

два заказа в месяц, то уже во втором месяце получит прибыль в размере 60 тыс. руб. $(180\,000 * 2 - (250\,000 + 50\,000) = 60\,000)$).

Нужно отметить, что речь идет только о дополнительных заказах без учета текущих. Поэтому здесь представлен пессимистический сценарий развития. И выглядит он не так уж пессимистично. Любая фирма располагает какими-либо свободными средствами, поэтому при внедрении вышеуказанных мероприятий фирма имеет все шансы выйти на высокую прибыль в ближайшие месяцы после внедрения.

Заключение. Представленные исследования позволяют сделать вывод о целесообразности проведения реинжиниринга бизнес-процесса на предприятии, осуществляющем производство штор. При этом даже для пессимистичного варианта оценки эффекта от перестройки бизнес-процесса срок окупаемости затрат на проведение его реинжиниринга составляет несколько месяцев.

Библиографический список

1. Яблочников, Е.И., Молочник, В.И., Фомина, Ю.Н. Реинжиниринг бизнес-процессов проектирования и производства / Е.И. Яблочников, В.И. Молочников, Ю.Н. Фомина. – СПб: СПбГУИТМО, 2008. – 152 с.
2. Тельнов, Ю.В. Реинжиниринг бизнес-процессов: учебное пособие / Ю.В. Тельнов / Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. – М., 2002. – 99 с.
3. Чернявский, Д.И., Рудаков, Д.В. Моделирование и реинжиниринг бизнес-процессов / Д.И. Чернявский, Д.В. Рудаков. – Омск: ОмГТУ, 2010. – 84 с.
4. Соломаха, А.Г., Соломаха, Г.М., Туркенич, Е.В., Язенин, А.В. Оптимизация торговой наценки предприятия розничной торговли при кибернетическом описании его функционирования / А.Г. Соломаха, Г.М. Соломаха, Е.В. Туркенич, А.В. Язенин // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Прикладная математика. – 2015. – № 2. – С. 109-118.
5. Соломаха, А.Г., Соломаха, Г.М. Определение параметров франчайзингового договора на основе решения иерархической игры / А.Г. Соломаха, Г.М. Соломаха // Математика, статистика и информационные технологии в экономике, управлении и образовании: сборник трудов III Международной научно-практической конференции. – Тверь: ТвГУ, 2014. – С. 64-70.

О.И. Пахомова

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

В статье раскрыты факторы, позволяющие осуществлять деятельность корпоративных структур на примере разных странах западного и восточного полушария. Раскрыты особенности деятельности свойственные разным компаниям, а так же деятельности корпораций так же в других регионах мира. Определяются свойства корпоративных структур, составляющие успешную производственно-экономическую деятельность.

Ключевые слова: корпоративная структура, корпорация, факторы, особенности.

O.I. Pakhomova

THE MAIN FACTORS IN THE IMPLEMENTATION OF THE ACTIVITIES OF CORPORATE STRUCTURES

The article deals with the factors that allow to carry out activities of corporate structures on the example of various countries of Western and Eastern hemispheres. The features of the activities inherent to different companies, as well as corporate performance as well in other parts of the world. Determined by the properties of corporate structures that make up the successful production and economic activity.

Keywords: corporate structure, corporation, factors, features.

В рамках существующей системы глобализации, проводимой международными корпорациями, они все больше занимают ключевые места в производстве продукции, различного отраслевого назначения и фактически формируют торговые, экономические и временами политические отношения между государствами. При этом некоторые государства поддерживают и стимулируют развитие корпораций, как на своей территории, так и на территории других стран. Наличие таких корпоративных структур может, в ряде случаев, влиять не только на производственный, но и на социальный сектор экономики.

Для того чтобы получить понимание корпоративного устройства необходимо сформулировать понятие корпорации.

«В соответствии с ГК РФ ст. 65 п. 1 юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют в них высший орган, являются корпоративными юридическими лицами» [1]. Иначе говоря, корпорация – это особая форма организации, имеющая крупные размеры благодаря объединению нескольких юридических лиц; производящая дифференцированную продукцию и предусматривающая долевое участие акционерных собственников с целью получения прибыли.

Широкое развитие корпораций, как добровольная консолидация различных бизнес структур, занятых в различных отраслях производств, но объединенных одной целью получают в начале XX века. Промышленная революция дала толчок к развитию первых крупных корпоративных образований с применением эффективной организационной структуры во главе с профессиональным менеджментом, действовавшим на разных уровнях управления. Ранее правительства не принимали участия в деятельности корпораций, что давало позволяло собственникам образовывать монополию в секторах рынка. После окончания Второй мировой войны корпорации расширяются и приобретают международный статус. Крупные корпорации Европы начали размещать свои производства на территориях других государств. В свою очередь компании США становятся ведущими компа-

ниями во многих отраслях мирового хозяйства, это связано с тем что, большинство торгово-денежных потоков сконцентрировались под контролем американских корпораций.

Сегодня наблюдается тенденция уменьшения влияния корпораций США на мировую экономику, так как азиатские компании наращивают свою производственную мощь во многих важных отраслях экономики. Например, котировки американской корпорации по производству компьютерной и в области IT-технологий «Apple» падают и составляют \$109, 49 за акцию, а акции главного конкурента корейской компании «Samsung electronics» котируются за \$579, а акции китайского производителя «Lenovo» – \$427,5 [2]. Таким образом, успешная деятельность азиатских корпораций обуславливается правильной маркетинговой политикой, детальными исследованиями рынков сбыта и повышением качества выпускаемой продукции, с одновременным снижением себестоимости производства.

Стабильная и устойчивая деятельность корпоративных образований может осуществляться под воздействием следующих факторов:

Инновации.

Наличие новых технологий позволяет разработать качественно новый вид товаров и предоставляемых услуг, востребованных на рынке, и дает конкурентное преимущество над другими производителями. Многие корпорации США выделяют большую часть средств на развитие НИОКР, поддерживают молодых разработчиков и ученых, выделяя гранты на их исследования. В отличие от азиатских и европейских компаний американские корпорации стараются не заключать контракты с инновационными предприятиями, а создают условия для проведения научных исследований и поддержки в разработке перспективных технологий в рамках своей организационной структуры. Европейские корпорации предпочитают не вкладывать такой объем средств в разработку новых технологий, а пользоваться внедренными ранее. Азиатские корпорации используют при производстве хорошо проверенные годами и отлаженные технологические линии.

Человеческий потенциал.

Забота о работниках является одной из важнейших задач управленческого звена, так как без качественной работы сотрудников корпорация не смогла бы быть стабильна. В азиатских корпорациях большое внимание уделяют трудовому климату в коллективе, действуют принципом «компания = семья». Корпоративные структуры Европы требовательны к своим сотрудникам, но если персонал выполняет поставленные задачи, то компании поощряют высокими заработными платами. В США крупные корпорации заинтересованы в ка-

чественно подготовленных специалистах, поэтому они проводят программы по подготовке кадров и обеспечивают финансированием по профессиональной подготовке вновь принятых сотрудников. В настоящее время развитие корпоративных структур получило новые тенденции в части производственно-экономических отношений, методов управления и способов оказания влияния на политические процессы внутри государств, являющихся объектами интересов корпорации. В части производственно-экономических отношений транснациональные корпорации (ТНК), в целях достижения максимальной прибыли, практикуют размещение производств в регионах, отвечающих требованиям достижения минимальной затратности производства товаров, пользующихся максимальным спросом. В части методов управления ТНК обеспечивают непрерывное совершенствование более новых технологий и творческих идей при принятии более совершенных управленческих решений. Разрабатываются и внедряются новые способы управления технологических цепочек, дающих возможность обеспечить сокращение затрат материальных ресурсов при одновременном повышении качества производимой продукции. Для достижения двух предыдущих целей ТНК необходимо обеспечивать внутривнутриполитическую поддержку со стороны правительств стран, являющихся объектами интересов корпораций. В этих целях ТНК вынуждены использовать немалую часть, имеющихся в их распоряжении ресурсов.

Государство.

Обеспечение правовой и финансовой поддержки государства дает возможность корпорациям не только отстаивать свои интересы, но и представлять интересы своего государства. В некоторых случаях ведение жесткой политики по отношению к компаниям обеспечивает экономическую и социальную стабильности в обществе. Например, проведение антимонопольной политики не дает ценам возрастать, социальная политика стимулирует корпорации обеспечивать людей рабочими местами, предоставлять услуги медицинского обслуживания и т.д. Налоговая политика следит за своевременной выплатой налоговых обязательств. В Китае государство владеет большинством акций всех крупных корпораций страны. Такая практика присуща и другим странам, но применяется только в стратегических важных отраслях (энергетика, военная промышленность и т.д.). Не маловажным остается взаимодействие корпоративных структур с разного рода общественными организациями, такими как, профсоюз, организации, занимающиеся борьбой за экологию и прочее. В целях достижения максимальной эффективности в производстве в условиях российской

экономики характерно участие государства как основного акционера, имеющего контрольный пакет, корпорации.

Вид деятельности.

Большая часть успеха экономической деятельности корпораций зависит от вида, качества и спроса на производимую продукцию. Совокупность маркетинговых исследований, выстроенная система управления, налаженное производство, долгосрочные контракты с поставщиками и сбытовыми компаниями дает корпорации устойчивое положение на рынке. Большинство крупных корпораций США и Европы занимаются дифференциацией продукции, тем самым удовлетворяя большее количество потребностей покупателей, и тем самым придерживаются мнения, что максимальную прибыль можно получить путем совершенствования одного вида продукции, не распыляясь на другие производства. Однако многие азиатские корпорации следуют стратегии расширения производства путем его конгломератной диверсификации. Захват новых отраслей позволяет расширить сферу влияния своего бизнеса и стабилизировать финансовые потоки.

Управляющее звено.

Руководство, которое находится во главе корпоративных образований, несет большую ответственность не только перед нижестоящим персоналом, но и перед государством. Менеджерами и собственниками компании принимаются трудные и серьезные управленческие решения. Организационная структура управленческого звена различается в разных корпорациях. В Америке управляющим органом является совет директоров, где главный управляющий так же член совета. Европа придерживается той же структуры что и США, но отличительным фактором является наличие акционера с блокирующим пакетом акций (25% от общего числа) и управляющий менеджер, как правило, не включается в совет директоров. В Азии в управлении находится семья основатель, они же и собственники компании. В отличие от Европы и США собственники азиатской компании непосредственно участвуют в управлении и контролируют все этапы деятельности.

Инвестиции и финансы.

Наличие притока средств извне является немаловажным фактором успешной деятельности корпорации. Компании проводят мероприятие по привлечению средств потенциальных инвесторов, организовывая съезды и форумы, как на местном, так и на высшем государственном уровне, выкладывая финансовые отчеты на собственном сайте. В начале становления и развития многие азиатские корпорации, в частности Китай активно привлекал для своих компаний иностранный капитал. Образование корпоративных структур проис-

ходило путем совмещения банковского и промышленного капитала. Последующее время корпорации стали выплачивать банкам свои обязательства и практически перестали ими финансироваться. Однако европейские корпорации до сих пор являются главными заемщиками банков. Американские корпорации практически не используют банковский капитал, а азиатские пользуются средствами «своих» банков, т.е. средствами банков с которыми у них долгосрочные или родственные отношения.

Глобализация.

Процесс интернационализации выпускаемой продукции важен для глобального интегрирования компании. Одной из главных целей корпорации – это стимулирования роста потребительского спроса и расширения все больших рынков сбыта. Таким образом, корпорации стремятся к распространению своей продукции во многих регионах мира, расположению производства в странах с дешевой рабочей силой и расширением сферы влияния на рынки сбыта развитых стран. Сегодня самыми интернационализированными являются корпорации США.

Согласно рейтингу Forbs [3] российские корпорации занимают далеко не ключевые позиции, это связано с тем, что применительно к Российской Федерации корпорации близки к китайской модели развития корпоративного устройства, т.е. характерны основные признаки наличия государственного участия в деятельности компании. Государство владеет большинством (51% от общего числа) акций компаний, ведущих свою деятельность в стратегических важных отраслях экономики.

В результате проведенного анализа деятельности корпораций, учитывая стадии их развития и место расположения, а также характер деятельности высшей стадии развития корпорации как наднациональной (глобальной) корпоративной структуры позволяет сделать вывод, что для достижения цели в извлечении максимальной прибыли, необходимо обеспечивать мероприятия, составляющие основные факторы развития корпоративных структур.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, статья №65, пункт 3.
2. Финансовые новости: статьи, оценки, аналитика мирового рынка [Электронный ресурс] / finanz.ru : официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.finanz.ru/2016/samsungelectronics>
3. В рейтинг 2000 крупнейших компаний мира Forbes попали 25 компаний из России [Электронный ресурс] / Forbes : финансово-экономический журнал. 25.05.2016. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/news/321257-v-reiting-2000-krupneishikh-kompanii-mira-forbes-popali-25-kompanii-iz-rossii>. – Загл. с экрана.

Г.Г. Скворцова, А. Ю. Комарова
ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ МЕР
НА РЕГИОНАЛЬНУЮ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПОЛИТИКУ¹

В статье определяется влияние на региональную инвестиционную политику существующих институциональных мер. На примере регионов Центрального Федерального округа (ЦФО) показано, что региональное законодательство, устанавливающее налоговые и другие льготы инвесторам, не дает конкурентных преимуществ регионам и на данном этапе не обеспечивает стимулирования инвесторов.

Ключевые слова: инвестиционная политика, регион, инвестиционный климат региона, институциональные меры

G.G. Skvortsova, A.Yu. Komarova
IMPACT OF INSTITUTIONAL MEASURES
ON THE REGIONAL INVESTMENT POLICY

The article defines the impact of existing institutional arrangements on the regional investment policy. The authors use the example of the Central Federal District (CFD) to demonstrate that current regional legislation establishing tax and other incentives for investors neither provides the regions with any competitive advantages nor encourages investors.

Keywords: investment policy, the region, the region's investment climate, institutional arrangements.

Развитие региональных инвестиционных процессов на современном этапе зависит от системы различных факторов, важнейшим из которых является активность государственных и региональных органов власти в управлении инвестиционной привлекательностью региональной хозяйственной системы посредством формирования благоприятной институциональной среды.

Институциональная среда определяет тип экономического роста, его качество и эффективность, является базисом условий, определяющих устойчивое социально – экономическое развитие страны, региона [6].

Основная задача институционального подхода в регулировании инвестиционной деятельности региона является определение необходимости поиска новых механизмов и методов взаимодействия всех участников инвестиционного процесса, создания благоприятных условий развития существующей институциональной среды для обеспечения конкурентоспособности и устойчивости субъектов предпринимательской деятельности.

Инвестиционная политика является составной частью экономической политики и важным рычагом воздействия на предпринима-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект «Формирование адекватной экономической среды для инновационного обновления основного капитала предприятий как одно из условий безопасности России» № 16-02-00213.