

Продолжение таблицы 1.

Форма инвести- ро- вания	Бюджетное фи- нансирование	Кредитование	Приобретение контрольного па- кета акций	Приобретение небольшого пакета акций и других ценных бумаг компа- нии
Определяющий фактор инвести- ционной при- влека-тельности	Социально- экономический и научный эф- фект от инве- стиций	Кредитоспо- собность, пла- тежеспо- собность, фи- нансовая устойчивость предприятия	Наличие передо- вой технологиче- ской базы, высо- коквали- фицированного менеджмента, долгосрочных конкурентных преимуществ	Безопасность вложений, приемлемый уровень дохо- да и риска, по- тенциал курса акций к росту

Таким образом, каждая группа инвесторов имеет свои цели инвестирования и, соответственно, определенную форму вложения финансовых средств. В зависимости от всего этого, инвесторы рассматривают предприятие как объект инвестиций именно с точки зрения наличия у него того фактора, который делает предприятие инвестиционно привлекательным для данного типа инвестора.

Литература и источники:

1. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / М.Н. Крейнина. - М.: Дело-Сервис, 1998 – 304 с.
2. Бухдрукер С. Инвестиционная привлекательность компании / С. Бухдрукер // Ведомости. – 2013. – № 128. – С. 21-23.
3. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент / В.В. Бочаров. - СПб.: Питер, 2000 – 160 с.

ERP-СИСТЕМЫ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

К.Ю. Каменская

Научный руководитель – А.Б. Жданова

Управление стоимостью компании – это гармоничное сочетание грамотной реализации стратегии развития, эффективного управления ее операционной деятельностью, в том числе и всеми бизнес-процессами, а также совершенство учетной системы. На сегодняшний день бизнес и современные информационные технологии для бизнеса – новое, но стремительно развивающееся и постоянно совершенствующееся направление, которое последнее время набирает обороты в целях управления предприятием. Данное направление включает комплекс важнейших сервисов, тенденций, бизнес-процессов, задач и решений, которые предназначены для представ-

ления, развития и оптимизации бизнеса с помощью различных видов современных информационных технологий [1]. Поэтому цель данной статьи заключается в исследовании воздействия интегрированных информационных систем на управление бизнесом, в том числе и управление его стоимостью.

В недалекие 1990-е годы аналитиком компании «Gartner» Ли Уайли для обозначения крупных интегрированных систем, позволяющих обеспечить контроль всех ключевых процессов деятельности компании (планирование деятельности, логистика, бюджетирование, управление клиентской базой, бухгалтерский учет), было введено понятие ERP-систем (Enterprise Resource Planning System — система планирования ресурсов предприятия). При этом управленческая, бухгалтерская, корпоративная отчетность позволяет менеджменту компании получать комплексную картину деятельности компании в любой необходимый момент, в чем заключается особое преимущество ERP-систем как незаменимого инструмента автоматизации текущей деятельности и поддержки принятия операционных и стратегических управленческих решений. Можно сказать, что ERP-система – это комплексное хранилище и использование информации, возможность получения всех необходимых данных по направлениям деятельности компании в рамках работы в одной системе [2].

Развитие ERP-систем шло по пути последовательного усложнения и интеграции различных систем в едином пакете. Сначала выделились системы планирования потребностей в материалах MRP (materials requirements planning), им на смену пришли уже более сложные системы планирования производственных ресурсов MRP II (manufacturing resource planning). Затем уже возобладали системы ERP, ориентированные изначально на крупные корпорации. Известными решениями стали предложения от компаний BAAN, JD Edwards, SAP, Oracle, PeopleSoft. Уже в 2000-е годы подобные системы были адаптированы для среднего и малого бизнеса. Здесь наиболее известными поставщиками которых стали Sage Group и Microsoft. Последние годы по оценкам компании IDC в России почти половину рынка среди поставщиков систем ERP занимает компания SAP (49,9%), быстро увеличивалась доля «1С» и с 2012 года заняла прочную вторую позицию (30,5%). Доля производителей ERP-систем на 2014 год представлена на рис.1 [4].

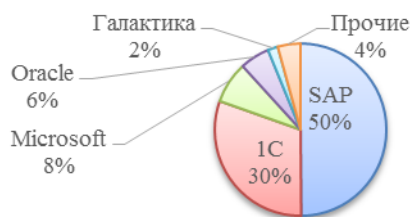


Рис. 1 – Доля производителей ERP-систем на Российском рынке, 2014 г.

Для российских компаний появление ERP-систем и автоматизации бизнеса стало переломным моментом. Хотя и необходимость внедрения была довольно очевидна: по оценкам международной консалтинговой компании McKinsey одна из главных проблем российских компаний – низкая эффективность производства, которая в четыре раза ниже, чем в США. Задача модернизации экономики поставлена на государственном уровне, и предприятиям, особенно использующим наукоемкие технологии, необходимо искать внутренние резервы оптимизации.

Внедрение ERP-систем открывает для компаний новые горизонты, а именно:

- Снижение операционных и управленческих расходов в среднем на 15%;

- Снижение коммерческих расходов в среднем на 35%;
- Сокращение цикла реализации, уменьшение дебиторской задолженности;
- Экономия на оборотных средствах, страховом уровне складских запасов;
- Увеличение оборачиваемости средств в расчетах;
- Рост оборачиваемости материальных запасов [1].

Говоря о положительных тенденциях ERP-внедрения, невозможно не отметить исследования компании Panorama Consulting на июль 2014 г. 42% респондентов отметили в качестве наиболее распространенного результата внедрения ERP-систем доступность информации в компании. 13% компаний отметили улучшение взаимодействия всех подразделений и частей бизнеса, 8% удалось оптимизировать взаимодействие с клиентами, 4% - увеличить производительность. Но при этом результативность ERP-внедрений пока остается невысокой. Только 31% клиентов SAP, 17% клиентов Oracle и ни один из клиентов Microsoft отметили, что смогли добиться хотя бы 50% ожидаемого эффекта от внедрения. Отвечая на вопрос «а стоит ли внедрять вообще?» важно проанализировать цель такого внедрения, насколько четко она выделена, существует ли прямая заинтересованность менеджмента в ясности, автоматизации и отлаженности бизнес-процессов, имеются ли соответствующие для этого ресурсы и мотивация. Зачастую платформы включают в себя не менее десятка автоматизирующих все ключевые участки деятельности блоков. Все предлагаемые производителем модули компании устанавливаются крайне редко, зачастую используют лишь часть функционала (30-50%) [3].

В основе ERP-систем находится принцип создания единого хранилища данных, которое содержит всю корпоративную бизнес-информацию и обеспечивает одновременный доступ к ней необходимого количества сотрудников компании, наделённых соответствующими полномочиями. Изменение данных производится через функциональные возможности системы. Основными функциями ERP-систем являются, как правило, функции управления запасами и материальными потоками, производственными мощностями, снабжением и сбытом, проектированием, планово-предупредительными ремонтами, качеством, сервисным и гарантийным обслуживанием, транспортом, персоналом и т.д. Так, какие же возможности раскрывают ERP-системы для менеджмента компании? Конечно же, это перспективы в областях взаиморасчетов, привлечения и размещения денежных средств, бюджетирования, формирования и консолидации финансовой отчетности и т.д. (табл. 1) [7].

Таблица 1 – Преимущества ERP-систем в различных областях деятельности предприятия

Область деятельности	Сущность преимущества
Взаиморасчеты	Плановые графики о взаиморасчетах по ходу ввода заказов и закупок в систему заказов и прогнозы на продажу с применением хранимых в единой базе плановых (договорных) цен, договорных сроков оплат. Оформляя в системе фактические платежи, финансовый отдел формирует график оплат и отслеживает выполнение условий сделок.

Продолжение таблицы 1.

Привлечение (размещение) денежных средств	Планирование привлечения краткосрочных кредитов и займов в периоды интенсивного погашения кредиторской задолженности, когда собственных средств может быть недостаточно. Расчет процента по кредиту, «напоминания» (например, о последующих сроках уплаты процентов), а также создание плановых платежей. Рассмотрение вариантов и планирование размещения свободных денежных средств (к примеру, в краткосрочные банковские депозиты), а также расчет процентов по депозитам.
Формирование и консолидация финансовой отчетности	Механизм настройки автоматического отражения для 95% всех финансово-хозяйственных операций в планах счетов управленческого, российского и международного учета и т.д. (т.е. учет платежа в системе автоматически формирует проводку в плане счетов). Создание необходимых пользователю учетных изменений в ведении аналитического учета, по которым будет классифицирована учитываемая информация. «Конструктор отчетов» позволяет создать отчет любой сложности. Контроль результатов финансово-хозяйственной деятельности через механизм построения финансовой отчетности, задание методик расчета ключевых коэффициентов и оперативных их контроль.
Бюджетирование	Почти автоматическое планирование доходной части бюджета, основанное на информации, которая вводится в систему сбытовыми подразделениями. Оперативное построение бюджетов по группам товаров, комиссионным агентам, группам покупателей, регионам, филиалам и т.д. Планирование затрат по 3 направлениям производственного процесса: на ТМЦ и зарплату основным рабочим, на непосредственно сам процесс производства и прочие затраты (тепло, электроэнергию, зарплату управленцев).
Анализ прогнозирования состояния предприятия и управление стоимостью бизнеса	Источник исторических данных для включаемых в ERP-системы специализированных статистических и OLAP (On-Line Analytical Process) пакетов - технологий оперативной аналитической обработки данных, использующие методы и средства для сбора, хранения и анализа многомерных данных в целях поддержки процессов принятия решений.

Однако ERP-системы имеют и свои «подводные камни». С получением и хранением данных справляются они безупречно, но, когда дело доходит до анализа и обработки информации, все обстоит не так гладко, как хотелось бы. Схемы данных, применяемых для управления ресурсами компании весьма сложны. Вся корпоративная информация лежит «внутри» системы, таким образом, оставаясь «скрытой». Извлечь ее в целях анализа довольно замысловато. Помимо этого, интеграция с другими приложениями и внешними источниками информации, из которых поступают данные для аналитической обработки недостаточно полна. На то есть примечательный пример: компания PacifiCorp (состоит в группе ScottishPower, 8000 сотрудников), поставляющая электричество 1,4 миллионам потребителей (домашним, коммерческим и промышленным) в 6 западных штатах США, внедрила у себя ERP-систему SAP R/3. После того как PacifiCorp интегрировала свои унаследованные системы в среду SAP R/3, выяснилось, что стала труднодоступной критически важная бизнес-информация, необходимая для анализа состояния финансов, запасов, клиентов и персонала и др. Фактически возможность оперативного доступа к этой информации после внедрения R/3 серьезно затруднилась. PacifiCorp была вынуждена до-

полнительно внедрять программное обеспечение PowerConnect for SAP R/3 и ПО PowerCenter (разработки компании Informatica) для обеспечения доступа к этой информации и интегрировать ее с информацией, хранящейся в системе обслуживания клиентов [6]. Что касается отечественной практики внедрения ERP-систем, то по данным базы TAdviser на первое место в России по количеству ERP-внедрений вышла все же торговля (реализовано почти 1,3 тыс. проектов – это 17% от их общего числа), хотя традиционно заказчиками ERP-систем считаются все же промышленные предприятия [2].

В заключение хотелось бы выделить ключевые взаимосвязи между ERP-системами и управлением компанией. ERP-системы на сегодняшний день являются, пожалуй, неотъемлемым инструментом финансового менеджера. Их возможности практически безграничны, используемые в полной мере. Ведь, как показала практика, на предприятиях, в лучшем случае, применяется только 50% все тех возможностей, которые им подвластны. Всего лишь единожды, определив аналитический план счетов и настроив финансовые отчеты, финансовый менеджер получает основательный инструмент получения финансовой информации о состоянии компании. Вся информация оперативна – записи учетных регистров формируются по мере ввода первичных документов. Такая операция как «сведение баланса» уже не та, что прежде – он получается автоматически без постоянной мороки и головной боли с задержками сроков подготовки отчетности и ошибок. Описанный механизм отчетности также может применяться и для контроля за финансово-хозяйственной деятельностью и ее результатами. Задавая методики расчета важных коэффициентов можно оперативно их контролировать. Финансовый менеджер может в любое время автоматически получать проект бюджета компании. А все, что ему остается, так это согласовать доходную и расходную часть с центрами финансового учета, а также привести бюджет к заданным плановым показателям. Внедрение специализированных программных средств одновременно с ERP способны провести анализ бюджета в зависимости от различных параметров (например, анализ «что-если»), поддержать существование нескольких бюджетных моделей, поддержать алгоритм «скользящего» формирования бюджетов и т.д. Беря за основу информацию из ERP-систем, не представляет сложности проанализировать доходность по различным продуктам, видам бизнеса, предприятиям холдинга (к примеру, определение приемлемых трансфертных цен на продукцию и услуги дочерних структур) [6].

Таким образом, с автоматизацией бизнес-процессов компании меняется управление ею. Это позволяет акцентировать внимание ни на расчете количественных показателей и т.п., а на анализе оперативно полученных данных. Взглянуть на деятельность компании под иным углом. Оперативно принимать управленческие решения и также вносить корректировки в них по мере возможного отклонения от намеченного курса деятельности компании. Повышать управляемость и мобильность бизнеса за счет оптимизации бизнес-процессов. С появлением серьезной системы управления, высвобождаются ресурсы, в т.ч. и временные, которые финансовый менеджер может эффективно направить на реализацию основной цели всего финансового менеджмента – максимизацию стоимости компании, управление ее будущим через стратегию и бизнес.

Литература и источники:

1. TAdviser. Государство. Бизнес. IT [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/>
2. IT для бизнеса [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://marketing.rbc.ru/>

3. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/>
4. IDC. Analyze the Future [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://idcrussia.com/ru/>
5. Информационные технологии как инструмент управления финансового директора [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.interface.ru/>
6. ERP и управление возможностями бизнеса [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.bourabai.kz/>
7. Дадали А. «Системы ERP» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://compress.ru/>
8. Рынок ERP-систем в России остается одним из крупнейших сегментов ИТ-отрасли [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.mskit.ru>

ПОДХОДЫ К РАСПРЕДЕЛЕНИЮ ПУЛА ГРАНТОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

С.В. Лепешкина, Ю.А. Лепешкина

При осуществлении инвестиционной деятельности часто возникает вопрос о выборе проекта из нескольких альтернативных при прочих равных условиях эффективности. Классические показатели оценки эффективности инвестиционных проектов (чистый дисконтированный доход, внутренняя норма рентабельности и т.д.) не всегда могут корректно отразить правильность принимаемого решения. Кроме того, реализуя инвестиционную деятельность, организации, как правило, реализуют не один, а несколько проектов, которые образуют инвестиционный портфель. Одним из факторов, определяющим необходимость проведения дополнительной оценки является ненадежность используемых для оценки данных, что и приводит к необходимости проведения дополнительного исследования реализуемости инвестиционных проектов.

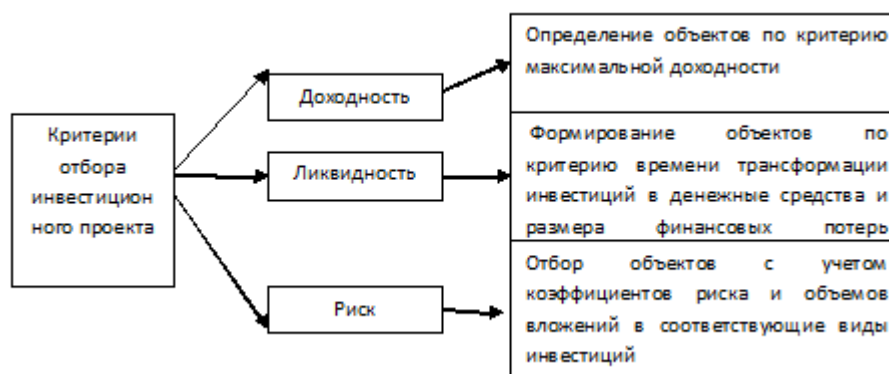


Рис. 1 – Формирование критериев отбора инвестиционных проектов

Однако, возможность реализации инвестиционных проектов может быть изменена вследствие существующей возможности осуществления грантовой поддерж-