительных.

На практике распространены следующие формы слияний и поглощений [1]:

- ✓ Слияние форм – объединение, при котором слившиеся компании прекращают своё автономное существование в качестве юридического лица и налогоплательщика. Новая компания берёт под свой контроль и непосредственное управление все активы и обязательства перед клиентами компаний – своих составных частей, после чего последние распускаются.

- ✓ Слияние активов – объединение с передачей собственниками компаний-участниц в качестве вклада в уставный капитал прав контроля над своими компаниями и сохранением деятельности и организационно-правовой формы последних, вкладом в данном случае могут быть исключительно права контроля над компанией.
- ✓ Присоединение – в этом случае одна из объединяющихся компаний продолжает деятельность, а остальные утрачивают свою самостоятельность и прекращают существование, оставшаяся компания получает все права и обязанности ликвидированных компаний.

Мировая практика свидетельствует, что слияния и поглощения компаний являются, пусть и не всегда законным, но все же наиболее эффективным инструментом выхода на растущий рынок и обеспечения роста собственного бизнеса. Количественное доминирование случаев слияний и поглощений на российском рынке над историями «органичного роста» в последнее время свидетельствует о динамичном росте данного вида так называемого бизнеса.

Так, по данным исследовательской группы «ReDeal group» [3], в 2012г. в России было совершено почти 1000 сделок по слияниям компаний и поглощениям на сумму более 2,3 трлн руб., что практически в два раза выше аналогичного показателя 2011 г. (см. таблицу).

Сделки по слияниям и поглощениям на рынке корпоративного контроля России

Год	Число сделок	Стоимость сделок, млн руб.	Средняя стоимость сделки, млн руб.
2009	328	1065237	3247,67
2010	528	1938600	3671,59
2011	519	1490700	2872,25
2012	963	2355617	2446,12

Возникает закономерный вопрос: а полезна ли такая практика? Ответ будет неоднозначным. Так, к примеру, по словам Г.О. Грефа, «очистка слабых предприятий на законных основаниях может быть полезна для экономики» [2]. Однако в России рейдерство зачастую носит криминальный характер, и активы отбираются у эффективных собственников. В российских условиях предприятия часто захватываются не в производственных целях, а для овладения их недвижимостью. При этом производство обычно уничтожается, в результате чего снижается инвестиционная привлекательность России.

Тем не менее слияния и поглощения компаний – один из самых распространенных путей экстенсивного развития бизнеса, к которому прибегает большинство даже самых успешных корпораций. Интеграционные процессы в форме слияний и поглощений в современных российских условиях уже давно стали явлением обычным и повседневным.

По российскому законодательству под слиянием понимается реорганизация юридических лиц, при которой права и обязанности каждого из них переходят к вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом. Следовательно, необходимым условием оформления сделки слияния компаний является появление нового юридического

лица, при этом новая компания образуется на основе двух или нескольких фирм, полностью утрачивающих свое самостоятельное существование. Новая компания берет под свой контроль и управление все активы и обязательства перед клиентами компаний – своих составных частей, после чего последние прекращают деятельность.

В зарубежной практике принята несколько иная трактовка: слияние – это объединение нескольких фирм, в результате которого одна из них выживает, а остальные утрачивают свою независимость и прекращают существование. В российском законодательстве этот случай подпадает под термин «присоединение», подразумевающий, что «происходит прекращение деятельности одного или нескольких юридических лиц с передачей всех их прав и обязанностей обществу, к которому они присоединяются». Следует заметить, что, несмотря на наличие законодательно закрепленного разграничения, оба термина используются для обозначения формы одного процесса – сосредоточения производства путем его интеграции.

Наличие у компаний стремления к объединению обусловлено конкурентными преимуществами крупных бизнес-структур перед средними и мелкими хозяйствующими субъектами, в том числе:

- ✓ большими возможностями в финансировании разработки инновационных видов продукции и внедрения их в сжатые сроки в серийное производство;
- ✓ относительно большей легкостью привлечения заемных средств, доступностью вексельного и облигационного финансирования, а в критических обстоятельствах – и государственной поддержки в виде грантов, субсидий и т.д.;
- ✓ более высоким экспортным потенциалом не только за счет низкой себестоимости, но и за счет развитых логистических и сбытовых сетей за пределами национальной экономики;
- ✓ прогнозированием производственной программы в расчете на пространственно больший рынок сбыта, на котором всегда проявляется эффект усреднения колебаний конъюнктуры;
- ✓ возможностью диверсификации производства;
- ✓ экономией благодаря эффекту масштаба на издержках производства, распределения и сбыта;
- ✓ возможностью возведения стратегического планирования на высший уровень менеджмента организации без ущерба для эффективности ее функционирования, при сохранении за управляющими звеньями более эффективного оперативного контроля и руководства;
- ✓ способностью дольше противостоять негативным воздействиям извне.

Все эти факторы и приводят к тому, что процессы концентрации в мировой и российской экономике усиливаются, одновременно переходя на более высокий качественный уровень.

Способ организации слияния компаний находится в прямой зависимости от характера интеграции. Как правило, выделяют следующие ее виды:

1. Самый простой и распространенный вид объединения коммерческих организаций – прямая покупка, к примеру, путем приобретения контроль-

ного пакета акций. Количество юридических лиц после этой сделки остается неизменным, купленная компания сохраняет свои торговые марки и бренды, а потребители ее товаров и услуг и поставщики – могут даже не заметить смены владельца.

Бывшие хозяева приобретаемой компании, конечно же, полностью теряют над ней контроль, однако в отечественной практике это не означает, что покупатель компании получает контроль над ней сразу и полностью: руководство и персонал предприятия зачастую по году привыкают к смене владельца, так как сказывается годами тренируемая инерция сознания «принадлежности «министерству» и «региону», а не «хозяину». Сами покупатели порой тоже не проявляют особой активности в деятельности присоединенного предприятия: бывают даже случаи, когда предприятие покупается «по случаю» или «про запас».

Такая модель типична для Европы, где характерно отношение к предприятию не только как к исключительной собственности акционеров, но и как к некоторому институту, ответственному также перед своими сотрудниками, контрагентами, местным сообществом. В Европе преобладают «дружественные» поглощения, «недружественные» в принципе отвергаются и осуждаются как обществом, так и бизнесом. Поэтому операции рейдеров по скупке и перепродаже предприятий с чисто спекулятивной целью в Европе значительно менее распространены, чем в тех же США или России.

2. Поглощение в отличие от покупки означает конец существования приобретаемой компании. Конечно, производственная база и персонал остаются, но в качестве юридического лица предприятие умирает, его торговая марка передается забвению как можно скорее; внедряется новая корпоративная культура – от символики до стиля внутрифирменных взаимоотношений.

И покупка, и поглощение предприятий может быть добровольным актом со стороны жертвы, но часто бывает иначе. Довольно часто это выглядит, как откровенная агрессия, и проводится она методами, похожими на боевые действия. И очень жаль, что в таких случаях действующее российское законодательство зачастую оказывается бессильным.

3. Редким исключением являются случаи, когда крупные, сильные компании предпочитают не продаваться друг другу, а объединяться, сохраняя частично свою неповторимую индивидуальность. Такая модель характерна для японского рынка, где для недружественных поглощений существуют жесткие «институциональные и социальные барьеры». Социальные барьеры означают, что культурные традиции японского бизнеса рассматривают предприятие, в том числе, как сообщество пожизненно работающих на нем сотрудников с определенной неформальной иерархией и системой карьерного роста. Поэтому «поглощение» компании вместе с сотрудниками жестко осуждается японским менеджментом: как правило, сотрудники, профсоюзы, администрация и основные акционеры занимают солидарную позицию относительно предполагаемой сделки. Понятно, что сопротивление служащих является основным

препятствием для западных компаний при попытке поглотить японские предприятия.

Итак, каждое слияние неповторимо, и в каждом случае результат достигается по-разному. Успешная интеграция зависит от следующих факторов:

1. Главной целью интеграции должно являться создание и преумножение стоимости, а не интеграция сама по себе. Проводя интеграцию, компании должны делать ставку на создание стоимости с учетом специфики своей ситуации, а не на механическое, шаблонное объединение в целях захвата большей территории на рынке.

2. Чтобы реализовать открывающиеся возможности, руководство компании-захватчика должно определить цели и задачи слияния и проработать способ их выполнения на всех уровнях – от топ-менеджеров до рядовых сотрудников.

3. Компании не довольствуются непосредственными эффектами от слияния, они стремятся реализовать скрытые возможности компаний и используют слияние как катализатор для более масштабных и эффективных преобразований.

4. Особо важен приоритет эффективности при подборе персонала. При подборе руководящих кадров в расчет следует брать только эффективность. От того, кто будет назначен на ответственные должности, зависит судьба сделки, поэтому, если для успешной деятельности «новой компании» желательно нанять новых топ-менеджеров, следует сделать это, не боясь вызвать недовольство сотрудников компании.

5. Необходимо учитывать различия в корпоративных культурах. Анализ показывает, что культурная ассимиляция – не самая простая проблема при объединении компаний. Поэтому формирование новой корпоративной культуры становится залогом успешной интеграции. Опытные в вопросах слияний и поглощений менеджеры при анализе потенциальных сделок уделяют порой очень пристальное внимание именно сопоставимости корпоративных культур объединяемых предприятий.

6. Необходима сильная команда, проводящая интеграцию.

7. И, наконец, должна осуществляться забота о сотрудниках. В период интеграции сотрудников беспокоит их будущее: не уволят ли их, как они будут работать дальше... Чтобы снять напряжение, нужно как можно быстрее завершить все перестановки и постоянно информировать сотрудников о происходящих в компании изменениях.

В заключение хотелось бы отметить, что слияния и поглощения в длительной перспективе не всегда однозначно положительны. Они не могут быть постоянным направлением стратегии развития фирмы, поэтому для их контроля целесообразно:

- 1) создать на федеральном уровне межведомственный орган, координирующий процесс слияний и поглощений хозяйствующих субъектов;
- 2) организовать проведение постоянного мониторинга слияний и поглощений предприятий России не только силами энтузиастов, но и возложив эти обязанности на Министерство финансов и Федеральную антимонопольную службу;

- 3) разработать и распространить в соответствующей бизнес-среде методические рекомендации для предприятий по их защите от агрессивных и недружественных поглощений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Герасименко А. Финансовый менеджмент -- это просто: базовый курс для руководителей и начи-

нающих специалистов. М.: Альпина Паблишер, 2013.

2. Фёдоров А. Ю. Рейдерство и корпоративный шантаж (организационно-правовые меры противодействия). Wolters Kluwer Russia, 2010.

3. <http://old.mergers.ru/market/process/process.html>