



На правах рукописи

ТАРАСОВ Дмитрий Валерьевич

**УПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИМИ АЛЬЯНСАМИ СРЕДНЕГО И
МАЛОГО БИЗНЕСА С ПРОМЫШЛЕННЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ**

Специальность:

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(экономика, организация и управление
предприятиями, отраслями, комплексами –
промышленность; экономика предпринимательства)

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Ижевск 2010

Диссертационная работа выполнена на кафедре «Интеллектуальные информационные технологии в экономике» в ГОУ ВПО «Ижевский государственный технический университет» (ИжГТУ).

Научные руководители:

доктор экономических наук,
профессор
Лялин Вадим Евгеньевич

доктор экономических наук,
профессор
Маликов Рустам Илькамович

Официальные оппоненты:

доктор экономических наук,
профессор
Рябцун Владимир Васильевич

кандидат экономических наук
Захаров Юрий Владимирович

Ведущая организация:

**ГОУ ВПО «Уфимский
государственный авиационный
технический университет» (г. Уфа)**

Защита состоится 23 ноября 2010 г. в 11-00 часов на заседании диссертационного совета ДМ 212.275.04 в ГОУ ВПО «Удмуртский государственный университет» по адресу: 426034, Удмуртская республика, г. Ижевск, ул. Университетская, д.1, корпус 4, ауд. 444.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке ГОУ ВПО «Удмуртский государственный университет», с авторефератом – на официальном сайте ГОУ ВПО «УдГУ»: <http://v4.udsu.ru/scince/abstract>.

Автореферат разослан 22 октября 2010 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета
кандидат экономических наук,
профессор



А.С. Баскин

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. Для экономики развитых стран характерно сочетание малых, средних и крупных предприятий. За последние 20 лет доля крупного бизнеса в масштабах мировой экономики выросла почти в 2 раза. С одной стороны, – его влияние на общество и бизнес-среду постоянно увеличивается, причем стабильность развития крупных компаний становится гарантом стабильности экономики в целом. С другой стороны, – эффективность функционирования крупной компании в современных условиях определяется ее конкурентными преимуществами, формирование которых зависит от наличия устойчивых, взаимовыгодных и современных форм партнерских взаимосвязей с малым и средним бизнесом. Именно крупные компании образуют то ядро современных национальных народнохозяйственных комплексов, вокруг которых выстраиваются сети малых предпринимательских структур. В эти сети вовлекается подавляющая часть малых фирм, которые взаимодействуют с крупным бизнесом в многообразных формах, включая субподрядные, франчайзинговые, венчурно-финансовые и лизинговые. Содержание всех этих форм – интеграция, переплетение функциональных областей крупных и малых хозяйствующих субъектов: производственных (субподряд), производственно-сбытовых (франчайзинг), инновационных (венчурное финансирование), производственно-финансовых (лизинг). Следовательно, сочетание крупного, среднего и малого предпринимательского бизнеса составляет механизм воспроизведения структуры бизнеса в экономике страны, а современные формы их взаимодействия придают этой структуре динамическую устойчивость и способность к развитию, являются одним из факторов роста инновационного потенциала российской экономики.

Последние десятилетия XX века характеризовались большим количеством слияний и присоединений. Однако, несмотря на то, что предпринимательский бизнес поставлен в условия необходимости консолидации ресурсов и возможностей, слияние и присоединение не всегда являются правильным решением, тем более что громоздкие структуры зачастую оказываются неэффективными. Все это подталкивает предпринимательские структуры к формированию стратегических альянсов – объединений нескольких независимых предприятий с целью организовать специфическое производство, научные разработки или реализовать предпринимательский проект, используя при этом знания, материалы и другие ресурсы друг друга. В результате формирования стратегического альянса, когда одна предпринимательская структура кооперируется со своим конкурентом или неконкурентом ради извлечения взаимной выгоды, образуются отношения «сотрудничество-соперничество», являющиеся интересным и неожиданным аспектом совместных предприятий и деловых союзов.

Непоследовательность и запаздывающий характер институциональных реформ, слабость российской государственной власти в 1990-е годы вкупе с отсутствием адекватной программы институционального проектирования российской предпринимательской среды привело к повсеместной практике проектирования и осуществления финансово-промышленными группами стратегий захвата государственной собственности и захват бизнеса с соответствующим законодательным

обеспечением. Всё это непосредственно привело к дестабилизации состояния предпринимательской среды России.

В этой связи особенный интерес вызывают научные задачи определения и решения комплекса проблем обоснования институционального формирования деловой среды отечественного предпринимательства с помощью сравнительного анализа последствий, а также издержек формирования институтов предпринимательской среды в российской промышленности.

Сегодня в России накоплен значительный практический опыт создания и функционирования стратегических альянсов в бизнесе, который требует своего изучения и осмысления. Однако до настоящего времени недостаточно разработанными и изученными остаются вопросы формирования и развития стратегических альянсов, особенно в областях среднего и малого бизнеса. Вышеизложенные обстоятельства обусловили выбор данной темы исследования.

Область исследования. Диссертационная работа выполнена в соответствии с требованиями Паспорта специальности ВАК 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» – Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность: п. 1.1.4. «Инструменты внутрифирменного и стратегического планирования на промышленных предприятиях, в отраслях и комплексах», п. 1.1.14. «Диверсификация вертикально- и горизонтально-интегрированных хозяйственных структур»; 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» – экономика предпринимательства: п. 8.13. «Стратегическое планирование и прогнозирование предпринимательской деятельности», п. 8.14. «Организация системы взаимодействия крупного и малого предпринимательства. Формирование и развитие предпринимательских сетей с учетом их экономической целесообразности».

Состояние изученности проблемы. На формирование положений диссертационного исследования оказали влияние работы по вопросам институционального развития современной экономики Т. Веблена, К. Гинса, П. Друкера, Дж. Коммонса, Р. Коуза, Л. Мизеса, У. Митчелла, Ф. Найта, Д. Норта, И. Тюнена, О. Уильямса, Ф. Хайека, И. Шумпетера, и российских исследователей В. Автономова, А. Асаула, А. Дегтярева, Т. Долгопятовой, Д. Львова, Р. Капелюшников, С. Кирдиной, Г. Клейнера, А. Олейника, В. Полтеровича, В. Радаева, В. Тамбовцева, В. Чичканова, А. Шаститко.

Вопросы формирования и функционирования стратегических альянсов в промышленности и предпринимательстве исследовались в трудах О.И. Боткина, А.В. Бусыгина, Б. Гаррета, П. Дюссожа, Л.И. Ильина, Р. Кантильона, Е.А. Карпухиной, Ф. Котлера, М.Г. Лапусты, А.М. Макарова, Ф. Найта, В.И. Некрасова, М. Питере, А.Н. Пыткина, О.А. Романова, Р.С. Ронстадта, А.И. Татаркина, Й. фон Тюнена, Р.Л. Уоллеса, Р. Хизрича, А. Шапиро, Й. Шумпетера.

Актуальность проблемы и недостаточная изученность отдельных ее практических и теоретических аспектов определили выбор темы диссертационной работы и решение рассматриваемого в ней перечня задач.

Целью работы является получение научно-обоснованных экономических решений, направленных на изучение и обобщение основ функционирования стратегических альянсов в промышленности и совершенствование методики их форми-

рования и развития в современных условиях российской экономики, а также на разработку модели эффективной институциональной организации производственно-предпринимательской среды, что будет способствовать развитию управления социально-экономической эволюцией предприятий альянсов, повышению производительности их труда и эффективности путей организации производства.

Для достижения поставленной цели требуется решить следующие **задачи**:

- проанализировать организационные основы формирования стратегических альянсов в промышленном предпринимательстве; выделить этапы становления стратегических альянсов;
- определить методику оценки институционального проектирования противодействия рейдерским захватам прав собственности на объекты бизнеса в пределах стратегического альянса в промышленности;
- разработать модель оценки скрытой экономической деятельности стратегических альянсов с учетом преодоления коррупционных административных барьеров;
- конкретизировать методические основы оценки конкурентоспособности стратегических альянсов в промышленности; уточнить методику оценки конкурентоспособности предпринимательских структур стратегических альянсов;
- определить систему индексов для мониторинга состояния деловой среды стратегических промышленных альянсов в регионах, которая основывается на интегральном индексе многофакторной оценки деятельности промышленных предприятий альянсов.

Объектом исследования является совокупность предпринимательских структур и образованных ими стратегических альянсов с крупной промышленностью.

Предметом исследования выступают вопросы формирования и эффективного функционирования стратегических альянсов в промышленности, как современной формы межфирменной кооперации и интеграции.

Теоретической и методологической основой диссертационного исследования послужили труды отечественных и зарубежных экономистов и специалистов в области промышленности и организации производства, экономико-математического моделирования, экономики предпринимательства, работы, посвященные вопросам управления экономическими системами, применения экономико-математических моделей и методов при выработке управленческих решений.

Основные методы исследования. Методологической и теоретической основой исследования являются: функциональный и системный анализ, ситуационный анализ, абстрактно-логический и монографический методы исследования, а также экономико-математические методы моделирования процессов, происходящих в промышленных альянсах.

Концептуальной парадигмой системного анализа взаимодействия субъектов промышленности с институтами и элементами предпринимательской среды принят тезис соответствия научной идеологии институционального проектирования современным требованиям учета пространственных и временных аспектов развития систем. Данное положение обеспечивает переосмысление укоренившихся стереотипов теорий макро- и микроэкономики, а также организацию на данной основе экономических отношений в предпринимательской промышленной среде.

Достоверность и обоснованность. Методы, применяемые в диссертаци-

онной работе, обуславливают необходимый уровень ее достоверности.

Обоснованность и достоверность полученных результатов обеспечивается современной методологией исследования и компьютерным моделированием. В работе широко использованы теории принятия решений, заинтересованности сторон, исследования операций, математической статистики, мониторингов, положения истории, теории и фактологии по изучаемой проблеме.

Главные факторы достоверности исследования основываются на использовании методологии структурного динамического и системного анализа. В ходе проведенного исследования применялись как специальные методы моделирования взаимоотношения экономических контрагентов, так и традиционные экономические методы исследований: анализ, синтез и абстракция.

Информационную базу исследования составили законодательные и нормативные акты федерального и регионального уровней, материалы территориальных органов Федеральной службы государственной статистики, сведения и отчетные материалы о деятельности ряда промышленных предприятий, материалы периодических изданий.

Научная новизна проведенного исследования заключается в следующем:

- обоснован алгоритм формирования и развития стратегических альянсов в промышленном предпринимательстве, включающий концептуально-аналитическую, организационную стадии, а также стадию функционирования, объединяющей семь последовательных этапов: анализ среды, определение концепции создания альянса, исследование партнеров, обоснование и уточнение концепции альянса, формирование альянса, функционирование альянса, выход из альянса (1.1.14, 8.14);

- разработана модель оценки необходимого противодействия рейдерскому захвату прав собственности на хозяйствующие субъекты малого и среднего бизнеса, основанная на предложенной в работе функции полезности получения исключительного права собственности рейдерской компанией над предприятием с учетом издержек спецификации права собственности (8.13);

- создана модель определения потенциальной теневой составляющей экономической деятельности входящих в стратегические альянсы субъектов малого, среднего бизнеса и крупной промышленности, основанная на обоснованной методике оценки увеличения объема продаж, вызванного необходимостью пополнения коррупционного фонда предприятия; данная модель позволяет уточнить совокупные оценки коррупционных выплат и реальный уровень теневого экономического потенциала предприятий стратегического альянса (1.1.14, 8.14);

- обоснована уточненная авторская методика определения показателя интегральной конкурентоспособности стратегических альянсов в промышленности, включающая в себя оценку двух составляющих: потенциальной конкурентоспособности, представляющей оценку свойств предпринимательской структуры, способных обеспечить победу в конкурентной борьбе (отражает потенциальные конкурентные преимущества), и реальной конкурентоспособности, представляющей обобщенную оценку конкурентоспособности товаров и услуг, предлагаемых на рынке предпринимательской структурой (отражает достигнутые и реализованные на рынке конкурентные преимущества) (1.1.4);

- определен интегральный индекс мониторинга производственной актив-

ности стратегических альянсов в промышленности, который в отличие от существующих базируется на взаимосвязанном учете индексов (ресурсной обеспеченности, прибыльности, реинвестирования, вложений, привлеченных средств компании); мониторинг производственной активности промышленных альянсов с использованием интегрального индекса предоставляет возможность проведения анализа уровня деловой среды в реальных условиях регионального окружения, а также для ранжирования и рейтинговых сопоставлений хозяйствующих субъектов по их инвестиционному потенциалу на отраслевом и региональном сегментах рынка (1.1.14).

Практическая значимость работы заключается в комплексном исследовании опыта создания и результатов деятельности стратегических альянсов в промышленности, действующих на отдельных рынках национальной экономики.

Практическая ценность работы также заключается в возможности прикладного использования ее положений и выводов при осуществлении мониторинга состояния производственной активности инфраструктуры бизнеса и крупной промышленности в регионах на основе предложенной системы индексов производственной активности стратегических альянсов. Результаты исследования также могут быть использованы при формировании практических рекомендаций по уменьшению коррупционной составляющей в бизнесе, преодолению и ликвидации административных барьеров в развитии делового сотрудничества малого, среднего и крупного бизнеса.

Содержащиеся в диссертации теоретические выводы, разработанные методы и предложенные практические рекомендации могут быть использованы хозяйствующими субъектами в промышленности, региональными и муниципальными органами при проектировании и осуществлении программ формирования стратегических альянсов малых, средних и крупных предприятий. Отдельные практические и теоретические разработки диссертационной работы целесообразно использовать в преподавании курсов «Экономика промышленности», «Организация производства», «Экономика предпринимательства», «Стратегический менеджмент» студентам экономических факультетов.

Апробация результатов исследования. Основные положения и результаты диссертации докладывались и обсуждались на: Всероссийской научно-практической конференции «Новая экономическая стратегия промышленного развития региона» (Ижевск, 2007), 35-й международной конференции «Информационные технологии в науке, образовании, телекоммуникации и бизнесе» (Украина, Крым, Ялта-Гурзуф, 2008), Международной студенческой научной конференции НИРС ФЭУ-2008 «Экономика и менеджмент XXI век: современные методы, формы, технологии» (Белоруссия, Гродно, 2008), V Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления экономикой региона» (Санкт-Петербург, 2008), Международной научно-практической конференции «Социально-экономическая и финансовая политика России в процессе перехода на инновационный путь развития» (Москва, 2008), II Всероссийской научно-практической конференции «Инноватизация в России: успехи, проблемы и перспективы» (Пенза, 2009), XV международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономи-

ческих наук» (Новосибирск, 2010).

Публикации. По теме диссертации опубликовано 10 работ общим объемом 4,1 п.л., в том числе одна в рецензируемых научных изданиях, выпускаемых в РФ и рекомендуемых ВАКом для публикации основных результатов диссертаций.

Структура диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав и заключения. Основное содержание работы изложено на 162 страницах. В работе содержится 16 таблиц и 31 рисунок. Список использованной литературы включает 124 источников.

СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Введение содержит обоснование актуальности темы, формулировку цели и задач исследования, основные положения, выносимые на защиту, и определяет содержание и методы выполнения работы.

В первой главе – «Теоретические основы создания стратегических альянсов малых, средних и крупных предприятий промышленности» рассмотрены сущность, классификация и экономические предпосылки создания стратегических альянсов в промышленности, особенности формирования и функционирования стратегических альянсов крупного и малого бизнеса на основе франчайзинга, а также разработка антирейдерских стратегий по противодействию захвату прав собственности на объекты промышленности.

Вторая глава – «Институциональные аспекты устранения административных барьеров в развитии стратегических альянсов в промышленности» содержит анализ принципов и количественные оценки административных барьеров, а также моделирование теневой экономической деятельности предприятий альянсов в промышленности с учетом коррупционной составляющей административных барьеров.

В третьей главе – «Стратегический менеджмент на предприятиях промышленных альянсов с учетом мониторинга конкурентоспособности и производственной активности» рассмотрены обоснованная авторская методика оценки интегральной конкурентоспособности стратегических альянсов в промышленности, а также разработанная технология мониторинга состояния производственной активности стратегических альянсов в промышленности.

В заключении подводятся итоги исследования.

ОСНОВНЫЕ НАУЧНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ ДИССЕРТАЦИОННОЙ РАБОТЫ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

1. Обоснован алгоритм формирования и развития стратегических альянсов в промышленности.

Для эффективного функционирования и развития стратегических альянсов (СА) в промышленности необходимо всесторонне исследовать их организационные основы. В работе предложен следующий алгоритм формирования и развития СА (рис. 1). Можно выделить три основных стадии формирования альянса, каждая стадия включает определенную последовательность этапов становления альянсов:

I. Концептуально-аналитическая стадия: анализ среды; определение концепции создания альянса.

II. Организационная стадия: исследование партнеров; обоснование и уточнение концепции альянса; формирование альянса.

III. Стадия функционирования СА: функционирование альянса; выход из альянса.

Анализ среды. На первом этапе формирования совместного предприятия нужно провести анализ среды организации, заключающийся в определении особо значимых элементов внутренней и внешней среды. Анализ внутренней и внешней среды предполагает всестороннее исследование текущей ситуации и возможностей предприятия. Ключевым моментом здесь будет анализ рынка – идентификация аудитории целевых потребителей, их запросы и предпочтения, какие товары и услуги будут им предлагаться. Также необходимо провести анализ конкурентной среды, выявить потенциальных конкурентов на данном рынке и их возможности.

Идентификация потребителей, товаров и услуг, конкурентов, максимально повысит эффективность работы, так как даст важную информацию о возможностях и перспективах предприятия, от чего можно отталкиваться в построении дальнейших планов и стратегии развития (рис. 2).

Определение концепции создания альянса. На данном этапе формируется идея создания альянса: цель, задачи, возможности для действия на рынке, потенциальные партнеры. Ситуация на рынке потребует от компании новых навыков и умений, которые эффективнее и быстрее можно приобрести с помощью совместного предприятия.

Распознав новые возможности, необходимо максимально ясно оговорить и уточнить чего предприятие стремится достичь и что необходимо для этого, какие функции может обеспечить компания, и какие функции необходимы от партнеров.

Каждый потенциальный член альянса предельно четко должен понимать цель совместного предприятия (охват его деятельности, основной акцент и ценности), цели и задачи могут быть выражены в цифровых показателях (например, увеличение доли рынка на 15 % и рост прибыли на 25 %)

или формулироваться и в терминах качества (например, улучшение обслужива-

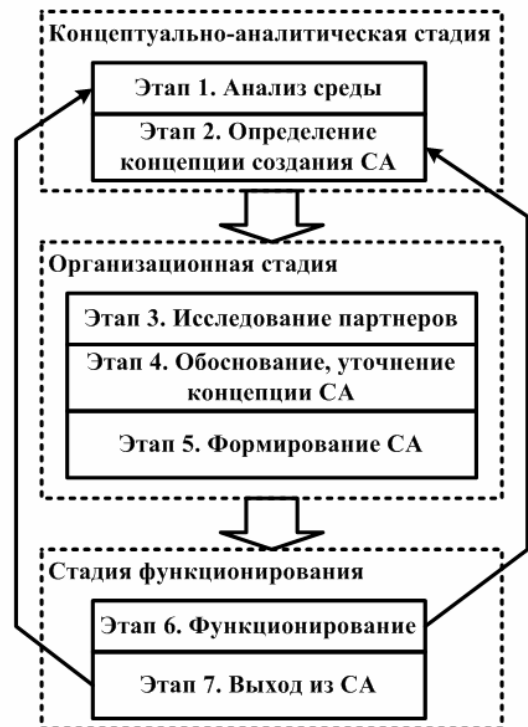


Рис. 1. Этапы формирования и функционирования СА

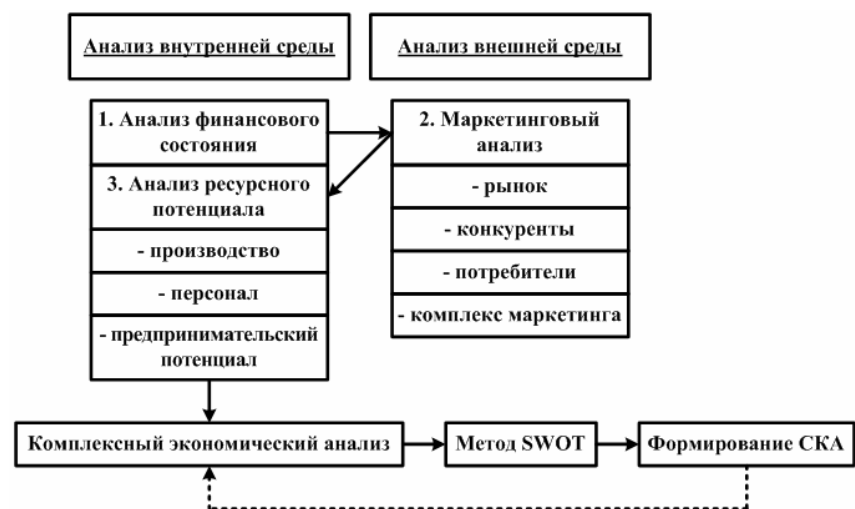


Рис. 2. Этапы анализа среды

ния клиентов или повышение качества существующих товаров и услуг).

Формирование стратегической концепции альянса (СКА) дает теоретическое обоснование и практические рекомендации по разработке новых форм и методов организации хозяйственной деятельности предприятий и служит базой для определения миссии и целей. При вступлении компаний в альянс необходимо обозначить три решающих компонента стратегической концепции альянса, которые станут фундаментом отношений (рис. 3).

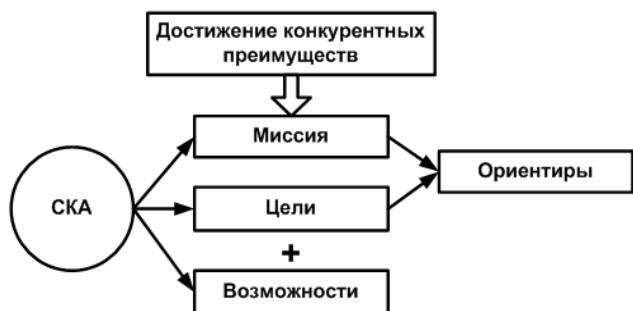


Рис. 3. Элементы стратегической концепции альянса

Всю совокупность ориентиров деятельности альянса можно разделить на два основных типа: миссия – это главная цель, для которой СА существует, в рамках планового периода миссия должна быть выполнена; цели – более общие ориентиры деятельности альянса, достижение этих ориентиров подразумевается либо в полном объеме, либо в большей части.

Возможности представляют собой наличие ресурсов у партнеров: сырьевых, финансовых, маркетинговых – целевых покупателей, типов товаров и услуг, которые альянс намерен им предложить. Тщательный анализ внешней и внутренней среды бизнеса дает необходимую информацию с целью определения возможностей и выяснения преимуществ СА.

Исследование партнеров. После формирования идеи создания альянса необходимо всестороннее исследовать и проанализировать возможности предприятия и возможности потенциальных партнеров, наметить потенциальных партнеров, которые помогут составить лучшую команду, способную использовать все возможности, открывающиеся на рынке.

Успех альянса зависит от выбора партнера. Поэтому необходимо провести тщательную оценку партнеров. Цель оценки – убедиться в том, что организация способна удовлетворить критериям СКА. Первый этап – типизация предприятий по личностному компоненту, далее по размеру и стратегиям, последний этап – комплексный экономический анализ деятельности партнеров (рис. 4).

При выборе потенциального партнера вначале его необходимо оценивать как «самостоятельную единицу», а затем уже как участника потенциальных «взаимоотношений». При этом важно обратить внимание не только на финансово-экономические показатели, и на то, что эффективность бизнеса во многом определяется личностным компонентом.

Обоснование и уточнение концепции альянса. На данном этапе необходимо сделать выбор в построении отношений с партнером. Выбрав партнеров для совместной деятельности, необходимо уточнить возможности, цели и задачи альянса и определить функции каждого его члена.

Формирование альянса. Альянс может быть сформирован в различной организационной форме. Особенно важно установить границы во взаимоотношениях, то есть партнеры должны договориться о процессе разрешения конфликтов, которые неизбежно возникают в процессе любого партнерства. Все партнеры до начала вы-

полнения проекта должны предельно четко договориться о его плане, сроках, количественных параметрах оценки выполнения работы и финансовых обязательствах.

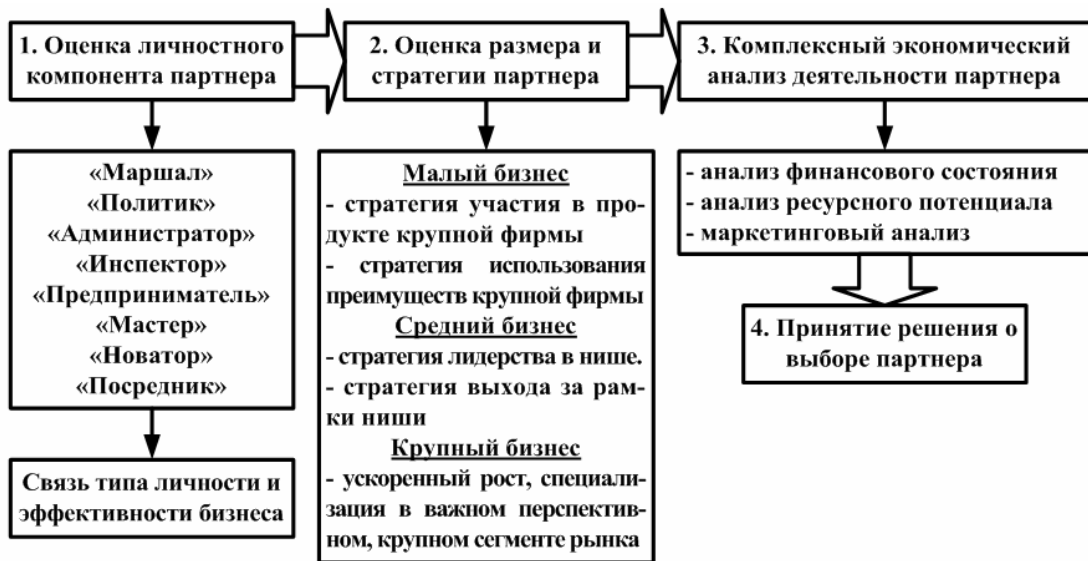


Рис. 4. Этапы оценки и выбора партнеров

На стадии формирования альянса необходимо учесть четыре аспекта: установление границ отношений, определение рамок начального проекта, сохранение независимости, сохранение отношений (рис. 5).

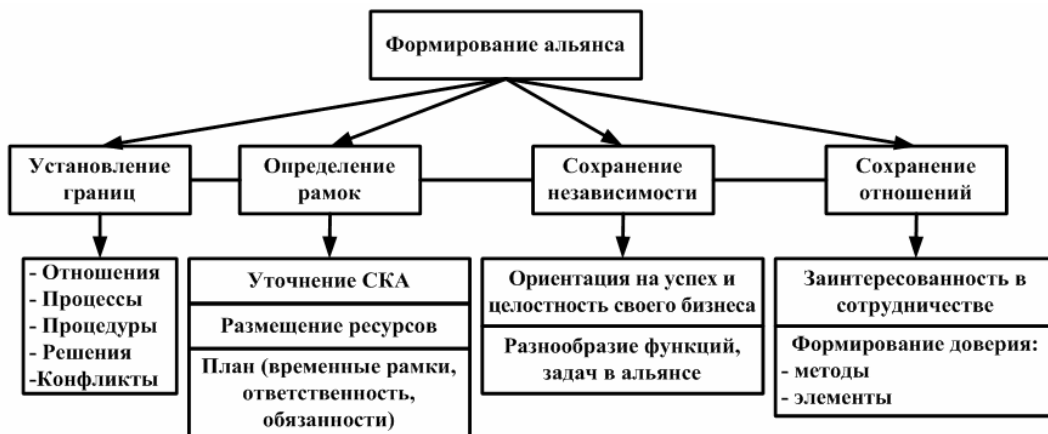


Рис. 5. Факторы формирования альянса

Установление границ деловых отношений включает в себя различные области, обычно составляющие каркас зарождающихся деловых отношений. Руководство компаний должно четко понимать, что необходимо получить от сделки, сохраняя при этом целостность своих организаций.

Функционирование альянса. Для эффективного функционирования альянса, прежде всего, необходимо установление доверия. Компании, стремящиеся к формированию альянса, могут решить множество задач, но до тех пор, пока сотрудники организаций не будут испытывать взаимного доверия и уважения, им не удастся создать настоящих ценностей.

Важно учесть, что партнеры должны быть в определенной степени независимы друг от друга. Для этого с самого начала необходимо договориться о том, какие активы участвуют в альянсе, а какие – нет. Важно создать механизмы, гарантирующие обеспечение взаимных обязательств.

Выход из альянса. Существует много вариантов выхода из альянса. Чтобы не возникло непонимания, когда партнерство подойдет к своему концу, их нужно оговорить с самого начала. При этом на разработку рабочей стратегии выхода следует обращать значительное внимание, так как это определяет стратегию дальнейшего развития предприятия. Важно сохранить хорошие отношения с партнерами, это положительно скажется на формировании деловой репутации, повысит успех компании, и сохранит возможности дальнейшего партнерства. Возможны следующие стратегии выхода из стратегического альянса: слияние, окончание срока договора, продажа или покупка активов, консолидация бизнеса, банкротство, захват и поглощение.

2. Разработаны антирейдерские стратегии по противодействию захвату прав собственности на объекты промышленности.

Становление в экономике России реального права собственности стимулирует рост спроса на его юридическое оформление и защиту со стороны государственных и общественных институтов.

Одной из характерных тенденций на российском рынке корпоративных слияний и поглощений стало широкое распространение практики рейдерства. Функция рейдера заключается в создании намеченному к недружественному захвату предприятию максимального количества проблем, его финансового обескровливания, с целью последующего приобретения у собственников и менеджмента этого предприятия за бесценок с тем, чтобы с максимально возможной прибылью (как правило, от 500%) продать предприятие или его имущество третьим сторонам.

Рейдеры являются специалистами по захвату оперативного управления и (или) собственности предприятия посредством намеренно возбужденного бизнес-конфликта. Соответственно рейдерство заключается в процедуре вывода активов законных собственников из их владения. В последние годы такие структуры стремятся юридически получить законные основания: проходят регистрацию в качестве инвестиционных компаний, консалтинговых агентств и подобных организаций.

Организация враждебных поглощений становится некоторой особой специфической услугой. Поэтому в условиях российской бизнес-действительности понятие рейдерства включает в себя неформальные отношения бизнеса и криминала, захваты или недружественные поглощения.

Использование нелегальных методов (скупки акций, намеренного банкротства, реструктуризации, корпоративных шантажей и дискредитации, силовых захватов) для поглощения не столь затратно по сравнению с действиями в рамках закона.

Для улучшения сложившейся ситуации с рейдерством в России следует:

- обеспечить регистрирующим органам право проводить проверку достоверности предоставленных для регистрации документов (таким образом, чтобы не способствовать увеличению взяточности данных процедур);
- увеличить сроки регистрации юридических лиц с 5 до 25 суток с целью улучшения процедур проверки регистрирующейся организации;
- вводить в общее собрание предприятия нотариуса, как компетентного свидетеля;
- ввести обязательное нотариальное заверение протоколов собраний юридических лиц.

Предложенная в работе ожидаемая функция полезности получения исключительного права собственности в рамках проектирования институциональных страте-

гий рейдерской компании по обеспечению контроля над объектами промышленности с учетом перечня затрат и издержек спецификации может быть представлена в виде:

$$ОЧД_i^k = BK_i^k \cdot (PЦ_i + ДВ_i - НЦ_i - РН_i^k - РЛ_i^k - РИ_i^k - PЗ_i^k) - ВНК_i^k \cdot (НЦ_i + РН_i^k + РЛ_i^k + РИ_i^k + PЗ_i^k), \quad (1)$$

где $ОЧД_i^k$ – чистый доход, который ожидается после получения полного контроля над i -им объектом промышленности k -м институциональным инвестором; BK_i^k – вероятность установления контроля над i -м объектом промышленности k -м институциональным инвестором; $PЦ_i$ – рыночная цена i -го объекта промышленности с точки зрения защищенных специфицированных прав собственности (в качестве рыночной цены можно принять показатель рыночной капитализации); $ДВ_i$ – выплаты дивидендов, приходящиеся на контрольный пакет акций i -го объекта промышленности; $НЦ_i$ – начальная цена i -го объекта промышленности, определенная продавцом; $РН_i^k$ – расходы на разработку нормативно-законодательных актов, ориентированных на захват i -го объекта промышленности k -м институциональным инвестором; $РЛ_i^k$ – расходы, необходимые для лоббистской деятельности и поддержки действий властей способствующих получению прав на i -й объект промышленности k -м институциональным инвестором; $РИ_i^k$ – расходы, необходимые для создания и поддержания положительного восприятия k -го институционального инвестора в обществе с помощью СМИ и пиар-кампаний; $PЗ_i^k$ – расходы, необходимые для защиты в судебных органах полученных прав k -го институционального инвестора над i -м промышленным объектом; $ВНК_i^k$ – вероятность неполучения контроля над i -м объектом промышленности k -м институциональным инвестором.

Вероятность получения контроля над i -м объектом промышленности k -м институциональным инвестором зависит от расходов $РН_i^k$, $РЛ_i^k$, $РИ_i^k$, $PЗ_i^k$ на принятие и поддержание выгодных решений законодательных и судебных инстанций.

После некоторых преобразований получена функция полезности:

$$ОЧД_i^k = BK_i^k \cdot (PЦ_i + ДВ_i) - (НЦ_i + РН_i^k + РЛ_i^k + РИ_i^k + PЗ_i^k). \quad (2)$$

Институциональный инвестор ожидает выгоду $ВО_i = (PЦ_i + ДВ_i)$, сопряженную с издержками на активы объекта в процессе установления прав собственности на промышленное предприятие $(НЦ_i + РН_i^k + РЛ_i^k + РИ_i^k + PЗ_i^k)$.

При достижении условия действительной конкуренции за получение активов объекта промышленности и полезности функции $ОЧД_i^k$, равной нулю, пороговую стоимость актива можно представить в виде:

$$ВО_i = (НЦ_i + РН_i^k + РЛ_i^k + РИ_i^k + PЗ_i^k) / BK_i^k. \quad (3)$$

Следовательно, затраты на получение исключительного права на предприятие равны ожидаемым выгодам, а (3) определяет пороговую стоимость актива $ВО_i$ как функцию от расходов на установление исключительного права собственности $(НЦ_i + РН_i^k + РЛ_i^k + РИ_i^k + PЗ_i^k)$ и особенностей на институцио-

нальном рынке, которые определяют уровень вероятности установления контроля над промышленным предприятием k -м институциональным инвестором.

С введением параметров p (превышение рыночной цены актива над начальной ценой продавца – $h = PЦ_i / НЦ_i$) и s (отношение затрат на лоббирование к начальной цене актива, установленной продавцом – $s = (PH_i^k + PL_i^k + PI_i^k + PZ_i^k) / НЦ_i$), вероятность установления контроля k -м институциональным инвестором над i -м объектом промышленности определяется как: $BK_i^k = (1 + s) / h$. Соответствующие кривые значений коэффициента p в зависимости от различных комбинаций параметров s и BK_i^k представлены на рис. 6.

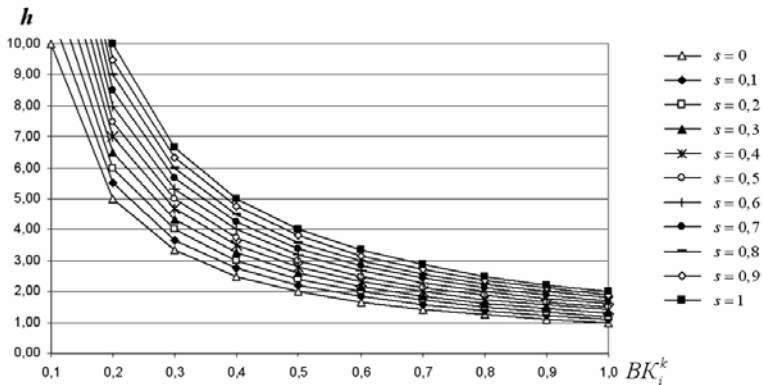


Рис. 6. Кривые значений коэффициента h превышения рыночной стоимости над ценой продавца

наиболее производительного и рационального использования данного актива.

3. Осуществлено моделирование теневой экономической деятельности предприятий альянсов в промышленности с учетом коррупционной составляющей административных барьеров.

В период активного преобразования экономики России к рыночной модели характерные для государственных структур экономического регулирования неэффективность и низкая результативность порождают немало особенных трудностей в формировании малого и среднего бизнеса, которые обычно классифицируют как «административные барьеры» (АБ).

В работе предложено определение понятия «административные барьеры»: АБ – препятствия для организаторов бизнеса, возникающие при организации и осуществлении предпринимательской деятельности, представляющие собой дополнительные бюрократические процедуры и правила. Эти процедуры и правила предусматривают возмездный характер их преодоления и являются результатами введения нормативных актов органами федерального, регионального и муниципального управления.

С позиций институционального подхода, АБ представляют собой институты особого вида, вводимые нормативными актами и законодательными решениями уполномоченных государственных органов, и обладают всеми присущими им атрибутами в соответствии с их определением как институтов.

В работе предложена модель формирования института административного барьера. Процесс создания АБ как институционального объекта заключается в выраженном лоббировании разработки и принятия соответствующих нормативно-законодательных актов. Таким образом, взаимно аффилированные отдельные рентоориентированные

Проведенный анализ показал, что чем больше расходы на получение исключительного права собственности, тем ценнее реальный актив должен быть в данное время, чтобы за этот актив в борьбу включились именно те хозяйствующие агенты, заинтересованность которых проявляется не в целях перераспределения, а в целях

государственные чиновники и заинтересованные компании в своей массе вовлечены в «барьерный бизнес». Тогда чистый дисконтированный доход (ЧДД) инвестиций (т.е. расходов на создание i -го института АБ) для объекта, создающего свой «барьерный бизнес» посредством лоббирования законопроектов и (или) нормативных актов по формированию нового АБ, можно представить следующим образом:

$$\text{ЧДД}^i = \sum_{t=1}^n (ОП_t^i - ТЗ_t^i) \cdot (1 + СД)^{-t} - \sum_{t=1}^n ПР_t^i \cdot (1 + СД)^{-t},$$

где $ОП_t^i$ – экономическая оценка прибыли от внедрения и функционирования АБ для аффилированного лица, ориентированных на спецификацию и защиту прав лица как уполномоченного распорядителя АБ; $ТЗ_t^i$ – текущие затраты, связанные с функционированием, сопровождением и поддержанием i -го института АБ; $ПР_t^i$ – первичные расходы, связанные с разработкой и внедрением i -го института АБ; $СД$ – ставка дисконтирования.

Для компании, уполномоченной на распоряжение рентой от некоторого АБ, институциональный проект обоснования и внедрения нового АБ является эффективным, если обеспечиваются положительное значение $\text{ЧДД}^i > 0$ и долговременное извлечение статусной ренты. Таким образом, величина $(-\text{ЧДД}^i)$ отражает оценку потерь общества от появления данного АБ.

Коррупционное взаимодействие предпринимателей и отдельных ренто-ориентированных чиновников составляет значимую часть в сфере скрытой теневой экономической деятельности. Причиной тому является то, что деловая коррупция, являясь суррогатным «теневым институтом» урегулирования деловых интересов с бюрократией, заполняет сформированный институциональный «вакуум»: позволяет предпринимателям успешно преодолевать многочисленные АБ, выстроенные властными институтами на различных уровнях. Отсутствие у предпринимателей возможности удобно и в короткие сроки реализовать свои обязательства, а также несоразмерность штрафов, приводящая к уклонению от их уплаты посредством взяток, способствуют неуклонному развитию коррупции.

Можно констатировать не только сохранение, но и дальнейшее увеличение и без того высокого уровня коррупционных расходов в затратах предпринимателей при условии высокой взяткоемкости оказываемых чиновниками услуг в процессе проведения регистрации, лицензирования, согласований и при осуществлении контрольной деятельности. Данная ситуация объективно свидетельствует о существовании у руководства предприятий специфических коррупционных фондов, которые необходимы для осуществления коррупционных выплат в сформированной сфере взаимодействия бизнеса и коррумпированного чиновничества.

Представляется логичным, что подобные коррупционные фонды могут формироваться за счет документально неучтенных (скрытых от налоговых органов) денежных поступлений. Эти денежные поступления образуются при следующих условиях: - вариант первый – в результате производства сверхнормативного объема неучитываемой продукции при нормативной структуре условно-переменных и накладных издержек; - вариант второй – в результате искусственного завышения условно-переменных расходов с целью сокращения налогооблагаемой прибыли.

В диссертации предложена модель оценки влияния доли коррупционных

издержек на цену продукта. Пусть деятельность промышленного предприятия при учете скрывааемых доходов, идущих на накопления для коррупционных выплат, сохраняется на уровне безубыточности. Показатель увеличения объема продаж, учитывая необходимость пополнения коррупционного фонда и значение начального критического объема продаж можно выразить в виде:

$$\varphi = (Q_H + \Delta Q_K) / Q_H, \quad (4)$$

где Q_H – первоначальный безубыточный объем продаж предприятия; ΔQ_K – увеличение объема выпускаемой продукции, необходимое для компенсации коррупционных издержек. Иначе говоря, ΔQ_K – это скрывааемый объем «теневого» производства.

Показатель увеличения накладных расходов предприятия при учете сумм, необходимых для пополнения коррупционного фонда будет выглядеть следующим образом:

$$\tau = (C_H + \Delta C_K) / C_H, \quad (5)$$

где C_H – величина накладных издержек, соответствующая первоначальному уровню критического объема продаж Q_H ; ΔC_K – увеличение накладных коррупционных расходов, обеспеченных дополнительным увеличением ΔQ_K .

Показатель прироста удельных переменных расходов с учетом пополнения коррупционного фонда можно представить в виде:

$$\nu = (VC_H + \Delta VC_K) / VC_H, \quad (6)$$

где VC_H – первоначальная величина удельных условно-переменных расходов в цене продукции; ΔVC_K – увеличение условно-переменных расходов для вывода превышающей части из-под налогообложения, необходимое для пополнения коррупционного фонда.

φ

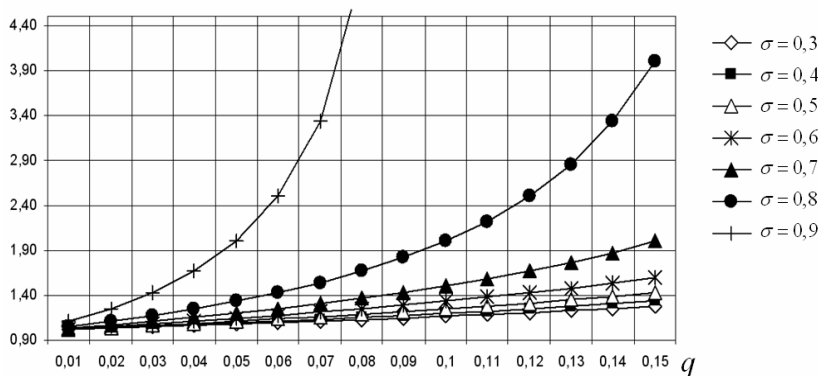


Рис. 7. Кривые значений параметра прироста критического объема продаж φ , вызванного коррупционным влиянием

ванной цены P будет выглядеть:

$$q = (\varphi - 1)(1 - \sigma) / \varphi. \quad (7)$$

Прогнозируемую величину изменения критического объема продаж для компенсации дополнительных коррупционных расходов можно выразить формулой:

$$\varphi = (\sigma - 1) / (q + \sigma - 1). \quad (8)$$

Определить необходимую величину прироста критического объема про-

Тогда удельная часть условно-переменных расходов в цене продукции:

$\sigma = VC_H / P$, где P – цена.

Для первого варианта функция изменения доли коррупционных расходов q при условии прибавочного производства неучитываемой продукции и нескорректированной

даж φ для каждого уровня удельно-переменных расходов σ можно с помощью построения кривых функции φ на основе параметра доли коррупционных затрат q в цене продукции (рис. 7).

Для второго варианта с введением показателя ν увеличения условно-переменных расходов, необходимых на компенсирование коррупционных расходов, представляется возможным оценить долю коррупционных расходов q (рис. 8):

$$q = (\tau - 1)(1 - \sigma\nu) / \tau, \quad (9)$$

где τ – заданный порог роста коррупционных накладных расходов.

Удельная часть условно-переменных расходов в цене продукции (рис. 9) в таком случае имеет вид:

$$\sigma = (\tau(q - 1) + 1) / (\nu(1 - \tau)), \quad (10)$$

а показатель прироста удельных переменных расходов с учетом пополнения коррупционного фонда (рис. 10) можно представить в виде:

$$\nu = (\tau(q - 1) + 1) / (\sigma(1 - \tau)). \quad (11)$$

Определение параметров σ , φ , τ , ν по характеристикам функционирования промышленных предприятий в процессе производимого анализа позволит осуществить реальную оценку коррупционных выплат и долю теневой экономической деятельности предприятий.

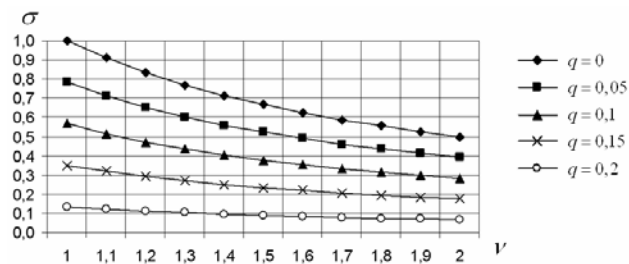


Рис. 9. Кривые значений удельной доли условно-переменных расходов в цене продукции σ ($\tau = 1,3$)

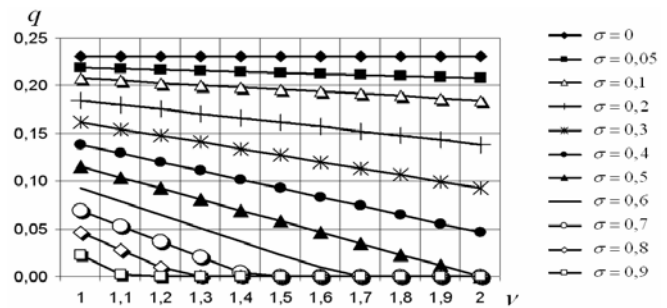


Рис. 8. Кривые значений доли коррупционных расходов в цене продукции q ($\tau = 1,3$)

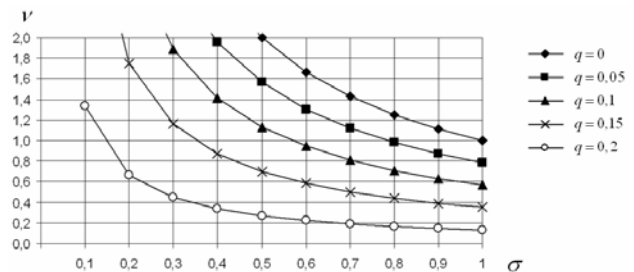


Рис. 10. Кривые параметра увеличения условно-переменных расходов ν , вызванного коррупционным влиянием ($\tau = 1,3$)

Разработанная методика определения теневой составляющей экономической деятельности промышленных предприятий может применяться для создания экспертных систем оценки объемов скрываемой теневой активности в процессе производственной деятельности субъектов бизнеса, входящих в формирующиеся стратегические альянсы.

4. Обоснована уточненная методика определения показателя интегральной конкурентоспособности стратегических альянсов в промышленности.

Конкурентоспособность – это многогранное понятие, синтезирующее в себе все аспекты функционирования и развития объекта управления. Анализируя наиболее типичные подходы к определению понятия конкурентоспособности, можно сделать следующие выводы: - рассмотренные определения не учитывают особый характер предпринимательской структуры как инновационной

организации; - большинство авторов определяют конкурентоспособность предприятия через конкурентоспособность его продукции, то есть, как способность производить конкурентоспособную продукцию.

Исходя из особенностей предпринимательства как особого экономического поведения в работе предложено следующее определение. Конкурентоспособность предпринимательской структуры – это совокупность специфических свойств предпринимательской структуры, отражающих ее конкурентные преимущества в борьбе за выживание в экономической среде посредством поиска и реализации наилучших по сравнению с конкурентами вариантов удовлетворения разнообразных потребностей конечных потребителей.

В предложенном в работе определении конкурентоспособности предпринимательских структур можно выделить три составляющих части. Во-первых, конкурентоспособность – это совокупность свойств предпринимательской структуры. Это означает, что конкурентоспособность характеризует, прежде всего, саму организацию, составляющие ее элементы: предпринимательский менеджмент, персонал или рабочую силу, производственные технологии, производственные фонды, методы организации производства и бизнес-процессов и т.д. Во-вторых, конкурентоспособность отражает сравнительные преимущества предпринимательской структуры в борьбе за выживание в экономической среде. Поэтому необходимо, чтобы показатель конкурентоспособности предпринимательских структур носил сравнительный характер. В-третьих, конкурентная борьба предпринимательских структур осуществляется посредством поиска и реализации наилучших по сравнению с конкурентами вариантов удовлетворения разнообразных потребностей конечных потребителей, то есть, в конечном счете – через конкуренцию производимых ими товаров.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что конкурентоспособность предпринимательских структур можно охарактеризовать двумя способами: 1) с помощью оценки свойств предпринимательской структуры, способных обеспечить победу в конкурентной борьбе (факторов конкурентного преимущества); 2) через оценку конкурентоспособности производимой ею продукции.

Первый подход будет отражать потенциальную (стратегическую) конкурентоспособность предпринимательской структуры. Данный вид конкурентоспособности предпринимательских структур можно повысить с помощью первой группы методов добросовестной конкуренции. Второй подход отражает результативную конкурентоспособность предпринимательской структуры, представляющую оценку совокупной конкурентоспособности производимой продукции.

Исходя из результатов проведенного в диссертации анализа методических подходов к определению конкурентоспособности организаций, в работе предложена следующая методика определения конкурентоспособности предпринимательских структур. Исходным показателем, с точки зрения анализа конкурентоспособности предпринимательских структур и проектирования мероприятий по ее повышению, является потенциальная конкурентоспособность, представляющая собой оценку свойств предпринимательской структуры, способных обеспечить победу в конкурентной борьбе. Потенциальная конкурентоспособность определяет возможность достижения реальной конкурентоспособности. Реальная конкурентоспособность представляет собой оценку конкурентоспособности предпри-

нимательской структуры через конкурентоспособность производимых ей товаров.

Таблица 1

Параметры оценки потенциальной конкурентоспособности предпринимательских структур

Параметры оценки потенциальной конкурентоспособности предпринимательских структур	Критерии оценки параметров потенциальной конкурентоспособности предпринимательских структур
1. Управленческо-организационная составляющая конкурентоспособности	
1.1. Миссия и сплоченность организации	Способность миссии содержать оригинальную идею, позволяющую сплотить организацию и повысить ее конкурентоспособность
1.2. Конкурентоспособность управленческой, организационной и производственной структуры	Управляемость объекта, экономичность структур, скорость принятия решений, скорость разработки новых товаров, скорость перестройки и переналадки производства
1.3. Уровень организации производственных и трудовых процессов	Уровень применения современных методов организации производства и труда (бережливое производство, шесть сигм, нот и др.)
1.4. Конкурентоспособность системы управления качеством	Полнота учета и контроля показателей качества продукции
2. Технологическая составляющая конкурентоспособности	
2.1. Конкурентоспособность технологий	Уникальность технологий, их качество и уровень, возможности производства товаров с востребованными на рынке свойствами
2.2. Научно-технический потенциал	Возможность разрабатывать новые технологии и товары
2.3. Конкурентоспособность оборудования	Энергоемкость, технологичность, производительность, износ моральный и физический производственных фондов
3. Маркетинговая составляющая конкурентоспособности	
3.1. Конкурентоспособность товарной политики	Конкурентоспособность ассортимента, сервиса, брендов и т.д.
3.2. Конкурентоспособность ценовой политики	Конкурентоспособность цен, системы скидок, условий поставки товара и его оплаты и др.
3.3. Конкурентоспособность политики распределения	Наличие доступа к каналам сбыта, оптимизация логистики, оптимальное размещение производительных сил и др.
3.4. Конкурентоспособность коммуникативной политики	Эффективность системы стимулирования сбыта, рекламы
4. Кадровая составляющая конкурентоспособности	
4.1. Конкурентоспособность управленческого персонала	Уровень образования, опыта, квалификации управленческих кадров, их способность эффективно управлять, потребность к вознаграждению
4.2. Конкурентоспособность интеллектуального персонала	Уровень образования, опыта, квалификации, научно-исследовательского и творческого мышления интеллектуальных кадров
4.3. Конкурентоспособность рабочего персонала	Уровень образования, опыта, квалификации рабочего персонала, производительность труда, обучаемость, мобильность
5. Предпринимательская составляющая конкурентоспособности	
5.1. Лидерские способности предпринимателя-руководителя	Способность предпринимателя-руководителя повести организацию к победе в конкурентной борьбе
5.2. Организаторские способности предпринимателя-руководителя	Способность организовать сложные системы и процессы, распределить обязанности, установить взаимосвязи между частями системы
5.3. Креативность предпринимателя-руководителя	Способность к творческому мышлению и выработке новых идей
5.4. Аналитические способности предпринимателя-руководителя	Способность видеть закономерности развития процессов, делать выводы, находить зависимости
5.5. Профессиональная подготовка в области управления и производства предпринимателя-руководителя	Уровень знаний в области управления и производства

Интегральная конкурентоспособность является показателем комплексной итоговой оценки конкурентоспособности предпринимательской структуры и предлагаемых ею на рынке товаров (субъекта и средства конкурентной борьбы). Интегральная конкурентоспособность, определенная в работе, определяется по формуле:

$$K_{\text{инт.}} = K_{\text{потен.}} \cdot k_{\text{потен.}} + K_{\text{реал.}} \cdot k_{\text{реал.}} \quad (12)$$

где $K_{\text{инт.}}$ – показатель интегральной конкурентоспособности, изменяется от 0 до 1; $K_{\text{потен.}}$ – показатель потенциальной конкурентоспособности, изменяется от 0 до 1; $K_{\text{реал.}}$ – показатель реальной конкурентоспособности, изменяется от 0 до 1; $k_{\text{потен.}}$ – коэффициент участия показателя потенциальной конкурентоспособности в оценке интегральной конкурентоспособности, изменяется от 0 до 1; $k_{\text{реал.}}$ – коэффициент участия показателя реальной конкурентоспособности в оценке интегральной конкурентоспособности, изменяется от 0 до 1.

Зависимость коэффициентов участия показателей потенциальной и реальной конкурентоспособности определяется следующим образом: $k_{\text{потен.}} + k_{\text{реал.}} = 1$.

Их значение выбирается экспертно исходя из особенностей рыночной конкуренции.

Потенциальную конкурентоспособность предпринимательской структуры необходимо определять следующим образом:

$$K_{\text{потен.}} = \sum_{j=1}^J \left(g_j \times \sum_{i=1}^I O_{ij} \times p_i \right), \quad (13)$$

где i – порядковый номер параметра потенциальной конкурентоспособности предпринимательской структуры в данной группе; O_{ij} – значение оценки i -го параметра потенциальной конкурентоспособности предпринимательской структуры в группе потенциальной конкурентоспособности предпринимательской структуры параметров j ; p_i – коэффициент участия i -го параметра в оценке по группе; I – совокупность параметров оценки в группе; g_j – коэффициент участия в общей оценке потенциальной конкурентоспособности j -й группы параметров; J – совокупность групп параметров оценки потенциальной конкурентоспособности предпринимательской структуры.

В табл. 1 представлена предлагаемая в работе совокупность параметров оценки потенциальной конкурентоспособности предпринимательской структуры.

Реальную конкурентоспособность предпринимательской структуры следует рассчитывать следующим образом:

$$K_{\text{реал.}} = \sum_{t=1}^T \sum_{n=1}^N a_{in} \times K_m, \quad (14)$$

где a_{in} – удельный вес t -го товара реализованного на рынке n в объеме продаж за анализируемый период (определяется долями единицы); K_m – конкурентоспособность t -го товара на рынке n ; T – совокупность товаров, производимых предпринимательской структурой; N – совокупность рынков реализации товаров, производимых предпринимательской структурой.

5. Определена система индексов для мониторинга производственной активности стратегических альянсов в промышленности.

В процессе формирования инвестиционной привлекательности одним из важнейших факторов выступает производственная активность компании или стратегического альянса, характеризующая интенсивность производственной деятельности.

В целях проведения анализа и мониторинга производственно-хозяйственной деятельности стратегического промышленного альянса в реальных условиях регионального окружения, а также для ранжирования и рейтин-

говых сопоставлений предприятий, альянсов по их инвестиционной привлекательности в работе предложена количественная идентификация производственной активности в виде системы индексов (рис. 10).

Интегральный индекс комплексной оценки производственной активности стратегических промышленных альянсов в регионе $I_{ИПА}$ вычисляется по формуле:

$$I_{ИПА} = \sqrt[6]{I_P^I \cdot I_{II}^II \cdot I_{CC}^{III} \cdot I_{ВЛ}^{IV} \cdot I_{ПС}^V}, \quad (15)$$

где I_P^I – индекс ресурсной обеспеченности предприятий альянса, I_{II}^II – индекс результативности (прибыльности) предприятий альянса, I_{CC}^{III} – индекс реинвестирования (за счет собственных средств) предприятий стратегического альянса, $I_{ВЛ}^{IV}$ – индекс вложений предприятий стратегического альянса, $I_{ПС}^V$ – индекс привлеченных средств предприятий альянса.

Индексный метод исчисления производственной активности позволяет провести рейтинговую оценку стратегических альянсов либо отдельной компании по ряду составляющих компонентов производственной активности в общей выборке в отраслевом либо региональном разрезе.

Интегральный индекс производственной активности позволяет проводить сравнительный анализ стратегических альянсов либо отдельных предприятий в промышленности, а также регионов с присвоением им определенного рейтинга.

Индекс ресурсной обеспеченности стратегического альянса I_P^I :

1. Индекс объема основных фондов на одного работника $I_{OC} = \Phi_i / \Phi_{\max}$, где Φ_i – объем основных фондов на одного работника i -го предприятия (тыс. руб.); Φ_{\max} – максимальное значение объема основных средств на одного работника среди предприятий (тыс. руб.).

2. Индекс объема нематериальных активов на одного работника $I_{НА} = H_i / H_{\max}$, где H_i – объем нематериальных активов на одного работника i -го предприятия (тыс. руб.); H_{\max} – максимальное значение объема нематериальных активов на одного работника среди предприятий (тыс. руб.).

3. Индекс объема оборотных средств на одного работника $I_{OBC} = C_i / C_{\max}$, где C_i – объем оборотных средств на одного работника i -го предприятия (тыс. руб.); C_{\max} – максимальное значение оборотных средств на одного работника среди предприятий (тыс. руб.).

Индекс результативности (прибыльности) стратегического альянса I_{II}^II :

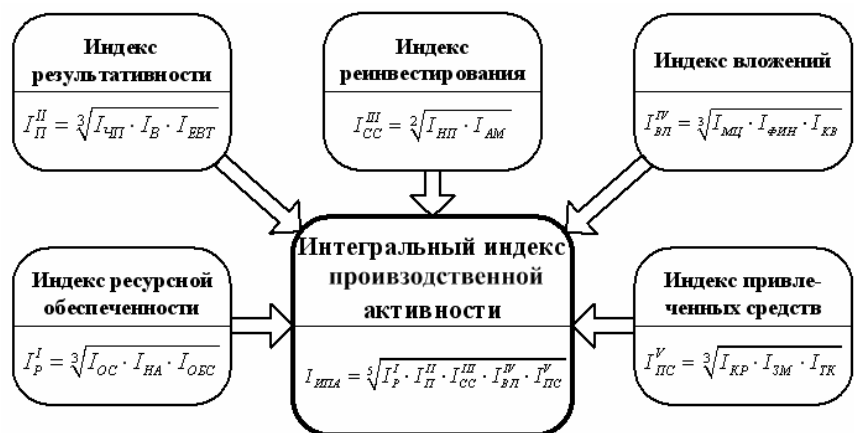


Рис. 10. Расчет интегрального индекса производственной активности

1. Индекс чистой прибыли на одного работника $I_{ЧП} = \Pi_i / \Pi_{\max}$, где Π_i – объем чистой прибыли на одного работника i -го предприятия (тыс. руб.); Π_{\max} – максимальное значение чистой прибыли на одного работника среди предприятий (тыс. руб.).

2. Индекс выручки на одного работника $I_B = B_i / B_{\max}$, где B_i – объем выручки на одного работника i -го предприятия (тыс. руб.); B_{\max} – максимальное значение выручки на одного работника среди предприятий (тыс. руб.).

3. Индекс прибыли до налогообложения (ЕВТ) на одного работника $I_{ЕВТ} = E_i / E_{\max}$, где E_i – объем ЕВТ на одного работника i -го предприятия (тыс. руб.); E_{\max} – максимальное значение ЕВТ на одного работника среди предприятий (тыс. руб.).

Индекс реинвестирования (за счет собственных средств) стратегического альянса I_{CC}^{III} :

1. Индекс нераспределенной прибыли на одного работника $I_{CC} = P_i / P_{\max}$, где P_i – объем нераспределенной прибыли на одного работника i -го предприятия (тыс. руб.); P_{\max} – максимальное значение нераспределенной прибыли на одного работника среди предприятий (тыс. руб.).

2. Индекс амортизационных отчислений на одного работника $I_{AM} = A_i / A_{\max}$, где A_i – объем амортизационных отчислений на одного работника i -го предприятия (тыс. руб.); A_{\max} – максимальное значение амортизационных отчислений на одного работника среди предприятий (тыс. руб.).

Индекс вложений стратегического альянса $I_{ВЛ}^{IV}$:

1. Индекс вложений в материальные ценности на одного работника $I_{МП} = M_i / M_{\max}$, где M_i – объем вложений в материальные ценности на одного работника i -го предприятия (тыс. руб.); M_{\max} – максимальное значение вложений в материальные ценности на одного работника среди предприятий (тыс. руб.).

2. Индекс финансовых вложений на одного работника $I_{ФИН} = V_i / V_{\max}$, где V_i – объем финансовых вложений на одного работника i -го предприятия (тыс. руб.); V_{\max} – максимальное значение финансовых вложений на одного работника среди предприятий (тыс. руб.).

3. Индекс вложений в основной капитал на одного работника $I_{KB} = K_i / K_{\max}$, где K_i – величина вложений в основной капитал на одного работника i -го предприятия (тыс. руб.); K_{\max} – максимальное значение инвестиций в основной капитал на одного работника среди предприятий (тыс. руб.).

Индекс привлеченных средств стратегического альянса $I_{ПС}^V$:

1. Индекс банковского кредита на одного работника $I_{КР} = B_i / B_{\max}$, где B_i – объем привлеченных банковских кредитов на одного работника i -го предприятия (тыс. руб.); B_{\max} – максимальное значение привлеченных банковских кредитов на одного работника среди предприятий (тыс. руб.).

2. Индекс выпуска облигаций на одного работника $I_{ОБ} = Z_i / Z_{\max}$, где Z_i – стоимостной объем выпущенных облигаций на одного работника i -го предприятия (тыс. руб.); Z_{\max} – максимальное значение стоимостного объема выпущен-

ных облигаций на одного работника среди предприятий (тыс. руб.).

3. Индекс товарного кредита на одного работника $I_{TK} = T_i / T_{\max}$, где T_i – объем отсрочки платежа на одного работника i -го предприятия (тыс. руб.); T_{\max} – максимальное значение отсрочки платежа на одного работника среди предприятий (тыс. руб.).

Таблица 2

**Система индексов оценки производственной активности
промышленных альянсов в регионах Приволжского федерального округа**

№ п/п	Субъекты РФ	I_P^I	I_{II}^I	I_{CC}^I	$I_{ВЛ}^I$	$I_{ПС}^I$	$I_{ИПА}$
1	Кировская обл.	0,0464	0,0408	0,1806	0,3115	0,2064	0,1171
2	Нижегородская обл.	0,0870	0,0822	0,1743	0,2147	0,395	0,1603
3	Оренбургская обл.	0,1088	0,0533	0,2067	0,2642	0,1533	0,1372
4	Пензенская обл.	0,0331	0,0348	0,2510	0,2855	0,3035	0,1202
5	Пермский край	0,1086	0,0952	0,2451	0,2611	0,3558	0,1881
6	Респ. Башкортостан	0,1124	0,0785	0,1950	0,2957	0,2878	0,1711
7	Респ. Марий Эл	0,0342	0,0214	0,1901	0,2504	0,2087	0,0938
8	Респ. Мордовия	0,0419	0,0361	0,1746	0,2602	0,1114	0,0948
9	Респ. Татарстан	0,1177	0,0879	0,1483	0,3169	0,3287	0,1741
10	Самарская обл.	0,1289	0,1061	0,2914	0,3678	0,2451	0,2047
11	Саратовская обл.	0,0686	0,0534	0,2940	0,2618	0,1778	0,1380
12	Удмуртская Респ.	0,0748	0,0435	0,1941	0,2477	0,2267	0,1288
13	Ульяновская обл.	0,0438	0,0341	0,1555	0,2711	0,2133	0,1061
14	Чувашская Респ.	0,0422	0,0465	0,1281	0,2634	0,2738	0,1126

Проведенный расчет интегральных индексов производственной активности стратегических промышленных альянсов в регионах Приволжского федерального округа (табл. 2) позволил выявить среди регионов явных лидеров и аутсайдеров по критерию производственной активности. Явными аутсайдерами являются: Республика Марий Эл и Республика Мордовия. Наиболее слабыми показателями данных регионов являются: индекс ресурсной обеспеченности предприятий альянса, индекс прибыльности предприятий альянса. Лидерами же оказались: Самарская область и Пермский край. Наиболее сильным показателем для Самарской области является индекс вложений предприятий стратегического альянса, а для Пермского края – индекс привлеченных средств предприятий альянса.

СПИСОК ПУБЛИКАЦИЙ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

1. Тарасов Д.В. Использование положения жертвы в сделках слияний и поглощений // Вестник Московской Академии рынка труда и информационных технологий, 2006. – № 24 (46). - 0,5 п.л.

2. Тарасов Д.В. Система индексов для мониторинга состояния деловой среды развития промышленности в регионах // Материалы всеросс. научно-практ. конф. «Новая экономическая стратегия промышленного развития региона» – Ижевск, 2007. – 0,2 п.л.

3. Тарасов Д.В. Исследование совокупного эффекта от сделок слияний и поглощений // Сборник трудов Международной студенческой научной конференции НИРС ФЭУ-2008 «Экономика и менеджмент XXI век: современные методы, формы, технологии», Белоруссия, Гродно, 2008. – 0,3 п.л.

4. Тарасов Д.В. Сделки слияний и поглощений как метод сокращения ин-

новационного отставания России // Информационные технологии в науке, образовании, телекоммуникациях и бизнесе. Материалы 35-й международной конференции – Украина, Крым, Ялта-Гурзуф: Приложение к журналу «Открытое образование», 2008. – 0,3 п.л.

5. Тарасов Д.В. Особенности региональной структуры сделок по слиянию и поглощению // Сборник трудов V Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления экономикой региона», Санкт-Петербург, 2008. – 0,3 п.л.

6. Тарасов Д.В. Стабилизационный фонд как источник стимулирования инновационного роста России // Сборник материалов Международной научно-практической конференции «Социально-экономическая и финансовая политика России в процессе перехода на инновационный путь развития», Москва, Т.2, 2008. – 0,4 п.л.

7. Тарасов Д.В., Маликов Р.И. Моделирование теневой экономической деятельности предприятий альянсов в промышленности с учетом коррупционной составляющей административных барьеров // Матер. II Всеросс. науч.-практ. конф. «Инноватизация в России: успехи, проблемы и перспективы». – Пенза, 2009. – 0,6 п.л. (авт. 0,3 п.л.)

8. Тарасов Д.В., Лялин В.Е. Определение показателя интегральной конкурентоспособности стратегических альянсов в промышленности // Математические модели и информационные технологии в организации производства.– Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2010. – № 2 (21). – 0,5 п.л. (авт. 0,2 п.л.)

9. Тарасов Д.В., Маликов Р.И. Антирейдерские стратегии по противодействию захвату прав собственности на объекты промышленности // Математические модели и информационные технологии в организации производства.– Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2010. – № 2 (21). – 0,5 п.л. (авт. 0,3 п.л.)

10. Тарасов Д.В. Модель определения теневой составляющей экономической деятельности стратегических альянсов малого, среднего бизнеса и крупной промышленности // Сборник материалов XV международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономических наук». Новосибирск, 2010. – 0,5 п.л.