

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный
университет им. Н.И. Лобачевского»

На правах рукописи

Архипов Александр Дмитриевич

**УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ ИНТЕГРАЦИИ БИЗНЕСА
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Специальность 5.2.6. «Менеджмент» (экономические науки)

ДИССЕРТАЦИЯ
на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:
доктор экономических наук, профессор
Трофимов Олег Владимирович

Нижний Новгород – 2024

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ	10
1.1. Экономическая сущность и типология интеграционных процессов....	10
1.2. Отечественный и зарубежный опыт принятия решений в области интеграционных процессов.....	21
1.3. Методические особенности определения потребности в финансовых ресурсах для интеграции бизнеса.....	45
ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИОННОЕ И МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В КЛАСТЕРНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ	60
2.1. Характеристика интеграционных процессов предприятий кластеров потребителей и поставщиков.....	60
2.2. Система показателей интеграционного потенциала предприятия – интегратора.....	84
2.3. Система показателей оценки интеграционного потенциала предприятия – объекта интеграции.....	94
ГЛАВА 3. ПРИМЕНЕНИЕ АВТОРСКОЙ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИНТЕГРАЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ	106
3.1. Применение авторской методики оценки потенциала предприятия – интегратора.....	106
3.2. Применение авторской методики оценки потенциала предприятия – объекта интеграции.....	117
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	129
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	132
ПРИЛОЖЕНИЯ	150

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Современные реалии экономического состояния страны в целом и, в частности, промышленных предприятий характеризуются следующими моментами:

- нестабильность общеэкономического характера, в частности отражающаяся в увеличивающейся сложности функционирования производственных систем, в том числе связанная с финансированием, организацией и управлением;
- наличие очередного переходного этапа развития экономики, связанного с ростом инвестиций в оборонно-промышленный комплекс и сокращением финансирования других видов экономической деятельности;
- необходимость стратегического планирования в части дальнейшего использования производственных мощностей оборонно-промышленного комплекса в условиях геополитической стабильности;
- необходимость планирования возможных интеграционных процессов, связанных, в первую очередь, с промышленным производством;
- оценка перспектив интеграционных процессов, затрагивающих как крупных производителей, так и малый и средний бизнес.

Вся совокупность вопросов интеграции в промышленности рассматривается в теории и на практике в частности в следующих направлениях:

- реализация технологического потенциала, в том числе достигаемая за счет объединения различного рода потенциалов в рамках одной системы;
- реализация инновационного потенциала, выражающегося в модернизации имеющегося или создании нового продукта;

- достижение синергетического эффекта за счет интеграции производственного, финансового и других форм потенциала, присущего двум или нескольким производственным системам.

Необходимо отметить, что в современных условиях и с учетом действующих программ стратегического развития, интеграционные процессы в промышленности являются объектом изучения, как в теории, так и на практике, что в полной мере обосновывает актуальность темы и содержания диссертационного исследования.

Степень научной разработанности проблемы. Интеграционные процессы в экономике в целом, и на уровне промышленных предприятий в частности в России стали активно исследоваться в переходный период. Существенно изменившиеся условия ведения бизнеса и сложная экономическая обстановка стали импульсом для исследования теории и практики различного рода интеграционных процессов, прежде всего на уровне промышленности. Можно утверждать, что основой для теоретических изысканий в рассматриваемой предметной области стали процессы практического характера. Вопросы, связанные с теорией и методологией интеграционных процессов рассматриваются в трудах таких отечественных и зарубежных ученых и исследователей, как Бирюкова В.В., Лещева М.Г., Галеева Н.Н., Слепов В.А., Арефьев П.В., Миллер А.Е., Трофимов О.В., Чэнь С., Курлыкова А.В. и др.

Труды указанных ученых и исследователей являются как основой, так и развитием теории и практики организации и управления процессами интеграции, в частности для систем производственного характера. В то же время считаем возможным акцентировать внимание на том, что в совокупности исследования отечественных и зарубежных ученых концентрируются на вопросах определения стоимости капитала, инвестиционной оценке, проблемах корпоративного контроля. Вопросы же планирования и оценки ожидаемых результатов интеграционных

процессов требуют перманентного пересмотра, так как внешняя и внутренняя среда деятельности на уровне промышленности периодически меняется.

Целью диссертационного исследования является совершенствование инструментария управления интеграционными процессами на уровне производственных систем, на основе использования авторской методики оценки системы показателей интеграционного потенциала предприятия – интегратора, и предприятия – объекта интеграции.

В соответствии с поставленной целью в работе последовательно решены следующие **научные задачи**:

1. Провести исследование экономической сущности и типологии интеграционных процессов;
2. Систематизировать и обобщить отечественный и зарубежный опыт принятия решений в области интеграционных процессов.
3. Дать характеристику интеграционных процессов предприятий кластеров потребителей и поставщиков, взаимодействующих в рамках реализации интеграционных процессов.
4. Сформировать систему показателей интеграционного потенциала предприятия – интегратора.
5. Сформировать систему показателей оценки интеграционного потенциала предприятия – объекта интеграции.

Объектом исследования являются процессы управления интеграцией в промышленности и особенности их реализации в современных условиях.

Предметом исследования являются процессы взаимодействия между участниками интеграционных процессов в промышленном секторе экономики, методическое обеспечение принятия управленческих решений

о возможности и необходимости интеграции предприятий данного сектора экономики.

Теоретической и методологической основой исследования являются результаты фундаментальных исследований, концептуальные и методологические положения, методические разработки и рекомендации научно – практического характера зарубежных и отечественных ученых и исследователей в сфере протекания всего многообразия интеграционных процессов, в частности в области оценки ожидаемых от реализации интеграционных процессов эффектов. Инструментальный и методический аппарат диссертационного исследования включает методы симплификации, обобщения, сравнения, группировки статистических данных, расчета статистических и экономических показателей, экономического и финансового анализа, системного подхода к исследованию интеграционных процессов, как сложного, многогранного явления в экономике.

Информационно-эмпирическая база исследования состоит из данных открытых источников, характеризующих финансово – экономическое состояние объектов промышленного производства, статистических данных, материалов обзорно – аналитического и информационного характера, отчетов консалтинговых агентств, материалов открытой печати, монографий.

Тема диссертации соответствует паспорту специальности 5.2.6. Менеджмент, а именно: п. 9. Организация как объект управления. Теория организации. Структуры управления организацией. Организационные изменения и организационное развитие; п. 10. Проектирование систем управления организациями. Бизнес-процессы: методология построения и модели оптимизации. Сетевые модели организации. Информационно-аналитическое обеспечение управления организациями.

Основные элементы научной новизны, полученные лично автором, заключаются в следующем:

1. На основании систематизации имеющегося научного задела в области исследования автором уточнена содержательная сущность дефиниции интеграционный потенциал – комплексный показатель, отражающий способность предприятия – интегратора и предприятия – объекта интеграции к процессу интеграции, который заключается в объединении участников процесса в целях повышения эффективности деятельности в стратегической перспективе. Интеграционный потенциал оценивается через значение интегрального показателя, основанного на расчетах значений соответствующих показателей. Значение интегрального показателя определяется в интервале от 0 до 1 (пункт 9 паспорта специальности 5.2.6 Менеджмент).

2. Предложен механизм комплексной оценки интеграционного потенциала предприятия – интегратора и предприятия – объекта интеграции, включающий последовательность этапов, реализация которых позволяет принять решение о реализации или отклонении интеграции в рамках сферы деятельности. Предложенный механизм отличается от имеющихся наличием содержательной характеристики этапов, позволяющей более обоснованно принимать соответствующие управленческие решения (пункт 9 паспорта специальности 5.2.6 Менеджмент).

3. Предложена система показателей интеграционного потенциала предприятия – интегратора и предприятия – объекта интеграции, применение которой позволяет более точно оценить потенциальные эффекты от интеграции. Система показателей отличается от имеющихся тем, что включает в себя показатели, характеризующие текущую деятельность участников процесса интеграции с нескольких позиций, в

том числе с позиции наличия реализованных проектов с государственной поддержкой (пункты 9, 10 паспорта специальности 5.2.6 Менеджмент).

4. Предложена система оценки эффективности управления предприятием в целях определения возможности реализации интеграционных процессов. Система оценки эффективности управления является необходимым элементом при планировании интеграционных процессов и отражает достигнутые результаты деятельности объекта интеграции (пункты 9, 10 паспорта специальности 5.2.6 Менеджмент).

5. Разработана авторская методика оценки потенциала предприятия – объекта интеграции. Методика позволяет более адекватно определить интеграционный потенциал объекта интеграции (пункт 10 паспорта специальности 5.2.6 Менеджмент).

Теоретическая и практическая значимость результатов проведенного исследования выражается в приращении научного знания и практических методов в исследуемой предметной области, в частности полученные результаты, разработанные теоретические положения и предложенный и апробированный методический аппарат могут быть использованы при разработке стратегических планов развития крупных промышленных субъектов, обладающих интеграционным потенциалом и соответствующими ресурсами для реализации интеграционных процессов на различных уровнях социально – экономической системы.

Апробация и реализация результатов диссертации. Полученные в ходе диссертационного исследования результаты теоретического и практического характера докладывались и обсуждались на научно-практических конференциях различного уровня (2021 г., 2022 г., 2023 г.).

По материалам диссертационного исследования опубликовано 10 научных работ общим объемом 5,75 п.л. (лично автору принадлежит 5,41 п.л.), в том числе 5 статей в изданиях, рекомендованных ВАК при Минобрнауки России.

Структура и объем диссертации. Текст диссертации изложен на 149 страницах, содержит 21 таблицу, 8 рисунков. Список использованной литературы включает 120 наименований. Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

1.1. Экономическая сущность и типология интеграционных процессов

Интеграционные процессы являются трендом, характерным, в ряде случаев, как для мировых экономических отношений, так и для национальных экономик. Его ключевыми игроками являются хозяйствующие субъекты. В рамках предпринимательской деятельности любая организация стремится к приращению собственного капитала. В данном ключе встает вопрос о поиске наиболее эффективных методов, инструментов и механизмов достижения концентрации капитала. Одним из них является объединение активов под руководством одного собственника или на правах коллективной собственности.

Среди причин, вызвавших необходимость данной процедуры, в современной литературе выделяют:

- рост затрат вследствие ограниченности ресурсов;
- возрастающее влияние элементов инфраструктуры и данных;
- повышение на рынке объема новых товаров;
- рост транзакционных издержек при расширении определенного экономического пространства в рамках системы [100].

Именно вопрос управления транзакционными издержками ставил Р. Коуз при рассмотрении рынка и фирмы как альтернативных способов организации в экономике. Взгляды ученого сводились к тому, что рыночные механизмы не всемогущи и фирма дополняет их функционал [58, С. 18]. При анализе влияния транзакционных издержек на предприятие важно учитывать эти различия в потенциале экономии. Это позволяет предприятию принимать более обоснованные решения о том,

какие виды трансакций целесообразно интегрировать внутри компании, а какие оставить на внешнем рынке. Такой подход позволяет оптимизировать баланс между снижением издержек и сохранением качества готового продукта (услуги).

Отметим, что среди исследователей отсутствует однозначный подход к определению сущности рассматриваемой категории. Так, под экономической интеграцией понимают объединение субъектов хозяйствования, повышение уровня взаимодействия и связей между ними, как в рамках национальной экономики, так и на уровне отдельных предприятий [39].

С точки зрения Ж. Парана формирование группы является логическим следствием развития крупной компании. Интеграция, согласно данной позиции, имеет свое выражение в форме объединения центров производства, выстраивания связей между ними посредством разнообразных форм участия [22]. Из этого следует вывод об экономической сущности интеграционных процессов. Она состоит в объединении пользователей ресурсов, аккумулировании капитала, углублении степени связанности производственно-технологических цепочек с целью создания благоприятного климата ведения предпринимательской деятельности.

Тема развития интеграционных процессов в экономике стала привлекать внимание отечественных специалистов в 70-е г. XX в. Однако проблемы методологических основ самого механизма интеграции бизнес-единиц полноценно стали предметом научных исследований лишь в 90-е г. прошлого столетия. Специфической чертой процессов объединения, протекающих в указанный период времени в российской экономике, является преобладание в качестве субъектов — промышленных предприятий, что объясняется их высокой долей в реальном секторе [125]. Достаточно сильным стимулом к последующему их развитию в данном

направлении стало построение рыночной экономики. Вместе с тем, большая инициатива и склонность к интеграции быстро перешла в кредитно-финансовую сферу. Этот факт нетрудно объяснить тем, что концентрация инвестиционных ресурсов позволяет значительно повысить конкурентоспособность [115]. Так, в практике деятельности отечественных экономических агентов столкнулись две модели: первая – открытая (американская) модель, подразумевающая в качестве основы преобразований собственные ресурсы предприятий и незначительный процент привлеченных средств; вторая – закрытая (японо-германская – построенная на портфельных инвестициях и принятии соответствующих финансовых рисков [70].

Также, согласно неинституциональной теории фирмы, ее конкурентные преимущества находятся не только в зависимости от размеров компании, но в большей степени – от умения наиболее эффективно организовать распределение факторов производства, внедрить инновации, накапливая уникальное знание, формирующееся на базе опыта деятельности организации [24]. Это способно обеспечить поступательный рост гудвилла.

Термин «интеграция», имея различные этимологические значения, выделяется рядом авторов с иными детерминантами интенсификации интеграционных процессов [95,83,51,23]:

- межсекторальная диверсификация рисков;
- повышение эффективности в силу особенностей организационной структуры;
- повышение конкурентоспособности;
- формирование более удачной внутриорганизационной культуры;
- повышение финансового потенциала новой структуры;
- повышение эффекта отдачи от более концентрированного использования внутриотраслевых инноваций;

- объединение усилий позволяет решить проблемные моменты в части управления и снизить внешние по отношению к компании риски;
- увеличение информационного потока и грамотное управление им;
- занятие компанией более прочной позиции на рынке ввиду тесного контакта с конечным производителем и увеличением степени связанности звеньев в цепочке создания стоимости;
- налоговая оптимизация;
- улучшение деловой репутации;
- возможность с большей вероятностью гарантировать успех своей деятельности в силу стабилизации внутрикорпоративных отношений;
- создание благоприятной почвы для инновационной деятельности;
- конвергенция ожиданий;
- снижение транзакционных издержек, что позволяет более точно адаптировать управленческие стратегии к особенностям конкретной отрасли или организации, что делает его релевантным и практичным в контексте современных экономических реалий;
- создание условий для перехода от организационно-управленческих преобразований к технологическим;
- преодоление несбалансированности комплементарных производств;
- повышение степени связанности центров ответственности открывает новые возможности для более качественной и эффективной контрольной деятельности на предприятии;
- снижение риска зависимости от поставщиков, для которых интегрировавшая структура не являлась заказчиком приоритетного уровня;
- появление возможности регулирования экономических процессов, которые не могут быть управляемы классическими рыночными механизмами;

- снижение уровня конфликтности в вопросах распределения факторов производства;
- повышение маневренности компании.

В рамках диссертационного исследования интерес представляют подходы различных авторов к этимологическому анализу дефиниции «интеграция».

Рассматривая процессы интеграции фирм, нельзя обойти стороной вопрос об условиях достижения положительного результата преобразований. И связаны данные условия, в первую очередь, с понятием синергии. В первоначальную формулировку определения данной категории, ее разработчик И. Ансофф закладывал представление о том, что итог совместных слаженных действий нескольких участников будет превалировать над простой суммой результатов деятельности каждого из них в отдельности [128, С.16]. Однако имеет место быть и иная позиция, согласно которой синергетического эффекта удастся достичь при использовании уникальных ресурсов компании – ее нематериальных активов (Х. Итами) [130, С.32]. Для того чтобы добиться положительного результата, необходимо учитывать следующие факторы:

- различия во внутрикорпоративной культуре;
- разница в личностных качествах руководителя, избранном им стиле управления;
- отличия в бизнес-процессах и учетно-отчетной системе;
- территориальная отдаленность объектов;
- опыт проведения подобных преобразований у менеджмента компании [115].

Нет единства в научных кругах и относительно вопроса классификации и описания форм интеграции. Общераспространена практика расстановки акцентов в пользу зарубежного опыта. Следует отметить, что недостаточно внимания уделяется исследованию и

обобщению отечественной практики. Федосеевым А.В. предлагается выделять формы интеграции промышленных предприятий по следующим признакам:

- состав юридических лиц, его динамика (сохранение или сокращение (характерно для формы реорганизации в виде слияния или присоединения));

- показатель степени потери самостоятельности в ведении хозяйственной деятельности (ее сохранение (картели, консорциумы, ассоциации (союзы) или потеря (синдикаты, холдинги, промышленные группы, концерны и тресты, реорганизация в форме слияния или присоединения));

- юридический статус и уровень зависимости от него (образование юридического лица в результате объединения (синдикаты, ассоциации (союзы), слияние или присоединение), либо интеграция без образования юридического лица (холдинги, консорциумы, картели, группы, концерны и тресты)) [115].

Симонова Н.Ю. обосновывает классификацию видов интеграционных процессов с позиции учета уровня приобретаемого права корпоративного контроля в следующем виде:

1. Приобретение.
 - 1.1. Присоединение.
 - 1.2. Полное приобретение.
 - 1.3. Частичное приобретение.
 - 1.3.1. Участие.
 - 1.3.2. Покупка.
 - 1.3.3. Поглощение.
 - 1.3.4. Влияние.
 - 1.3.5. Партнерство.
 - 1.3.6. Консолидация.

2. Слияние.

2.1. Слияние форм.

2.2. Слияние активов [94].

Следует различать также виды интеграции [107,118]:

1. Горизонтальная – объединение предприятий одной отрасли;
2. Вертикальная – выражается в форме цепочки «предприятие, добывающее ресурсы» – «торговая сеть» – «конечный потребитель»;
3. Конгломератная интеграция – объединение компаний разной отраслевой принадлежности, что позволяет минимизировать несистемные риски снижения уровня доходности.

Кроме того, в качестве отдельных видов интеграции иногда выделяют боковую интеграцию; родовые (параллельные) слияния и поглощения [37,87].

Следует детализировать приведенную классификацию. Так, в рамках горизонтального типа объединения принято выделять два его подвида:

- объемные (характеризуется схожим набором товаров и благ, но широкой географической удаленностью рынков);
- ассортиментные (происходит объединение компаний с разной товарной линейкой, либо у которых имеются иные отличия – к примеру, в ценовых характеристиках) [81].

К негативным аспектам горизонтальной интеграции можно отнести:

1. Подавление конкуренции: путем приобретения конкурирующих компаний, происходит сокращение числа игроков на рынке, что может привести к монополизации и ухудшению выбора для потребителей.
2. Снижение уровня диверсификации: фокус на одной отрасли или схожих отраслях может увеличить уязвимость компании перед колебаниями в специфической отрасли.

3. Оппортунизм в поведении коллектива предприятия при изменении организационной структуры: при реорганизации предприятия, сотрудники могут проявлять сопротивление или опасения.

4. Относительная длительность интеграционных процессов: это может потребовать времени и ресурсов для успешного завершения интеграции.

Горизонтальная интеграция предоставляет ряд экономических выгод, но также сопряжена с рисками и вызовами, которые необходимо учитывать.

Касательно вертикальной интеграции Уильямсон О.И. выделяет также два ее типа [114, С.702]:

1. Объединение смежных производственных стадий, взаимосвязь которых обусловлена наличием стержневой технологии;

2. Объединение «нестержневых» производственных участков, включающее две формы:

– на стадию вверх (тип слияния и поглощения, при котором одной из сторон выступают поставщики сырья, товаров) – целью в данном случае является получение доступа к менее дорогим ресурсам [121];

– на стадию вниз (тип слияния и поглощения, при котором одной из сторон выступают конечные потребители) – задача – обеспечить гарантированное наличие рынка сбыта для собственной продукции [64].

Интересным представляется факт, что именно вертикальный тип интеграции имеет большое значение для развития бизнеса на современном этапе, поскольку служит основой становления крупных экономических агентов – холдингов [69].

Относительно конгломератных объединений существует следующая классификация:

– связанный тип (в случае, когда направление деятельности бизнеса, избранное после интеграционных процедур, сопряжено с предшествующими им видами деятельности);

– несвязанный тип (послеинтеграционный вектор деятельности не имеет связи с существующим бизнесом).

Не меньшее значение имеет также деление интеграционных процессов, при котором в качестве критерия классификации берется форма сделки:

– дружественное объединение (от компании-инициатора сделки поступает предложение в адрес руководства и менеджмента организации-цели на объединение и последние добровольно поддерживают это решение) [90, С.8];

– враждебные слияния и поглощения (предложение, выдвигаемое зачастую на открытом фондовом рынке, заключающееся в покупке контрольного пакета акций компании-цели, при этом менеджмент и руководящее звено последней не согласно с проведением подобной сделки и принимает меры, направленные на нейтрализацию угрозы) [91, С.11].

Процесс реинтеграции представляет собой восстановление и усиление внутренних и внешних связей, которые ранее могли быть нарушены или ослаблены. Это позволяет предприятиям воспользоваться уже существующими ресурсами, оптимизировать бизнес-процессы и повысить конкурентоспособность. Реинтеграция также способствует лучшему использованию имеющихся навыков и знаний, что может привести к более эффективному функционированию предприятий.

Интеграция играет ключевую роль в обновлении экономической структуры и стимулировании инноваций. Путем объединения усилий и ресурсов предприятия могут разработать новые продукты, улучшить производственные процессы и расширить свои рыночные возможности

[60]. Это, в свою очередь, способствует общему развитию экономики страны.

Таким образом, реинтеграция через процессы экономической интеграции является неотъемлемой частью стратегии развития хозяйствующих субъектов и экономики в целом, обеспечивая устойчивость их конкурентоспособность.

Интеграция в менеджменте подчеркивает важность эффективного управления внутренними процессами и создания гармоничных отношений внутри организации [106]. В экономике же она означает создание более крупных и устойчивых игроков, способных бороться на мировом рынке и повышать эффективность производства [84].

В целом, интеграция играет значительную роль, как в сфере менеджмента, так и в экономике, и является ключевым инструментом для достижения конкурентных преимуществ и повышения эффективности в современных организациях и экономических системах.

Характеристику интеграционных процессов на предприятии также целесообразно приводить с учетом специфики самого хозяйствующего субъекта. При наличии достаточно большой исследовательской базы и глубине рассмотрения вопросов процессов объединения со стороны отечественных и зарубежных ученых, дискуссионной в настоящее время продолжает оставаться тема рассмотрения интеграции субъектов малого и среднего предпринимательства в разрезе классификационных критериев. Большая часть трудов оценивает качество и эффективность объединения указанных организаций в целом, без разработки уточняющих классификаций. По мнению Тихоновой Е.О., прежде чем переходить к характеристике интеграционных процессов, необходимо обусловиться, что субъекты МСП будут распределены в соответствии с формой предпринимательской активности на две категории: традиционные и инновационные [104]. Последнее соответствует классификации, принятой

в США, согласно которой малые фирмы подразделяются на предпринимательские и организации «уровня жизни». Первые нацелены на рост и развитие, поиск новых возможностей для этого, вторые – в большинстве случаев, целью существования имеют удовлетворение потребностей отдельных групп населения, что несет в себе больший набор рисков и угроз [85, С.43].

Актуальным направлением в сфере интеграционных процедур является объединение производственных систем на базе цифровых платформ. В качестве результата данного объединения видится создание единого цифрового пространства, стимулирование развития сетевого взаимодействия, приведение моделей социально-экономического развития в унифицированный вид, формирование и трансляция «цифрового опыта», сближение технологических платформ.

Как показывает практика, большей результативности в части достижения сетевого эффекта, снижения затрат, удастся достичь в сфере интеграции производственной, транспортно-логистической и управленческой систем [93, С. 309-317].

На основании систематизации имеющегося научного задела в области исследования автором уточнена содержательная сущность дефиниции интеграционный потенциал – комплексный показатель, отражающий способность предприятия – интегратора и предприятия – объекта интеграции к процессу интеграции, который заключается в объединении участников процесса, в целях повышения эффективности деятельности в стратегической перспективе. Интеграционный потенциал оценивается через значение интегрального показателя, основанного на расчетах значений соответствующих показателей.

Обобщая изложенное, приходим к выводу о том, что экономическая интеграция представляет собой объединение субъектов хозяйствования, которое позволяет достичь положительного синергетического эффекта и

повысить уровень отдачи от деятельности при построении оптимальной организационной структуры вновь образованного субъекта хозяйствования. Положительная роль исследуемого явления состоит в открывающихся возможностях для компаний, а именно: диверсифицировать риски, провести налоговую оптимизацию, увеличить конкурентоспособность, повысить финансовый потенциал компании, занять более широкую нишу на рынке, обеспечить стабильное поступательное развитие организации, снизить транзакционные издержки, улучшить деловую репутацию и т.д. В части, касающейся классификаций видов интеграции, наибольшее распространение получил подход, согласно которому выделяют три элемента: вертикальная, горизонтальная и конгломератная интеграция.

1.2. Отечественный и зарубежный опыт принятия решений в области интеграционных процессов

Продолжая исследование вопросов экономической интеграции, перейдем к изучению и оценке накопленного опыта в рамках национальных экономик. Начнем с Российской Федерации. Как ранее уже было упомянуто, первый этап развития данного направления в России пришелся на 1990-е годы [116, С. 40-43]. В данный период наблюдалась острая нехватка знаний и практических кейсов в проведении подобных организационных и технико-производственных преобразований хозяйствующих субъектов. Причин такому положению дел было несколько – опыт зарубежных партнеров еще находился в стадии формирования, а в отечественной экономике наблюдались такие явления, как непрозрачность деятельности предприятий, финансовая закрытость, отсутствие надежных и апробированных техник и методик трансформации предпринимательской единицы, а также четких стратегий последней.

Значительную роль также сыграли пробелы в правовом регулировании соответствующих правоотношений. Таким образом, одной из первых моделей интеграции в экономике России стала сделка по приватизации, а далее, в условиях экономико-правовой нестабильности, получили распространение, так называемые, недружественные поглощения.

Среди общих предпосылок, послуживших стимулом к развитию в отечественной экономике интеграционных процессов, автором выделены:

- повышение уровня конкуренции в среде экономических субъектов;
- концентрация производства;
- период финансовых кризисов 1990-х годов;
- мировой тренд к глобализации, в том числе, в международных экономических отношениях;
- преобразования кредитно-финансовой системы, финансовых рынков;
- необходимость поиска способов инвестиций с минимально возможным уровнем риска;
- проблемы менеджмента;
- возрастание транзакционных издержек в условиях минимизации государственного вмешательства в реформирование рыночных механизмов при переходе к модели рыночной экономики;
- резкое ухудшение инвестиционного климата.

Пик процессов реструктуризации пришелся на 1999 г., когда было объявлено о заключении более, чем 40 000 сделок слияний и поглощений на общую стоимость в 3,4 трлн долл. Это не могло не преобразовать многие отрасли [32]. Уже к 2006 году горнодобывающая и металлургическая отрасль промышленности в России опередила нефтегазовую и заняла лидирующую позицию по стоимости сделок слияний и поглощений. В данном контексте стоит отметить, что отличительной чертой данного сектора национальной экономики является

низкий уровень издержек, даже относительно среднемировых показателей, что объясняется более низкой стоимостью факторов производства в нем [74].

Поменялся вектор интеграционных процессов и в агропромышленном комплексе, что вызвано, в частности, переходом с 2014 года на путь импортозамещения [1]. Для отдельных сегментов комплекса, таких как сахарный, зернопродуктовый, молочный, мясной характерной стала интеграция посредством образования акционерных компаний холдингового типа [53, С. 37]. Наиболее известные примеры: АПК «Стойленская нива», структурно включающая 3 зерноперерабатывающих комплекса, макаронную фабрику и 13 хлебзаводов, территориально расположенная в 11 регионах страны; «Мираторг» – вертикально-интегрированный холдинг, являющийся одним из наиболее крупных получателей мер государственной поддержки; АО «Агрокомплекс имени Н.И. Ткачева» – образовавшееся в 1993 году в результате слияния комплекса, занимающегося откормом крупного рогатого скота, и комбикормового завода.

В целом, можно выделить три направления процесса интеграции в отечественной экономике [21, С. 30]:

1. Формирование нового экономического субъекта, ядром которого является промышленное предприятие или группы предприятий (пример: АО «Нижегородский автомобильный завод» и финансово-промышленная группа «Нижегородские автомобили»);
2. Объединение на базе коммерческого банка (концентрация промышленных структур вокруг, как правило, крупнейших субъектов финансового сектора связано, в первую очередь, с ожиданием получения доступа к финансированию на более выгодных условиях, в частности – льготному кредитованию);

3. Центр сформировавшейся группы – торговый дом, вокруг которого происходит объединение торгового и банковского капитала. (менее распространен в России, по сравнению с первыми двумя направлениями) [44].

При переходе на современном этапе к построению цифровой экономики, процессы интеграции также выходят на качественно новый этап и при оценке готовности компаний к структурным преобразованиям, решается вопрос о степени ее соответствия определенным требованиям. Так, оценивается:

- уровень стабильности операционной базы;
- способность оперативно реагировать на изменения;
- стратегическая гибкость, заключающаяся в возможностях аналитики предвидеть потенциальные изменения в будущем;
- особенность внутрикорпоративной культуры, состоящая в открытости, готовности к принятию цифровых решений [129].

Вместе с тем, внедрение принципиально новых технологических элементов – это один из заключительных этапов трансформации бизнеса [98]. Для того чтобы не допустить ошибок в процессе проведения интеграционных процедур, равно как и при развитии инноваций на базе новой структуры, нужна стратегия. Таким образом, Слепцова Ю.А. и Качалов Р.М. выделяют следующие этапы формирования интеграционной стратегии предприятия:

1. Определение миссии, постановка цели и очерчивание круга целевых показателей для данного предприятия.
2. Работа непосредственно над интеграционной стратегией и принятие стратегических решений руководством и менеджментом.
3. Уточнение целей и задач, их детализация в процессе проведения интеграции [96, С.3].

В рамках данной стратегии могут быть приняты следующие виды решений:

- создание системного интегратора (большее распространение получило в компаниях, занятых в сфере информационно-телекоммуникационных технологий) – системный интегратор организует взаимодействие с поставщиками необходимых компонентов, оборудования, при необходимости привлекает специалистов иных отраслей, если именно они обладают необходимыми компетенциями и это позволит вывести на рынок высокотехнологичный продукт;

- формирование spin-off-предприятия – среди плюсов данной стратегии можно выделить формирование устойчивой внутрикорпоративной культуры и транслирование ее во вновь созданные компании в рамках бизнес-инкубатора. В данном случае устойчивые личные контакты кадров становятся стимулом к развитию потенциала новой структуры стать полноценным крупным предприятием [61]. Кроме того, пользование правами на конкретные инновационные разработки, полученные материнской компанией, позволит обеспечить поддержку развития новой организационной структуры на начальном этапе ее становления [126];

- вертикально интегрированный холдинг (как уже было указано выше, типичными примерами использования данного решения являются металлургическая отрасль и агропромышленный комплекс) – данная стратегия оптимально объединяет гибкость входящих в холдинг самостоятельных организационных структур и унификацию бизнес-моделей, что крайне важно для крупных предпринимательских единиц, поскольку с увеличением масштаба бизнеса происходит усложнение транспортно-логистических, производственно-технологических цепочек, возникают вопросы регулирования налогового бремени, оперативности

принятия управленческих решений, которые становится возможным решить при помощи нового подхода в части реорганизации;

– интеграция по модели девелопмента (в данном ключе стоит говорить о том, что принципы вида предпринимательской деятельности такой, как девелопмент, транслируются на методику стратегического интегративного планирования. Это означает, что объединению в единое пространство взаимодействия экономических субъектов рынка недвижимости, укреплению взаимосвязей между ними, способствует внимание к деталям проекта, их проработка на каждом этапе жизненного цикла, институциональное обеспечение его реализации) [59, 4];

– выбор стратегии становления предприятия резидентом кластера (среда, в которой функционирует хозяйствующий субъект, оказывает на него прямое сильное влияние. Причем, с одной стороны, это можно считать источником рисков и угроз определенным сегментам ее деятельности, связанных не только с принятием конкурентными игроками стратегий по стабилизации собственной позиции на рынке, институциональными преобразованиями, но и непреднамеренно возникающими отрицательными внешними эффектами сторонних по отношению к данному субъекту организаций. С другой стороны – это может стать полноценным инструментом стимулирования развития компании, устранение пробелов и проблем ее предпринимательской деятельности. В связи с этим, в ряде случаев, целесообразным видится регистрация юридического лица в кластерах – это различные технопарки, особые экономические зоны, территории опережающего развития. Принятие решения о вхождении в данные объединения может дать значительные положительные результаты, если компания нуждается не в оперативной поддержке и решении собственных проблем, а работает над улучшением своего положения в долгосрочной перспективе. Среди положительных черт такого управленческого решения можно выделить

получение доступа к оптимизации рынка сбыта, его расширение, улучшение качества взаимодействия с конечным потребителем, решение проблем с факторами производства, концентрация капиталов и создание благоприятной почвы для последующего объединения последних) [55];

– сделки слияния/поглощения или приобретения других компаний (говоря о заключении подобных сделок в рамках установленного законом порядка, можно выделить два их вида: первый состоит в том, что из двух предприятий юридическим лицом остается только одно, в собственность которого переходят активы второй стороны, вторая форма подобной интеграции – приобретаемая организация выступает в качестве дочерней по отношению к компании-покупателю [38]. Плюсы от такой реорганизации в том, что она, в зависимости от типа сделки, стимулирует выход на новые рынки, позволяет преобразовать ценовую политику и ассортиментную линейку компании наиболее удачным образом [89], оптимизирует техники менеджмента, использование инновационных разработок, секретов производства присоединяемого экономического агента);

– региональная франчайзинговая сеть (применение данной стратегии направлено, преимущественно, на решение одной проблемы – планирование выхода на новые рынки сбыта, расширение регионального присутствия компании. Территориальная удаленность элементов корпоративной структуры вносит свои преграды в развитие и продвижение собственного товара, поскольку региональные рынки разнятся между собой, и зачастую в значительной степени. К расширению клиентской базы требуется индивидуальный подход на каждом из таких рынков. Однако в условиях, когда управленческое решение необходимо принять оперативно, правильным принято считать обращение к участникам, которые достаточно давно занимают свою нишу рынка, на который планируется вхождение, поскольку они являются обладателями опыта и знаний

специфики его функционирования. Поэтому реализация ими бизнес-модели, предлагаемой организацией-инициатором создания франчайзинговой сети, позволит на более выгодных условиях и менее болезненно организовать продвижение своего товара [52]).

Подчеркнем, что приведенный перечень решений не является закрытым. В зависимости от совокупности экзогенных и эндогенных факторов, складывающихся в определенный период времени, могут приниматься и иные меры, при этом, вопрос их целесообразности и эффективности полностью входит в сферу ответственности руководства и менеджмента организации.

Международные экономические отношения остаются на сегодняшний день в достаточно сложном положении, одной из причин которого являются последствия пандемии в виде ограничения движения товарных потоков и людей. В таких условиях проблемы, связанные с интеграционными процессами юридических лиц, представляющих различные сектора промышленности, приобретают особую значимость [112, 110].

Преобразуется и сфера, затрагивающая корпоративный контроль. Проиллюстрируем наш тезис анализом данных по крупнейшим сделкам в секторах промышленности «металлургия» и «горнодобывающая промышленность» (табл. 1).

Представленные данные позволяют сделать вывод о наличии определенной динамики рынка корпоративного контроля, в том числе в указанных сегментах деятельности промышленных предприятий, даже в ситуации сложных экономических условий.

Таким образом, не вызывает сомнений высокая степень актуальности разработки системы показателей, позволяющей оценить возможность проведения интеграционных процессов компаниями.

Таблица 1

**Крупнейшие сделки в секторах «металлургия» и
«горнодобывающая промышленность»**

п/н	Объект договорных отношений	Сторона приобретатель	Сторона-продавец	Выкупленная доля, %	Сумма сделки, (млн долл. США)
1.	МК «ПАО En + Group»	МК «ПАО En + Group»	ПАО «Банк ВТБ»	21,4	1579
2.	Эльгинский угольный комплекс	ООО «А-Проперти»	ПАО «Мечел»	51	1269
	Эльгинский угольный комплекс	ООО «А-Проперти»	АО «Газпромбанк»	49	587
3.	Южкузбассуголь	ПАО «Распадская»	ООО «ЕВРАЗ»	100	914
4.	Highland Gold Mining Limited	Fortiana Holdings (Владислав Свиблов)	Роман Абрамович, Евгений Швидлер и их партнеры	40,1	575
5.	Polymetal International plc	Инвесторы (Московская биржа)	ПАО Банк «ФК Открытие»	3,4	399

(Источник – составлено автором)

Классическая методика, позволяющая оценить эффективность и саму возможность проведения интеграционных процедур для компаний промышленного сектора строится на коэффициентном анализе. В учет принимаются уровень риска, характеристика показателей, описывающих динамику финансово-экономического состояния хозяйствующего субъекта [10, 46, 124].

Наша позиция состоит в том, что в перечень показателей, применяемых для оценки уровня эффективности процессов интеграции для компаний металлургии, целесообразно включать еще и те, значение

которых будет представлять интерес для инвесторов, поскольку они будут описывать как структуру внешней, так и внутренней среды.

Таким образом, система оценки может выглядеть следующим образом:

- производительность труда (оценке подлежит эффективность использования производственных ресурсов, а также рабочего времени);
- кредиторская задолженность (характеризуются имеющиеся обязательства в отношении поставщиков и кредиторов, их размер, сроки погашения, степень обеспеченности и др.);
- рыночная капитализация (расчет по данным фондового рынка (для компаний, чьи ценные бумаги прошли процедуру листинга));
- себестоимость продукции (структурный и горизонтальный анализ расходной базы).

Рассмотрим особенности деятельности ПАО «Уральская кузница» (вид деятельности: ковка, прессование, штамповка, профилирование, производство с использованием техники порошковой металлургии) на основе анализа указанных показателей.

Основной задачей предприятия является производство продукции, соответствующей потребностям клиентов и обеспечивающей экономическую устойчивость компании. При этом она стремится повысить конкурентоспособность, посредством увеличения объемов произведенной и реализованной продукции, а также обеспечения роста прибыли.

Информация для расчета показателей анализа приведена ниже (табл. 2–4).

Таблица 2

Ключевые показатели деятельности ПАО «Уральская кузница» за 2020-2021 гг.

Наименование показателя	3 мес. 2020 г.	6 мес. 2020 г.	3 мес. 2021 г.	6 мес. 2021 г.
Производительность труда	381,95	286,33	273,8	319,38
Соотношение размера задолженности и собственного капитала	0,14	0,14	0,1	0,14
Отношение размера долгосрочной задолженности к сумме долгосрочной задолженности и собственного капитала	0,05	0,07	0,06	0,06
Покрытие долгов текущими доходами (прибылью)	2,68	1,75	20,1	9,37
Уровень задолженности, по которой пропущен срок выплаты или истек срок исковой давности, %	13,07	19,56	10,0	7,62

(Источник – составлено автором)

По приведенным данным можем сделать ряд выводов:

– по показателю производительности труда за период I квартала 2021 г. произошло снижение по сравнению со значением, полученным за аналогичный период 2020 г. на 28,3%, что объясняется, в первую очередь, тем, что сократилась выручка от реализации основного вида продукции;

– для того, чтобы характеризовать степень зависимости деятельности компании от привлеченного капитала, используется показатель отношения сумм задолженности к размеру собственного капитала. Приемлемый уровень задолженности достигается в том случае, если размер подлежащих уплате процентов не достигает значения, равного или превышающего норму прибыли, а также не превосходит значения стоимости собственного капитала (в том числе оборотного). В I квартале 2021 г. произошло падение его значения на 8% относительно аналогичного показателя

прошлого года. Прослеживается корреляция между рассмотренной ситуацией и ростом значения по разделу бухгалтерского баланса «Капитал и резервы» (5,7%), и снижением сумм обязательств, имеющих характер долгосрочных, на 3% [15];

- с увеличением значения по разделу баланса «долгосрочные обязательства» связывается рост в размере 12,6% (в сравнении с прошлым периодом) показателя отношения размера долгосрочной задолженности к сумме долгосрочной задолженности и собственного капитала;

- суммы прибыли стали значительно хуже покрывать размер обязательств организации (снижение на 17,42), так как сократились объемы производства и изменилась структура продаж;

- уровень задолженности, по которой пропущен срок выплаты или истек срок исковой давности, снизился на 2,23% относительно базового года, что было достигнуто за счет снижения на 19,6% просроченной кредиторской задолженности.

В целом, в изменениях значений показателей прослеживается положительный тренд.

Теперь перейдем к анализу рыночной капитализации, для расчета которой необходимо обладать информацией о количестве акций, выпущенных эмитентом, и рыночной стоимостью одной из них (в зависимости от категории).

Организатор торговли ПАО «Московская биржа» выпустила в обращение на фондовый рынок обыкновенные акции компании, являющейся объектом исследования, 11.05.2012. Данные ценные бумаги были отнесены к группе внесписочных.

Приведенные значения получены по данным ММВБ.

Таблица 3

Рыночная капитализация ПАО «Уральская кузница» (в тыс. руб.)

Показатель	на 31 декабря 2020 г.	на 31 марта 2021 г.	на 31 декабря 2020 г.	на 30 июня 2021 г.
Рыночная капитализация	5422833,9	9574862,3	8643668,5	9235250,5

(Источник – составлено автором)

Как видно из приведенной информации, рыночная капитализация, рассчитанная по стоимости обыкновенных акций, обращающихся на фондовом рынке, имеет тенденцию к росту. Это говорит о том, что компания не только не теряет уровень инвестиционной привлекательности, но и поддерживает заинтересованность инвесторов во вложении денежных средств в свои активы.

Выше нами отмечалась проблема сокращения объемов реализации продукции и ее структуры. Необходимо очертить круг причин, послуживших источником ее обострения, немалая роль в которых отводится условиям экзогенной среды. Так, в сфере металлургии критичное значение имеют нехватка финансирования, агрессивные тарифные линейки со стороны естественных монополий, волатильность на рынке сырья и материалов, конкурентные преимущества продукции импорта, степень технической оснащенности и уровень технологических процессов. Все это оказывает прямое непосредственное влияние на себестоимость продукции, стоимость обеспечения всей технологической цепочки ее изготовления, а, следовательно, и на структуру продаж.

Положение, касающееся значительной роли статьи затрат «сырье и материалы» при калькулировании себестоимости продукции изучаемого юридического лица, наглядно подтверждается данными таблицы 4. Кроме того, что именно она занимает лидирующие позиции в базе расходов, также наблюдается устойчивый рост ее значения к 2021 году.

Таблица 4

**Структурный и горизонтальный анализ статей калькуляции себестоимости
продукции ПАО «Уральская кузница»**

Показатель, %	3 мес. 2020 г.	6 мес. 2020 г.	3 мес. 2021 г.	6 мес. 2021г.
Сырье и материалы	43,6	45,9	63,3	64,4
Закупка комплектующих изделий, полуфабрикатов	8,2	8,1	6,8	6,5
Затраты, связанные с выполнением работ и услуг производственного назначения сторонними юридическими лицами, подрядчиками	1,2	1,3	1,2	1,2
Топливо	2	2	2,2	1,9
Энергия	9,7	10,7	12,2	9,7
Оплата труда	13,2	15,4	14,5	13,4
Арендные платежи	0,1	0,1	0,1	0,1
Обязательные социальные платежи	2,5	3	2,7	2,5
Амортизация основных фондов	3,9	4,4	3,5	3
Прочие затраты	15,4	9,2	-6,5	-2,8
Итого себестоимость	100	100	100	100

(Источник – составлено автором)

Для поддержания деятельности предприятия и предотвращения нарушений производственного процесса необходимо удовлетворение потребностей в чугунах, ЖЧК, слитках, ферросплавах, металлоломе, заготовках в виде сплавов, энергоресурсах и иных активах, причем в достаточно больших количествах. Однако это несет в себе существенные риски, в первую очередь, ритмичности производства. Данные угрозы связаны с потенциальной возможностью нарушений сроков поставок, срыве контрактов, несвоевременном исполнении договорных отношений со стороны контрагентов, повышении затрат на логистику по причине смены тарифной сетки транспортными компаниями, т.е. с теми

ситуациями, которые фактически не зависят от ПАО «Уральская кузница» и не могут быть полностью им нивелированы.

Ситуация осложняется еще и тем, что к числу ключевых поставщиков ПАО «Уральская кузница» относятся компании, имеющие статус естественных монополий (организации энергоснабжения), а также АО «РЖД», в отношении регулирования ценовой политики которой решение принимает государство.

Вместе с тем, масштаб потенциальных рисков ограничивается внутренним рынком, что обусловлено принадлежностью основной логистической и энергоснабжающих компаний именно данному рынку.

Значительное место в оценке рисков отводится вопросам уровня спроса со стороны потребителей промышленной продукции и складывающейся системы цен на товары металлургии. Его значение также практически не покидает границы внутреннего рынка, что связано с нацеленностью на отечественного потребителя. Этот факт нельзя не принимать во внимание, так как уровень деловой активности фирмы находится в прямой зависимости от ценовой политики и состояния конкуренции.

Обобщим наиболее важные риски и угрозы стабильного функционирования и развития ПАО «Уральская кузница»:

- конкурентное напряжение рынка кузнечно-прессовых товаров;
- снижение маржинальности ввиду высокой зависимости от динамики цен на сырье, логистику, стратегий поведения контрагентов-естественных монополий и их значительная доля в структуре затрат, образующих себестоимость продукции;
- недобросовестность контрагентов и партнеров.

У ПАО «Уральская кузница» имеются также некоторые преимущества, позволяющие ей держать конкурентные позиции:

- богатый ассортиментный состав выпускаемой продукции, реализуемой на различных рынках;
- кооперация внутри группы, которая позволяет гарантировать сбыт продукции;
- нацеленность менеджмента на оптимизацию объемов продаж, характерную как для внутреннего, так и для внешнего рынка;
- разработка мер на снижение себестоимости;
- амбициозная программа инвестиций, планы по расширению занимаемой доли рынка, увеличению географии и объема сбыта [15].

Общий итог, который можно подвести по результатам анализа, заключается в том, что наблюдается достаточно контролируемая менеджментом, устойчивая ситуация на внутрикорпоративном уровне. Но необходимо также помнить и о том, что успешность функционирования экономического субъекта находится в зависимости не только от эндогенных, но и от экзогенных факторов, факторов внешней среды.

В связи с этим, оценивать ожидаемую эффективность интеграционных процессов необходимо с учетом и подробным анализом как внутренних показателей предприятия, так и внешних.

Современные изменения в мировой экономике требуют от предпринимательских структур поиска новых форм организации бизнеса, которые бы учитывали глубокую дифференциацию спроса, сложность производственных технологий и высокую капиталоемкость инвестиционных проектов [98]. Эти процессы направлены на сокращение затрат и повышение конкурентоспособности. Однако, несмотря на высокую специализацию и централизацию, эффективное управление крупными компаниями, осуществляющими диверсифицированные операции и имеющими обширную географию производства и сбыта, остается сложной задачей [117].

В конце XX века создание деловых сетей на основе сотрудничества с внешними поставщиками и общего использования специализированного оборудования стало ключевым фактором долгосрочного успеха компаний. Сегодня этот подход к организации бизнеса становится не только очевидным, но и необходимым. Существует тенденция к преобразованию существующих организационных структур в сетевые формы, развитие которых позволяет уравнивать принципы конкуренции и предпринимательства [72, 109].

Можно утверждать, что в развитых странах мира многие отрасли, включая электроэнергетику, телекоммуникации и железнодорожный транспорт, успешно организованы через интеграцию корпоративных и кооперационных структур. Если до середины XX века увеличение размеров бизнеса осуществлялось через слияния, поглощения и присоединения, то впоследствии рост бизнес-структур стал более сложным [30].

Драйвером появления и развития новых форм масштабирования бизнеса становятся проблемные ситуации, когда фирма перестает справляться со стоящими перед ней задачами, и необходима разработка принципиально иной стратегии поведения, которая позволила бы адаптировать производственную деятельность под новые рыночные реалии и структурные условия производства (рис. 1).

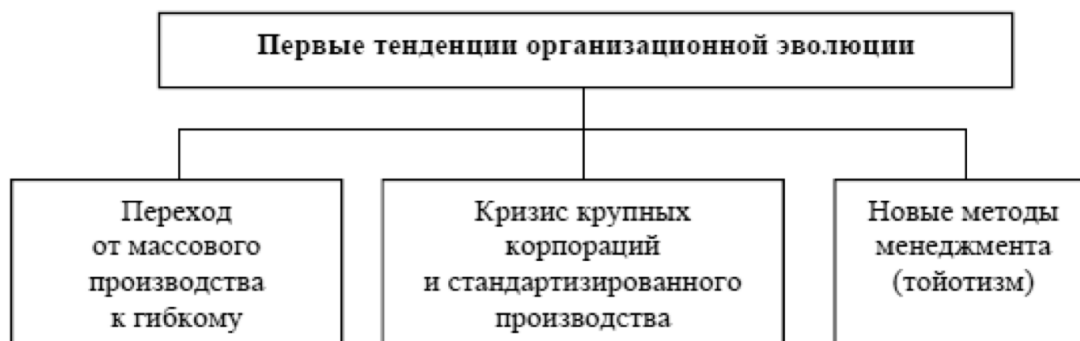


Рисунок 1. Тенденции организационной эволюции
(Источник – составлено автором)

Воздействие упомянутых выше тенденций привело к развитию различных форм организационной гибкости в корпорациях, что в итоге сформировало сетевые организационные структуры. Этот процесс организационной эволюции схематично можно представить следующим образом (рис. 2).

Переход к новым моделям организационной структуры носит эволюционный характер, вследствие чего, от момента отказа от старых форм до оформления новых возникли, так называемые, промежуточные организационные формы. К ним относят, например, мультинаправленную сетевую модель организации, «зонтичную» корпорацию, модель «подтянутого производства», стратегических альянсов и горизонтальных корпораций.



Рисунок 2. Этапы организационной эволюции и факторы, ее обуславливающие (Источник – составлено автором)

Межфирменная кооперация, принимая форму сети, обеспечивает возможность порождения и распространения организационных инноваций через использование разнообразных координационных механизмов, начиная от неформального общения и заканчивая межфирменными информационными системами. Сеть представляет собой сложную интегрированную структуру кластеров, включая дочерние и совместные предприятия, а также франчайзинговые фирмы. Она создает взаимозависимость между кластерами через прямое владение активами и контроль над управлением – это явление, называемое квазиинтеграцией [66, С. 27].

Кластерная структура метафорично ассоциируется с виноградной гроздью. При этом отдельная ягода – элемент индивидуальности, а стебель – сетевая система управления. Данная линия сравнения была предложена А.Н. Прохоровым. Но при всей красоте и оправданной практикой эффективности, данная модель обладает недостатком в виде неоднородности. Кластеры, легко поддающиеся объединению, несут в себе разнообразие и неоднородность. За каждым элементом этой сети сохраняется автономия, а задача управления сводится к решению задачи эффективного перераспределения ресурсной базы между кластерами. Властные отношения выстроены по вертикали «сверху – вниз», а также и по горизонтали по типу «кластер – кластер». Информационные потоки, которыми обмениваются участники сети, формируют определенную степень связанности, но каждая группа все же сохраняет свою самостоятельность.

В современной теории фирмы, основанной на сетевом сотрудничестве, основное внимание уделяется ресурсам и знаниям как ключевым элементам конкурентных преимуществ. В условиях быстро меняющейся и неопределенной внешней среды, где траектории технологического развития разнообразны, а возможности восприятия и

освоения новых идей ограничены, эта концепция придает сетевому взаимодействию новый смысл и интерпретацию [66, С. 28]. В сетевом взаимодействии компаний ресурсы и знания становятся ключевыми факторами, определяющими их конкурентоспособность и способность адаптироваться к быстро меняющимся условиям рынка. Этот подход позволяет фирмам эффективно использовать свои внутренние и внешние ресурсы, обмениваться знаниями и опытом с другими участниками сети, что способствует улучшению их инновационной активности и общей производительности.

Ресурсная теория фирмы выдвигает идею, что конкурентные преимущества фирмы обусловлены уникальными и трудно копируемыми ресурсами, которые она контролирует. В этой перспективе границы фирмы определяются наличием таких ресурсов и правом собственности на них. Фирма рассматривается как набор компетенций и ресурсов, которые могут интегрироваться и управляться совместно [66, С. 29].

В динамичной среде, характеризующейся технологическими изменениями и открытыми рынками, непрерывное обучение через многочисленные сетевые контакты становится предпочтительным способом поведения фирмы. Это означает, что изолированные компетенции, принадлежащие разным компаниям, должны интегрироваться и управляться совместно [66, С. 29] для достижения конкурентных преимуществ. В условиях стабильных и хорошо организованных рынков более эффективным подходом является стремление к оптимизации и контролю над издержками.

Снова обратимся к ресурсной концепции фирмы. Согласно ей, ключевым фактором обеспечения конкурентоспособности является формирование набора уникальных компетенций. Решение задачи формирования перечня данных компетенций может вызвать необходимость увеличения или уменьшения масштабов компании (причем

это не обязательно связано с ее размером). Подобные процессы проиллюстрированы в современной практике. Например, в нефтяной индустрии США компании начала XX века разрабатывали и производили оборудование для добычи нефти, а также добывали и транспортировали нефть. Но со временем, когда потребности рынка начали меняться, пришло осознание того, что ни добыча, ни транспортировка ресурса, ни производство обеспечивающего технологический процесс оборудования, не являются их основной компетенцией. Это же видение затронуло сферу переработки нефти и производства нефтепродуктов [66] в период 1980-90-е годы. В конечном итоге от идеи добычи нефти как ключевой компетенции компании топливно-энергетического комплекса отказались совсем, сформулировав основное направление своей деятельности как масштабное инвестирование в высокорисковые проекты.

Для экономик зарубежных государств специфичны иные черты сделок слияний и присоединений. Так, англо-американская модель подразумевает открытость проводимых сделок [99]. При их осуществлении информированными становятся три группы заинтересованных лиц:

- акционеры;
- банковские сотрудники;
- аналитики рынка.

Финансирование подобных интеграционных проектов осуществляется, в подавляющем большинстве случаев, путем купли-продажи ценных бумаг – акций. В США практика проведения интегративных процедур также пошла по пути формирования новых организационных структур на базе крупного банка, либо производственно-технологического комплекса. Первая волна слияний, которая пришлась на 1897-1904 гг. носила в большей степени захватнический характер, так как имела целью формирование монополий. Использовались модели горизонтальной интеграции, объединялись компании одной отраслевой

принадлежности. Но данная тенденция пошла на убыль с развитием антимонопольного законодательства в США. 1916-1929 гг. – переход к вертикальным интегративным моделям, что обусловлено поиском более дешевых ресурсов. 1940-1948 гг. ознаменовались чередой дружественных слияний, что было одним из инструментов поддержания жизнеспособности организаций, принадлежащих к категории малого и среднего бизнеса. Конгломератная интеграция стала характерной для периода стабилизации экономических отношений с 1960-х гг. – на законодательном уровне закрепляется окончательный запрет на горизонтальные слияния, в которых одна из сторон сделки или обе стороны являются лидерами рынка. Вместе с тем, отсутствие у менеджмента подходов к определению рисков или недостаточное их использование приводит к неэффективным решениям в сфере перераспределения ресурсов – неэффективные конгломераты распадаются, широкое распространение получают инструменты «оздоровления» компаний. Например: дивестиции в пользу торговых партнеров, практика акционерных «отщеплений», явления, при которых подразделение компании становится самостоятельным юридическим лицом. В период 1980-1990 гг. количество сделок на рынке слияний и присоединений значительно сокращается, на что, в частности оказали влияние инфляционные процессы. Но уже в 1999 г. суммарная стоимость таких сделок возросла до 15% к ВВП страны. К этому времени укрепляют свои позиции на рынке слияний Россия, Италия, Франция. В период после финансового кризиса 2008 г. сменился характер финансирования интегративных процедур. Частные инвестиционные фонды потеряли свою популярность, а в банковском секторе произошла консолидация [27].

Европейский подход и модели сделок, совершаемых в Японии, отличаются от англо-американских стратегий отношением к предприятию не исключительно как объекту собственности, но интерпретацией его как

специфического социального института. При интеграции юридических лиц чаще всего сохраняются рабочие места, происходит разделение зон ответственности: полномочия по управлению возлагаются на руководство и менеджмент, а в основу роста эффективности деятельности компании закладывается риск потери рынка и угроза банкротства [86]. Эффективность такого подхода может уступать англо-американским моделям и стратегиям, однако следует отметить, что последние нацелены на решение проблемы сокращения издержек, в то время как в европейской практике такая задача характерна для сделок слияний и присоединений в банковском секторе. Заметим также, что для японской модели очень важен именно добровольный характер интеграционных процессов. Успех, достигаемый многими японскими корпорациями, также обуславливается применяемыми моделями финансирования. Крупный банк или финансовая структура нередко становится одним из ключевых участников объединения, что позволяет пользоваться преимуществами привлечения заемного капитала [99].

Подводя итог, выделим общие тенденции и закономерности отечественной практики заключения сделок в рамках интеграционных процессов. Так, областями, в которых исследуемые процессы получили большее распространение, являются промышленность и финансовый сектор. Они занимают достаточно большую долю в ВВП национальных экономик рассматриваемых государств. Кроме того, оптимальное и эффективное сотрудничество на межотраслевом уровне позволяет достигать большего синергетического эффекта, нежели при горизонтальной интеграции в рамках одной отрасли. Модели принятия управленческих решений и подходы к разработке стратегий объединения хозяйствующих субъектов на современном этапе подразумевают не только оценку экономического эффекта от заключенных сделок, структурной реорганизации и трансформации производственных процессов, но и

влияние на социальную составляющую, что говорит о признании менеджментом важности интересов третьей стороны и качестве возможных внешних эффектов, последующих за принятием экономическим агентом той или иной линии поведения на рынке. Вместе с тем, успешной интеграции в экономике способствует не только динамика методик менеджмента, но и институциональное развитие, совершенствование мер государственного регулирования соответствующих правоотношений [8, 47]. Императивные меры ограничительного характера, к примеру, касающиеся антимонопольного регулирования, предотвращения картельных сговоров и т.д., способствуют поддержанию нормального состояния рыночной конкурентной среды. Изменения в нормах гражданско-правового законодательства в части, касающейся ограничения права пользования преимуществом сильной стороны, способствуют преодолению фактического неравенства экономических субъектов, защите их прав в рамках договорных отношений. Нормы диспозитивного характера предоставляют свободу в выборе своего индивидуального пути развития для компаний, а проекты, стимулирующие развитие интегрированной предпринимательской среды, включающей налоговые, кредитные и иные преимущества, поддерживают развитие субъектов, традиционно относимых к группам малого и среднего предпринимательства, занятых инновационной деятельностью, что не менее важно, так как доля юридических лиц именно такого уровня превалирует в отечественной экономике.

Таким образом, кластеры формируются не на базе крупных предприятий, а на основе развивающихся малых форм сетевой структуры. Они не соответствуют традиционному пониманию термина, так как не включают инновации и не проводят научно-исследовательские работы; их можно назвать «динамичными кластерами», которые могут вызывать

обратный эффект и оперируют на основе системы сетевых взаимодействий.

1.3. Методические особенности определения потребности в финансовых ресурсах для интеграции бизнеса

Экономический эффект и экономическая эффективность – ключевые понятия в области оценки результативности экономической деятельности. Рассмотрим их определения более подробно, согласно вышеупомянутому источнику.

Эффект – это конечный результат, достигнутый в материальных, финансовых или социальных терминах. Это может быть измерено в денежных единицах или в других социальных или качественных показателях.

Эффективность – это относительный показатель, который измеряет результативность процесса, операции, проекта или мероприятия. Она определяется как отношение достигнутого эффекта или результата к затратам и расходам, которые были необходимы для его достижения. Экономическая эффективность является частью этой концепции и фокусируется на соотношении экономического эффекта (дохода) и затрат (расходов), связанных с экономической деятельностью [40, 78, 92].

Экономический эффект – это полезный результат экономической деятельности, который измеряется разницей между денежным доходом, полученным от этой деятельности, и денежными расходами, затраченными на ее осуществление. Это понятие позволяет оценить конкретные финансовые выгоды, полученные из определенной экономической деятельности.

Экономическая эффективность – это показатель результативности экономической деятельности, который измеряет отношение полученного экономического эффекта к затратам факторов и ресурсов, необходимых

для достижения этого результата. Это означает достижение наибольшего объема производства или же обеспечение заданного выпуска товаров или услуг при минимальных затратах.

Таким образом, понимание и учет этих понятий позволяют эффективно оценивать результативность экономической деятельности и принимать обоснованные решения в бизнесе и управлении.

Экономическая эффективность, согласно данному определению, представляет собой результативность функционирования экономической системы и измеряется в отношении полезных конечных результатов к затраченным ресурсам. Это интегральный показатель эффективности, который оценивает функционирование экономики на разных уровнях и служит ее итоговой характеристикой.

Оптимальное распределение имеющихся у общества ресурсов между отраслями, секторами и сферами национальной экономики служит основой для достижения социально-экономической эффективности [6, 3]. Это означает, что ресурсы должны быть использованы наиболее эффективно и эффективное распределение должно способствовать удовлетворению потребностей и повышению уровня благосостояния граждан.

Эффективность производства формируется на основе эффективности всех действующих предприятий. Эффективность предприятия проявляется в способности производить максимальный объем продукции или услуг при приемлемом качестве с минимальными затратами и продавать эту продукцию с минимальными издержками. Важно, чтобы продукция предприятия соответствовала требованиям рынка и ожиданиям потребителей, что определяет экономическую эффективность предприятия.

Правильно, экономическая эффективность действительно является результатом производственно-хозяйственной деятельности и оценивается на основе соотношения между полученным результатом и затратами,

которые были затрачены для достижения этого результата [45]. Результат может включать в себя прибыль организации, но также может измеряться и другими показателями, в зависимости от целей оценки эффективности. Важно также учитывать временные фреймы и долгосрочные последствия инвестиций и решений, чтобы корректно определить экономическую эффективность в долгосрочной перспективе.

Важность экономической эффективности в современной рыночной экономике сложно переоценить. Эффективность является ключевым критерием для оценки успеха бизнеса и позволяет собственникам, инвесторам и другим заинтересованным сторонам принимать информированные решения [26].

Важно отметить, что оценка экономической эффективности предприятия должна учитывать множество факторов, включая не только финансовые показатели, но и социальные и экологические аспекты. Современные методы оценки также уделяют внимание степени удовлетворения потребностей клиентов, качеству продукции или услуг, эффективности использования ресурсов и долгосрочной устойчивости предприятия.

Инновационные проекты, ориентированные на внедрение новых технологий и методов, также должны быть оценены с учетом их влияния на экономическую эффективность и конкурентоспособность предприятия в будущем [113]. Разработка сбалансированных показателей и методов оценки помогает предприятиям лучше понимать свои преимущества и недостатки, а также оптимизировать свою деятельность для достижения лучших результатов.

Эффективность предприятия в современной динамичной экономической среде действительно не может быть измерена только ретроспективно на основе финансовых отчетов. С течением времени и в условиях быстро меняющихся рыночных требований, компании должны

рассматривать более широкий спектр показателей и интегрировать новые методы и инструменты в свои системы оценки эффективности [14,18,41].

1. Интегрированные показатели: помимо финансовых показателей, предприятия должны рассматривать и другие аспекты, такие как удовлетворенность клиентов, инновационные активности, уровень удовлетворенности сотрудников и т.д. Интегрированные показатели предоставляют более полное представление о производительности и стабильности предприятия.

2. Баланс между краткосрочной и долгосрочной эффективностью: предприятия также должны оценивать свою долгосрочную эффективность, вкладываясь в исследования и разработки, развитие персонала и устойчивое производство, даже если эти инвестиции не приносят мгновенных финансовых выгод.

3. Использование технологий: в современном мире существуют программные продукты и алгоритмы, позволяющие проводить анализ данных в реальном времени. Они могут помочь в отслеживании ключевых показателей эффективности и реагировании на изменения на рынке немедленно.

4. Анализ больших данных (Big Data): сбор и анализ больших данных могут помочь выявить закономерности в поведении клиентов, рыночные тренды и другие факторы, влияющие на эффективность предприятия.

5. Анализ конкурентов: понимание стратегий и показателей эффективности конкурентов может помочь предприятию оценить свою позицию на рынке и выявить возможности для улучшения.

6. Управление рисками: анализ рисков и разработка стратегий их управления также играют важную роль в обеспечении эффективности предприятия.

Внедрение этих методов требует времени, ресурсов и обучения, но они могут существенно улучшить способность предприятия к адаптации к меняющимся условиям рынка и повысить его общую эффективность.

В текущих условиях выстроенной рыночной экономики, эффективность предприятия зависит от широкого спектра факторов, включая как финансовые, так и нематериальные активы, а также внешние факторы. Внешние факторы, такие как экономическая ситуация в мире и стране, налоговая политика и колебания цен на ресурсы, могут существенно повлиять на успех предприятия. Учет и прогнозирование этих факторов становятся ключевыми для адаптации предприятий к изменяющимся условиям рынка.

Новые методы оценки эффективности предприятий должны включать в себя следующие аспекты:

1. Нематериальные активы: включение в оценку таких факторов, как имидж компании, бренд, интеллектуальная собственность и т.д.

2. Качество управления: эффективность руководства и система мотивации сотрудников также играют важную роль. Умение адаптироваться к изменениям и быстро реагировать на новые рыночные требования становится ключевым фактором успеха.

3. Анализ внешних факторов: предприятия должны внимательно отслеживать изменения во внешней среде, проводить анализ рынка и прогнозирование экономических тенденций.

4. Гибкость и инновации: предприятия, способные быстро адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям и внедрять инновации, имеют преимущество.

5. Социальная ответственность: в настоящее время потребители все более обращают внимание на социальную ответственность предприятий. Корпоративная социальная ответственность и устойчивость предприятия в

сфере социальных и экологических вопросов также становятся факторами эффективности.

6. Качество информации: достоверная, своевременная и полная информация является ключевым аспектом для принятия эффективных решений.

Предприятиям также следует учитывать потребности и ожидания своих клиентов и партнеров, чтобы создать продукты и услуги, которые удовлетворяют их требования и способствуют лояльности. Эффективность в современных условиях становится синергией всех этих факторов и умением находить баланс между ними.

Эффективность производства может быть классифицирована по различным признакам, однако интегральная эффективность деятельности предприятия формируется за счет различных видов эффективности, которые оценивают как экономические, так и социальные аспекты. Для достижения экономического или социального эффекта необходимы как текущие, включаемые в себестоимость продукции, так и единовременные затраты на создание основных и прирост оборотных фондов. Единовременные затраты предполагают авансирование средств, которые приносят отдачу лишь через определенное время.

Система показателей экономической эффективности производства должна соответствовать нескольким принципам:

1. Взаимосвязь критерия и показателей: показатели должны быть взаимосвязаны с общим критерием эффективности производства, отражая его конкретные аспекты.

2. Учет всех видов ресурсов: система должна охватывать все виды ресурсов, используемых в производстве, чтобы обеспечить полное представление об эффективности их использования.

3. Измерение на разных уровнях управления: показатели должны быть применимы для измерения эффективности производства как на

уровне отдельных производственных единиц, так и на уровне управления в целом.

4. Стимулирование мобилизации резервов: система показателей должна стимулировать выявление и использование внутрипроизводственных резервов, способствуя повышению общей эффективности производства.

Предложенная система показателей эффективности производства включает разнообразные аспекты и характеристики, охватывая ключевые области производственной деятельности предприятия. Такая система позволяет «ganzheitenlich» (взглядом на целое) оценить эффективность производственной деятельности, учитывая различные аспекты, начиная от использования ресурсов и заканчивая финансовым состоянием предприятия.

А. Петров подчеркивает важность каждой из приведенных групп факторов в процессе оценки эффективности кластера на государственном уровне (табл. 5) [67].

Таблица 5

Группы факторов оценки эффективности кластеров (%)

Группы факторов	Значимость для категории развитых стран	Значимость для стран, относимых к развивающимся
Факторы, которые оказывают влияние на процесс принятия стратегических решений в предпринимательской среде и определяют эффективность на уровне локальной конкуренции	16	5
Факторы, оценивающие степень доступности ресурсов (к последним относят природные, производственные, инфраструктурные и др. виды)	35	66
Факторы спроса	26	21
Факторы, направленные на характеристику влияния родственных и поддерживающих отраслей	15	8
Прочие факторы	8	0

(Источник – составлено автором)

Методическая база оценки эффективности кластеров представляет собой важный элемент методологии анализа. В научной литературе уделяется особое внимание нескольким основным методам оценки, которые являются ключевыми при анализе эффективности кластерных объединений:

1. Методы оценки конкурентоспособности: эффективность кластера часто связана с конкурентоспособностью его участников на рынке. Майкл Портер предложил концепцию конкурентного преимущества страны (региона), выделяя четыре детерминанты конкурентоспособности: параметры факторов производства, стратегия фирм и их структура, параметры спроса и родственные отрасли. Оценка эффективности кластера может включать в себя анализ этих аспектов.

2. Методы оценки эффективности инвестиционного проекта: включают как качественные, так и количественные методы. Эти методы используются для анализа инвестиций в кластерные проекты и могут включать в себя оценку рисков и выгод от инвестиций.

3. Качественные методы: оценка может проводиться с использованием качественных показателей, таких как качество продукции, ассортимент, квалификация кадров, технологии и диверсификация. Эти показатели могут дать представление о развитии и успешности организации внутри кластера.

4. Методы расчета ключевых показателей: этот метод оценки основан на расчете основных показателей деятельности кластера, таких как экономический рост, производительность, инновации, занятость и другие. Эти показатели могут помочь понять общую эффективность кластера.

Каждый из этих методов имеет свои преимущества и ограничения, и комбинация различных методов может дать более полное представление об эффективности кластерного объединения.

Рассмотренные подходы к определению показателей эффективности кластерных объединений предоставляют различные способы измерения успеха кластеров. Первый подход, предложенный авторами статьи «Функционирование и механизмы развития производственного кластера», фокусируется на общих параметрах, таких как численность персонала, рентабельность, выручка, доля экспорта и доля занятых в НИОКР. Эти параметры охватывают общие характеристики функционирования кластера и могут служить хорошими обобщенными мерами.

Второй подход более детализирован и ориентирован на конкретные сегменты кластера. Он включает в себя параметры, как для предприятий малого бизнеса, так и для кластера в целом.

Выбор подходящих показателей зависит от целей оценки и специфики кластерного объединения. Оба подхода имеют свои преимущества: первый предоставляет общий обзор эффективности кластера, а второй более детально анализирует специфические аспекты, такие как социальные и инновационные аспекты внутри кластера. При оценке кластеров может быть полезным использовать комбинацию обоих подходов для получения более полного и точного представления о функционировании кластерного объединения.

Набор параметров для анализа эффективности функционирования кластеров, включает в себя более конкретные и качественные показатели, оценивающие влияние кластера на экономику региона. Эти параметры фокусируются на инновационных аспектах и позволяют более глубоко оценить вклад кластера в развитие региональной экономики. Важно отметить, что представленные параметры также могут быть количественно измерены, что обеспечивает возможность проведения более точного и объективного анализа.

Комбинирование количественных и качественных показателей делает этот метод анализа эффективности более всесторонним и информативным.

Система показателей для оценки результативности кластерных структур, представляет собой комплексный подход, учитывающий различные аспекты интеграции в кластере и их влияние на экономическую эффективность. Выделим основные категории показателей:

1. Технологическая эффективность (объем выпуска продукции, объем затраченных ресурсов).
2. Показатели внедрения достижений научно-технического прогресса.
3. Экономическая эффективность.
4. Социальная эффективность.
5. Экологическая эффективность.
6. Информационная эффективность.
7. Инвестиционная эффективность.
8. Институциональная эффективность.
9. Функциональная эффективность.

Интегральный показатель функциональной эффективности синтезирует все перечисленные критерии и является комплексной мерой успеха кластерной структуры. Этот подход позволяет учитывать не только экономические показатели, но и социальные, экологические и информационные аспекты, что является важным для комплексной оценки влияния кластера на региональное развитие [63,111,31].

Предложенный метод анализа эффективности работы кластера имеет свои преимущества в том, что он учитывает все аспекты устойчивого развития региона, включая экономические, социальные и экологические компоненты. Этот подход включает параметры как внутренней среды

кластера, такие как функциональная, институциональная и информационная эффективность, так и внешние факторы.

Рассмотрим эффекты, образуемые кластером, а также методы оценки бюджетной эффективности и эффективность для компании-участника кластера.

Одним из наиболее важных моментов является сокращение транзакционных издержек, к которым следует отнести:

- расходы на сбор и обработку информации;
- издержки, связанные с проведением переговоров, принятием решений;
- затраты на обеспечение контроля за исполнением условий контрактов и достижение их выполнения.

Р. Коузом была выявлена корреляция между суммой транзакционных издержек и уровнем координации между фирмами. Он пришел к выводу о том, что компании необходимо определиться с выбором отношения к данным издержкам, прежде чем выбирать конкретный тип организационной структуры и масштабов бизнеса. Так, у нее имеется два варианта – принятие транзакционных издержек и приобретение необходимых товаров и услуг у контрагентов, либо организация собственного производства товаров и услуг, в которых имеется потребность. Им же была разработана двухэлементная типология фирм [58]:

1. Компании, применяющие централизованный подход, подразумевающий использование административных механизмов распределения ресурсов.

2. Фирмы с децентрализованным (по типу рыночного) управлением ресурсным потенциалом.

Кластерная модель является, в некотором роде, компромиссным вариантом интеграционных форм, которая устраняет такой недостаток

открытого рыночного окружения, как высокое значение транзакционных издержек (рис. 3).

Кластерной форме удастся достигать сокращения транзакционных издержек благодаря ряду условий ее применения:

1. Она создает почву для развития и совершенствования технологических стандартов и внутрикорпоративных процедур: внедряются новые методы производственной деятельности, обеспечивается контроль качества продукции внутри данной структуры, что делает транзакционные затраты все менее необходимыми для создания новой продукции.



Рисунок 3. Система эффектов кластерной формы организации

(Источник – составлено автором)

2. Оптимизация потоков информационного обмена. Рассматриваемая структура создает единое информационное пространство внутри себя, тем самым ускоряя обмен данными между субъектами-участниками и повышая оперативность их получения.

3. В кластерной форме с новых сторон начинают проявлять себя такие инструменты ведения бизнеса, как аутсорсинг и партнерство. Информационное поле также способствует повышению общего уровня доверия между участниками кластера – это благоприятно воздействует на разработку совместно реализуемых проектов, а ряд дополнительных функций, не требующих набора отдельного штата сотрудников, переводится на аутсорсинг.

4. Кластер позволяет улучшить деловой предпринимательский климат, стимулировать предпринимательскую активность. Это возможно благодаря разработке нормативного регулирования управленческих процедур и аспектов сотрудничества, что делает взаимодействие более прозрачным и сокращает многие транзакционные затраты.

Мы можем наблюдать результаты экономии посредством сокращения транзакционных издержек на операционном рычаге, что достигается через сокращение сумм транзакционных издержек фирмы в их абсолютных значениях. Это также стоит учитывать при проведении оценки эффекта от создания кластера (формула 1):

$$\text{Эффект операционного рычага} = \frac{(\text{Выручка} - \text{Переменные Затраты})}{\text{Прибыль}} \quad (1)$$

С помощью рычага транзакции происходят выгодные для бизнеса изменения, растет конкурентоспособность организаций, являющихся участниками кластера. Проявление транзакционного эффекта и его влияние на отдельную компанию следует оценивать с учетом абсолютного значения снижения транзакционных издержек. Это обеспечивает увеличение конкурентоспособности по причине того, что происходит сокращение расходов.

Также возможно проведение эффективной оценки создания и функционирования кластера органами государственной власти, для чего требуется рассчитать дополнительную потенциальную прибыль, которую получают региональные предприятия в случае снижения транзакционных издержек, а также проанализировать возможное увеличение налоговых поступлений вследствие этого [9].

Вместе с тем, необходимо подчеркнуть, что преимущества создания кластера не ограничиваются сокращением транзакционных издержек. Он также оказывает влияние на различные их виды. Интеграция такого рода инициирует преобразования в формах организации бизнеса. Но также важно понимать, что ответственность за принятие верных управленческих решений с менеджмента не снимается. Кластер – это модель, которую необходимо адаптировать под конкретные индивидуальные условия хозяйственной деятельности. Поэтому не каждый экономический агент способен в полной мере использовать потенциал рассматриваемого инструмента и трансформировать экономию на транзакционных издержках в рост экономической добавленной стоимости и повышение прибыльности компании [82,43,33].

Региональные кластеры не редко становятся площадками развития инновационных процессов [76]. Устойчивость образуемых между его участниками связей обеспечивает диффузию инноваций и увеличивает уровень их конкурентоспособности. Ряд исследователей отмечают важную роль изучения механизмов пространственно ограниченной диффузии инноваций и трансляции знаний для достижения экономического роста и благосостояния региона. Развитие региональных кластеров содействует обмену технологиями производства, которые доказывают свою эффективность в современных рыночных условиях [13].

Конечно то, насколько эффективно будут внедрены новые знания, находится в зависимости от множества условий. Так, должен быть

достаточно высоким уровень образования работников, качество научных исследований не должно вызывать сомнений, а для иностранных технологий, перед их внедрением, требуется адаптация [77]. Кроме того, необходима поддержка со стороны Правительства, опорных университетов, научного сообщества.

Не малая роль принадлежит условиям социальной среды кластерного объединения. Она способна укрепить неформальные доверительные отношения между сотрудниками, а значит, и создать почву для генерации нового знания, его сохранения, преумножения и передачи. Оценить все многообразие кластерных эффектов – долгосрочная задача, требующая сложных расчетов. Для оценки влияния объема основных средств и образованности на уровень благосостояния региона строится специальная модель.

ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИОННОЕ И МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В КЛАСТЕРНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ

2.1. Характеристика интеграционных процессов предприятий кластеров потребителей и поставщиков

Современные рынки, в том числе продукции промышленного назначения, характеризуются неоднородностью товарной массы в рамках одного профиля. Спрос в текущих условиях следует охарактеризовать тем, что он направлен на средние или мелкие объемы продукции, что позволяет сформулировать следующий тезис: на данный момент преобладает производство серийного типа с относительно широкой номенклатурой перманентно повторяющимися вариантами изделий, направленными на удовлетворение конкретных пожеланий покупателя. При этом необходимо отметить, что указанный тезис отражает некоторые противоречия между интересами производителя и покупателя.

Учитывая тот факт, что внешняя среда ограничивает производителя как в финансовом, так и техническом плане, производственная система направлена на сокращение модернизации и выпуск стандартизированных изделий, что позволяет сокращать издержки производства, а также трудовые и финансовые затраты. Потребитель при этом, используя, в том числе финансовые ресурсы, требует продукт с максимально возможными как техническими, так и экономическими параметрами, что позволяет достичь необходимо уровня лояльности к производителю.

Указанное противоречие между возможностями производственной системы и запросами потребителя ведет к своего рода отрицательному эффекту в части развития промышленного производства. Как следствие, в том числе в рамках замедленного темпа роста производственной системы,

возникает необходимость инноваций. Кроме того, в качестве факторов, обуславливающих необходимость в качественных преобразованиях, внедрении результатов интеллектуальной деятельности в практику функционирования промышленных предприятий, оправданно можно включить и повышенный уровень напряженности конкурентной среды. В данном ключе мы говорим, прежде всего, о том, что в связи с последствиями глобализации мировых товарных рынков, современный потребитель не ограничен в своем выборе в части географии приобретения товара. Поэтому субъектам промышленного производства необходимо прилагать усилия для того, чтобы удерживать свои позиции не только на отечественных рынках, но и на международной арене.

Анализ публикаций по проблемам инновационного развития и разработки и внедрений инноваций в промышленности позволяет утверждать, что именно они являются драйвером, определяющим специфику промышленного производства [65,49]. Практическим примером данного тезиса является, например, концепция интернета вещей и умного производства. Базовым элементом, который позволяет максимизировать извлекаемую из их применения полезность, можно считать переход от взаимодействия между субъектами предпринимательской деятельности в форме иерархических вертикальных структур к системам горизонтальной сетевой иерархии [35]. Смарт-производство является новой вехой в развитии промышленности, предполагающей принятие и применение прогрессивных технологий. Однако по оценкам исследователей только у 11 % производителей внедрена стратегия IoT в рамки производственных процессов, половина из которых не в полной мере используют преимущества, связанные с ней [20]. Это говорит о наличии некоторых проблем, связанных с восприятием менеджмента компании новых технологических решений и позицией руководства предприятия

относительно линии поведения в условиях построения цифровой экономики.

В теории принято классифицировать инновации как технологические, организационные, правовые, экологические. Необходимо учитывать, что в исследованиях совокупность факторов, обеспечивающих инновационное развитие производства, отличается своего рода стабильностью – состав факторов достаточно хорошо изучен и систематизирован. При этом методическое обеспечение оценки влияния инноваций на состояние производственных систем, а также поведение потребителя не отличается однородностью и до настоящего времени вызывает определенное количество вопросов, что отражается в исследованиях отечественных и зарубежных ученых. К примеру, Н.С. Гоберник и С.Н. Митяков, анализируя влияние инновационной активности предприятий промышленности на уровень их развития и приводя методику из ряда показателей (фактически коэффициентный анализ), отмечают факт недостроенности инновационных систем, а также недостаточную эффективность проводимых преобразований [36]. Заметим, что инструментарий, выстроенный на системе индикаторов и показателей, подтвердил свою эффективность во многих сферах исследований. Кроме того, помимо попыток создания универсальных оценочных методик, отдельными авторами ставилась цель решения более частной задачи – анализ конкретного проблемного участка инновационной трансформации экономического субъекта. Так, М.А. Коркиным предложена методика оценки скрытых резервов технологического потенциала промышленных предприятий при внедрении новых технологий, основывающаяся на анализе аспектов управления, вопросов коммерциализации и бизнес-процессов [57].

Вместе с тем, необходимо отметить, что динамика изменения условий социально-экономических отношений и факторов развития

отраслей реального сектора свидетельствуют о необходимости дополнения и совершенствования научного инструментария в части методики оценки влияния внедрения инновационных решений на практику функционирования субъектов промышленного производства, адаптации ее индикаторов и показателей под современные условия социально-экономической и правовой среды.

Обобщая результаты исследований, дадим характеристику факторов, обеспечивающих инновационное развитие, имеющих общий характер, и традиционно подразделяемых на внутренние и внешние.

К внутренним факторам инновационного развития относятся вид деятельности в соответствии с ОКВЭД; характеристики конечного потребителя продукции (в данном случае речь идет как о промышленном производстве, так о стандартном понимании потребителя); квалификация персонала, как управленческого, так и занятого непосредственно на производстве; мотивационная система персонала, как материальная, так и нематериальная; потенциал инновационной активности сотрудников (данный фактор носит многоуровневый характер, в том числе одним из его элементов является уровень образования сотрудников).

Внешние факторы инновационного развития формируются в зависимости от состояния секторов рынка (их структуры), степени контроля за предпринимательскими структурами со стороны государства, геополитические факторы, а также конкретные показатели макроэкономики и финансовой системы, в том числе доступности кредитных ресурсов.

Необходимо учитывать, что указанные факторы имеют тенденцию к изменению, которая характеризуется тем, что доля факторов в общей массе изменяется. Такую тенденцию можно считать причиной возможных существенных изменений в функционировании экономической системы в целом. В теории изменение доли факторов инноваций ведет к появлению

так называемой постиндустриальной экономики, в которой промышленное производство становится вторичным, а сфера услуг играет ведущую роль. Исследователями отмечается смещение вектора развития в область интеллектуализации и сервисизации производства в ряде отраслей, в частности – металлургии [88]. На лидирующие позиции сфера услуг выходит и в аграрном секторе, обосновывается необходимость оптимизации и гармонизации сервисной и промышленной политики [68]. Смена направлений развития не может не сказаться и на организационном устройстве предприятий. Сервисная ориентация обуславливает потребность в создании отдельных структурных элементов, занимающихся вопросами клиентоориентированной коммерциализации, кастомизации выпускаемой продукции. Прежде всего, такое положение характерно для наукоемких и высокотехнологичных производственных систем, собственники которых требуют от наемного менеджмента концентрации усилий на сбытовых функциях и на росте стоимости компании, считая, что производственная система в целом доведена до оптимального уровня.

Таким образом, инновационная активность крупных промышленных предприятий носит узкоспециализированный характер и направлена на совершенствование производственного процесса. При этом объемы разработок инновационного характера для субъектов малого и среднего бизнеса существенно меньше [108, С. 22].

Общемировые тенденции таковы, что наибольшую инновационную активность проявляют предприятия среднего масштаба. При этом они существенно ограничены в формировании совокупности факторов инновационного развития, что объективно обосновывает высокую вероятность интеграции крупного промышленного производства и указанных промышленных структур среднего уровня.

Таким образом, имеется необходимость как определения направлений интеграционных процессов в промышленности, так и

пересмотра и дополнения методического аппарата оценки эффективности промышленной интеграции.

Текущее состояние сферы инновационной деятельности, ее динамическое развитие и показатели индикаторов, объективно обосновывают необходимость и целесообразность разработки концепции и методического обеспечения, направленного на повышение эффективности управления механизма инновационного развития в целом.

Нужно учесть, что сама дефиниция «инновационный потенциал» является как многогранной и сложносочиненной категорией, так и в недостаточной степени изученной как в теоретическом плане, так и на уровне практики.

В настоящее время существует несколько подходов к определению содержания исследуемой категории. Так, в работе Л.К. Шаминой описывается мнение об интерпретации инновационного потенциала как совокупности трех элементов – инновативности, научного потенциала и рыночного потенциала [122].

Интересна точка зрения, согласно которой рассматриваемое понятие является определением способностей системы в части организации и осуществления процессов, которые необходимы для того, чтобы были достигнуты результаты, соответствующие претерпевающим изменения внешним условиям и требованиям, предъявляемым рынком [75].

Наша позиция в большей степени согласуется с характеристикой инновационного потенциала как набора ресурсов всех видов, которые могут применяться для ведения инновационной деятельности, предложенную И.В. Барановой и М.В. Черепановой [19].

Таким образом, инновационный потенциал – это совокупность элементов, которые позволяют осуществлять инновационную деятельность. Он является одной из основных характеристик способности отрасли или предприятия быть восприимчивыми к инновациям.

Инновационная восприимчивость отражает способность системы быстро и эффективно осваивать новшества и создавать необходимые условия для этого. Она также характеризует реальный уровень инновационности хозяйствующего субъекта.

В рамках данной работы считаем необходимым рассмотреть те методические указания по оценке эффективности инновационной деятельности, как на уровне предприятий, так и на уровне субъектов, которые разработаны до настоящего момента времени. Одной из них является методика, предложенная сотрудниками Томского государственного архитектурно-строительного университета, которая включает двухэтапный алгоритм: первый шаг состоит в определении индикаторов, характеризующих инновационный потенциал субъектов Российской Федерации; второй этап включает процесс расчета показателей, базирующихся на полученных значениях, посредством которых осуществляется оценка эффективности инновационных процессов. Отличительными чертами методики является то, что система показателей имеет в определенной степени претензию на комплексность, а следовательно, и качество полученных по итогам ее применения результатов. Кроме того, акценты расставляются не только на анализ региональной ситуации, но и на рассмотрение проблематики уровня отдельного предприятия.

Использование подхода, предполагающего применение индикаторов, считаем полезным и продуктивным не только при создании соответствующей модели мониторинга инновационной активности, но и при определении плановых показателей значений, отражающих инновационный уровень развития конкретной территории и предприятия. Считаем, что данные показатели отражают особенности желаемого уровня развития территории (в том числе к ним будут относиться представляющие собой соответствующие значения, отражающие факт достижения

конкретных показателей инновационного развития). Такой метод предполагает, что достижение показателей инновационного развития происходит на основе применения соответствующих регуляторов, отражающих качество специальных механизмов для поддержания оптимального функционирования. Необходимо отметить, что инновационная деятельность в полном объёме не подлежит государственному регулированию из-за своей специфики, которая заключается в её творческой нацеленности на поиск новых решений в области технологии и производственных процессов.

Основываясь на приведённых исследованиях, считаем возможным утверждать, что система индикаторов, отражающая эффективность инновационной деятельности, носит качественный характер. Их изменения можно оценить при помощи динамического подхода. Такой вариант анализа позволит классифицировать территории и промышленные предприятия в зависимости от их инновационной активности.

Не менее важным аспектом инновационной деятельности является методическое обеспечение оценки инновационного потенциала, как промышленного предприятия, так и региона. В связи с этим необходим дифференцированный подход, который позволит оценивать их с позиции инновационной активности. В исследованиях и разработках отечественных и зарубежных авторов приводят следующую группировку регионов в зависимости от уровня их инновационного потенциала.

К первой группе следует отнести регионы, инновационная активность которых включают в себя полный цикл разработок от возникновения идеи до ее реализации в виде конкретного продукта. Ко второй группе следует отнести тех, чей потенциал расценивается как достаточно серьёзный, в то же время имеются существенные преграды для его реализации. К третьей группе следует отнести регионы, у которых уровень инновационного развития низкий или отстающий, но нужно

учитывать, что у данных территорий имеется инновационный потенциал, который не реализуется по причинам другого характера.

Также следует сделать указание на существование, разработанной более десяти лет назад, методики, являющейся частью проекта «Оценка эффективности функционирования инновационных территорий», содержащей 12 индикаторов, отражающих уровень инновационного развития территорий, которые потенциально способны адекватно оценить заинтересованность органов государственной власти в поддержке и развитии инновационной деятельности.

В частности, предлагается проводить оценку состояния инновационного сектора по следующим параметрам:

- регионы, у которых уровень инновационных ресурсов достаточно высокий и у которых имеется большое количество исследователей в научно-образовательной сфере с оптимальной производительностью труда;

- регионы со средним уровнем развития потенциала, то есть такие, где есть идеи или проекты, но до настоящего момента они еще неопределённые;

- регионы с низким уровнем развития, то есть такие, где потенциал не в полной мере реализуется.

Методика предполагает:

- выявление факторов, по которым оценивается состояние инновационной сферы региональных субъектов;

- определение границ показателей, формирующих общую оценку инновационного развития;

- ранжирование регионов по каждому из аспектов проведённого анализа в области научно-технического и инновационного развития.

Основой для развития инновационной деятельности в промышленности является, в том числе, региональная экономика. В

данном случае под региональной экономикой следует понимать кластеры, которые создают основу для реализации различного рода инноваций, в том числе в промышленной сфере. Примером в данном случае могут выступать разного формата технологические парки, резиденты которых являются генераторами инноваций.

В рамках данного исследования считаем необходимым акцентировать внимание на роли государственных органов, которые не только контролируют, но и способствуют развитию инновационных инициатив не только крупного, но и среднего бизнеса.

Обобщая государственные инициативы в инновационной сфере, считаем возможным утверждать, что указанные инициативы направлены не только на производственные системы массового уровня, но и на малый и средний бизнес. В частности, необходимо отметить, что инновационные проекты реализуются через особую форму интеграции – государственное частное партнерство.

С учетом того, что крупные корпоративные и производственные структуры достаточно активно (как указывалось выше) ведут инновационную деятельность необходимо отметить, что указанная деятельность осуществляется в ограниченных рамках, не масштабируется и не тиражируется в масштабах экономики в целом. Анализируя статистические и аналитические материалы по рассматриваемой теме, можно утверждать, что потенциал инновационного развития промышленности в полном объеме не реализован [54]. Причинами такого положения является следующее.

1. Учитывая сложившиеся геополитические реалии, как государство, так и бизнес вынуждены решать оперативные проблемы, связанные с ликвидацией пробелов в компонентной базе, что объективно обосновывает торможение инновационных разработок.

2. Сокращение числа потенциальных инвесторов и рост предложения со стороны банковских структур государственного сектора в части финансирования инновационных разработок.

3. Отсутствие воспроизводства кадрового ресурса, который в данный момент только начинает компенсироваться за счет усилий государства в части организации выращивания собственных высококвалифицированных технологических кадров.

Помимо указанных, к барьерам инновационного развития предприятий промышленного сектора также относят:

- инерционность роста производительности труда [79];
- нерациональность управленческих решений менеджмента [50];
- неэффективная структура экспорта [102];
- географический дисбаланс в распределении инновационной инфраструктуры [127];
- отсутствие методики комплексной оценки инновационного потенциала предприятий, повышенная рискованность, недостаток финансирования и др. [56].

Таким образом, констатируется неудовлетворительное соотношение между желаемым и фактическим уровнем инновационного развития [101].

Основываясь на классическом определении управления, которое понимается как взаимосвязь организационной, мотивационной, контрольной функций, а также планирования, сформулируем следующие цели, направленные на обеспечение инновационного развития промышленного предприятия [103]:

1. Обеспечение своевременного поступления объективной информации о параметрах инновационной системы на уровне региона и отдельных предприятий.
2. Определение ключевых факторов, влияющих на степень динамики инновационных процессов.

3. Обоснование системы индикаторов инновационного развития для предприятий промышленности, а также для регионов.

В рамках контроля инновационного развития промышленных предприятий и территорий необходимо использование соответствующего методического аппарата, с помощью которого было бы возможным дать объективную оценку качества инновационной деятельности субъектов предпринимательства и регионов. В данном ключе, проведем анализ ряда выработанных наукой и проверенных практикой методик такой оценки.

В качестве базового тезиса, обосновывающего необходимость проведения указанного исследования, в данной работе использован следующий: 11% предприятий промышленности активно занимаются разработкой инноваций (Институт статистических исследований и экономики знаний ВШЭ). Указанный результат подтверждает необходимость активизации инновационных разработок в рамках территорий и предприятий.

В литературе по экономике имеется несколько подходов к оценке потенциала инноваций.

Методика, предложенная О.С. Москвиной, вызывает наибольший интерес. Этот вывод основан на следующих фактах.

Отсутствие учета инновационного потенциала региона может привести к недостаточному осознанию возможностей и ресурсов, которые можно использовать для развития инноваций.

Анализ инновационного потенциала позволяет определить наличие и доступность ресурсов для осуществления инновационной деятельности в регионе, а также оценить эффективность их использования.

Инновационный потенциал рассматривается как внутренний фактор развития, который влияет на конкурентоспособность и экономическое развитие региона.

Инновационный потенциал может быть определен как совокупность ресурсов, знаний, технологий, кадрового потенциала и институциональной среды, способствующих созданию и внедрению инноваций.

Развитие инновационного потенциала региона является важной задачей, которая требует учета и оптимального использования имеющихся ресурсов и возможностей.

Инновационный потенциал региона может быть увеличен путем создания и развития инфраструктуры для поддержки инноваций, привлечения инвестиций и развития научно-исследовательской деятельности. Исследователями отмечается также необходимость создания условий для скоординированного развития научных исследований [120]. Одним из перспективных направлений на пути разрешения проблем инновационных трансформаций предприятий промышленного сектора является эффективная кластерная политика. В этой связи внимание должно быть уделено не только поиску путей оптимизации затрат и внедрению инноваций, но и вопросам создания успешной организационной структуры, устранению проблем интегративных процессов предприятий [28]. Все это определяет необходимость выработки критериев и показателей инновационного потенциала экономических субъектов именно в рамках реализации кластерной политики.

Так, методика включает в себя набор показателей, которые отображают уровень использования ресурсных возможностей и достижение инновационного потенциала. Эти показатели включают как ресурсную, так и результативную компоненты. Сопоставим рассмотренные методики (табл. 6).

Таблица 6

Оценка рассмотренных методик

Автор	Наименование методики	Используемая система показателей	Недостатки
ФГБОУ ВО «Томский государственный архитектурно – строительный университет» (г. Томск)	Оценка инновационной деятельности территории	1. Совокупность показателей, характеризующих инновационный потенциал субъекта. 2. Индикаторы оценки эффективности функционирования территорий, относящихся к инновационным.	В основе оценки уровня развития инноваций заложены индикаторы, характеризующие исключительно ресурсный компонент
ГУ «Центр исследований и статистики науки»	Оценка состояния инновационного сектора региональной экономики	Анализ проводится по пяти критериям. Оценке подлежит уровень социально-экономического развития, конкурентоспособности промышленности, научной и инновационной деятельности, а также инвестиций в нее.	Методику нельзя назвать универсальной, поскольку в результаты, полученные по итогам ее применения не будут учитывать такие параметры инновационного развития, как технологическое развитие региона, территории, а также ее инновационная активность.
В.К. Заусаев, С.П. Быстрицкий и Н.Ю. Криворучко	Интегральная оценка инновационного потенциала	Пять групп показателей: 1. Макро-экономические 2. Инфраструктурные 3. Правовые 4. Кадровые	Методика ориентирована на макро-уровень экономики, факторы, формирующие внутренний инновационный потенциал

		5. Экономические	предприятия (организации) не учитываются
И.О. Тимофеева	Интегральная оценка инновационного потенциала	4 группы показателей: первая группа показателей характеризует финансовую составляющую инновационного потенциала; вторая – материальную, третья – кадровую, четвертая – результирующую	Не учитывается взаимовлияние факторов микро и макро-среды

(Источник – составлено автором)

Изучение различных подходов и методов для оценки эффективности развития и использования инновационного потенциала компаний приводит к следующим выводам.

Всегда при использовании методики оценки инновационного потенциала требуется расчет интегрального показателя, который определяется путем систематизации и оценки различных групп показателей.

Для оценки степени реализации инновационного потенциала используется набор показателей, который имеет небольшую изменчивость и обязательно включает в себя аспекты, связанные с кадрами, финансами и ресурсами. Наблюдается незначительная взаимосвязь между факторами макро- и микроуровня, т.е. отсутствует корреляция между различными уровнями экономической системы.

Изученные методы не учитывают уникальные аспекты работы малых компаний, в то время как теория инноваций придает им особое значение как для развития экономики в целом, так и для организации инновационного бизнеса в частности [108].

Основываясь на результатах проведенного исследования, а также используя принцип экстраполяции, в данном разделе диссертации автор предлагает разработанный механизм и методику оценки эффективности интеграционных процессов предприятия, которое является интегратором (производителем/поставщиком) инноваций, и предприятия, которое является объектом данного процесса.

Изучение материалов, связанных с кластерами, позволяет сформулировать следующие заключения.

Кластеры способствуют сближению и взаимодействию различных субъектов экономики, таких как предприятия, учебные и научные учреждения, государственные органы и общественные организации.

Взаимодействие в рамках кластеров позволяет снизить издержки производства, повысить качество продукции и сократить время от идеи до реализации.

Кластеры также способствуют развитию инноваций и исследований, поскольку объединение усилий и ресурсов позволяет обеспечить более эффективное использование научно-технического потенциала.

Политику развития кластерных образований в рассмотрении стратегии экономического развития регионов следует считать крайней важной и своевременной, поскольку она способствует созданию благоприятной инвестиционной среды и стимулирует развитие малого и среднего бизнеса, служит драйвером роста компаний в сфере высоких технологий, улучшения кадрового потенциала в регионе [33].

Кластерная стратегия направлена на развитие и укрепление связей между участниками экономической деятельности, с акцентом на доступе к новым технологиям, совместной хозяйственной деятельности и входе на внешние рынки. Она также способствует организации совместных исследований и разработок, интегрированному использованию знаний и активов, ускорению процессов обучения через контакты с ведущими

специалистами и снижению транзакционных издержек путем увеличения доверия между участниками кластера [29].

Кластерная стратегия позволяет увеличить степень взаимодействия различных заинтересованных групп, таких как государственные органы, частные инвесторы, предпринимательский сектор и образовательные учреждения, что в свою очередь повышает эффективность их общих усилий.

При рассмотрении системы оценки интеграционного потенциала, необходимо учесть тот факт, что производства в кластере выполняют роль потребителя инновационных разработок и продуктов, но не создают инновации сами по себе.

Для предприятий, не позиционирующих себя как инновационные, специфично наличие надежных партнерских связей в рамках цепочек поставок сырья, приобретения материалов и поступления комплектующих изделий.

Но одним из наиболее важных моментов, характерных для кластеров указанного типа, является наличие у них возможности организации финансирования разработки новых технологических решений исключительно посредством использования собственных активов, с учетом текущих рыночных условий и запросов потребительской базы [42]. При совпадении некоторых необходимых условий экономической среды, рассмотренные субъекты служат источником стихийных, резких скачков роста и развития экономики отрасли или региона.

Ниже приведена сравнительная характеристика кластера предприятий в его классическом понимании, а также тех, которые являются потребителями инноваций (табл. 7).

**Сравнительная характеристика традиционного кластера и кластера
предприятий – потребителей инноваций**

Особенности кластера – потребителя инноваций	Особенности традиционного кластера
Ключевая задача состоит в увеличении занимаемой доли рынка посредством преобразования организационных процессов на основе внедрения инноваций и применения технологий	Приоритетная цель – проведение НИОКР и внедрение или коммерциализация их результатов
Как правило, ядра нет. Взаимодействие осуществляется несколькими динамично развивающимися организациями и предприятиями среднего по численности сотрудников, оборотам и площадям масштаба	В состав участников (так называемого, ядра) входят крупные субъекты промышленности и исследовательские центры
Единая цепочка создания стоимости отсутствует (создание одного конечного продукта не предполагается). Значительная роль отводится кооперационным связям и внедрению инновационных решений (технологического характера)	Имеет место единая цепочка создания стоимости

(Источник – составлено автором)

Таким образом, можно сделать вывод о том, что необходимыми условиями формирования кластера потребителей инноваций являются:

- оценка тенденций развития компаний, которые могут успешно объединиться в кластер для достижения равновесия их участия;
- планирование и реализация постоянного обновления технического оборудования с предварительной оценкой эффективности потенциальных технологий;
- обеспечение сбалансированности производственного процесса на конкретном предприятии, входящем в кластер [16].

Рисунки 4 и 5 отображают предложенный механизм комплексной оценки интеграционного потенциала, как предприятия-интегратора, так и предприятия-объекта интеграции.



Рисунок 4. Последовательность этапов (механизм оценки) интеграционного потенциала предприятия, выступающего инициатором интеграции (интегратора)

(Источник – составлено автором)



Рисунок 5. Последовательность этапов (механизм оценки) интеграционного потенциала предприятия, являющегося объектом интеграции
(Источник – составлено автором)

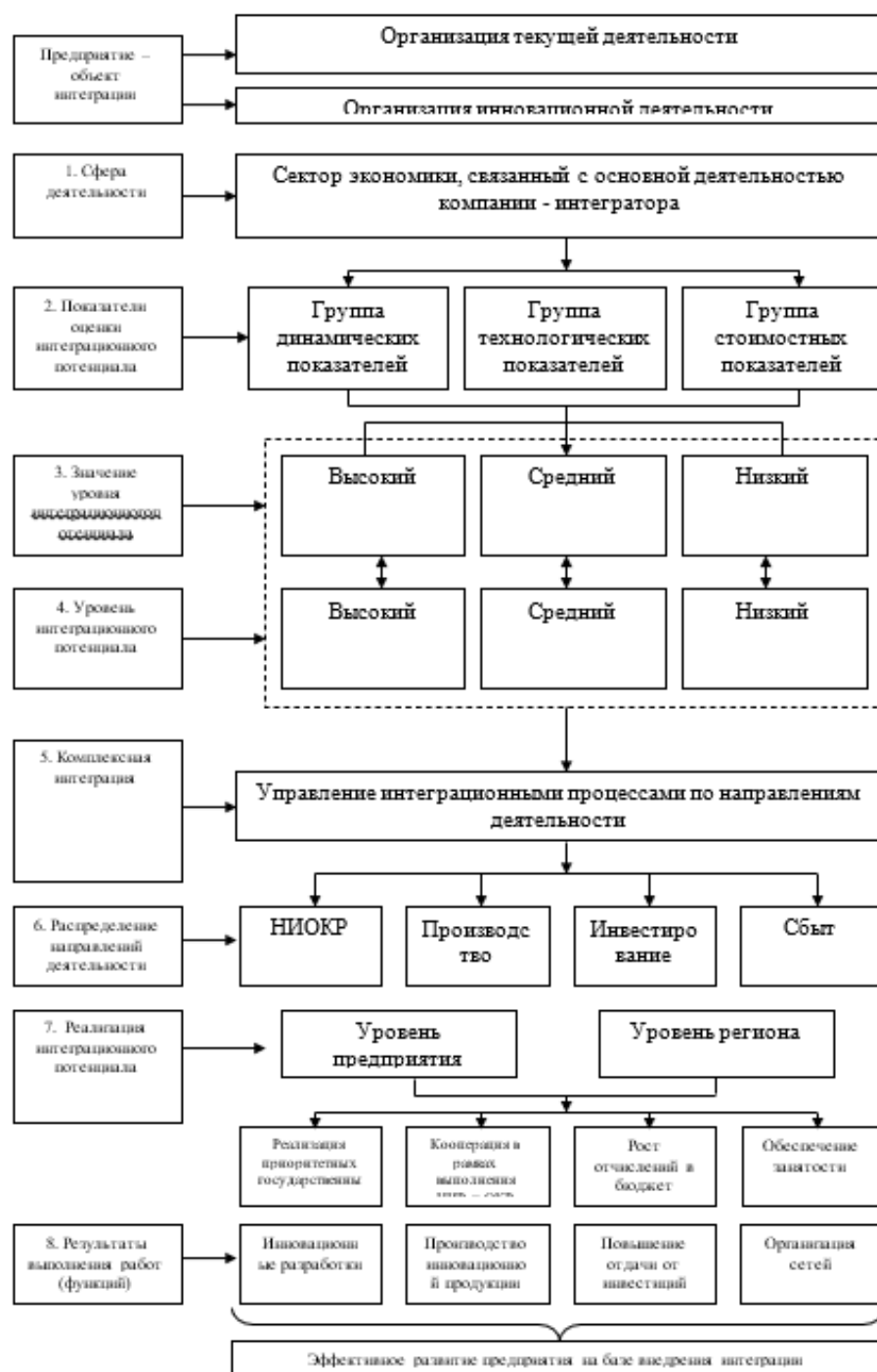


Рисунок 6. Последовательность этапов принятия решения интеграции при использовании кластерного подхода
(Источник – составлено автором)

Применение кластерного подхода (рис. 6) может быть оправданным для оценки уровня реализации интеграционного потенциала и принятия решения о проведении интеграции [108].

Кластеры возникают естественным образом и не могут быть созданы с нуля. Это отличает их от территориально-производственных комплексов и научно-производственных объединений. Поэтому при планировании создания промышленного кластера важно учитывать перспективы развития рынков, на которых он будет действовать [123]. Для этого необходимо использовать маркетинговые инструменты, чтобы правильно определить состав кластера, организовать исследования, мониторинг рынков и другие мероприятия [108].

Таблица 8

Развернутая характеристика интеграционного потенциала
предприятия – объекта интеграции

Группа показателей	Характеристика уровня интеграционного потенциала предприятия		
	Превышает нормативное	Соответствует нормативному	Меньше нормативного
Показатели, характеризующие рост компании	Характеризуется наличием высокого уровня интеграционного потенциала. Темпы роста выручки, прибыли, рентабельности и деловой активности превышают нормативные по рассматриваемой группе предприятий	Характеризуется как стабильно функционирующий. Рост финансовых показателей оценивается как средний для рассматриваемой группы	Не располагает интеграционным потенциалом
Показатели, характеризующие стоимостные параметры компании	Предприятие как объект оценки имеет потенциал роста стоимости. Это, в частности, обеспечивается	Может характеризоваться как инвестиционно-привлекательный. Увеличение стоимости объекта	Не представляет интереса как объект инвестирования

	высокой доходностью инвестированного капитала и приростом рыночной стоимости компании в среднесрочной перспективе	с точки зрения рынка возможно при более полной реализации инновационного и производственного потенциала	
Показатели, характеризующие рост компании	Активность высокая	Активность на среднем для рассматриваемой группы предприятий уровне. Имеется возможность к повышению темпов развития на основе интеграции	Не активно
Показатели, характеризующие стоимостные параметры компании	Активность высокая	Активность на среднем для рассматриваемой группы предприятий уровне. Имеется возможность к повышению темпов развития на основе интеграции	Не активно

(Источник – составлено автором)

Так, существуют три типа кластеров, каждый из которых обосновывает важность специфических для него функций (табл. 8).

Разнообразие предприятий и учреждений, включаемых в кластер, в том числе установление взаимодействия с органами государственного управления и иными институтами, заинтересованными в обеспечении и поддержании эффективности производственной деятельности,

способствует созданию благоприятных условий для развития синергии и сотрудничества, обеспечения высокой производительности и конкурентоспособности в глобальной экономике.

Кластерные структуры также способствуют созданию новых рабочих мест, развитию инноваций и повышению уровня жизни в регионе. торговые ассоциации и другие структуры, которые поддерживают членов кластера, такие как консалтинговые компании и различные группы, взаимодействуют друг с другом, чтобы достичь конкретных хозяйственных результатов [105, 12]. Это позволяет им усилить свои конкурентные преимущества.

Кластеры формируются, расширяются и углубляются в зависимости от изменений внешней среды и рыночной ситуации. Однако, при неблагоприятных условиях они могут сворачиваться и распадаться со временем. Эта их гибкость и динамичность являются их преимуществом по сравнению с другими формами организации экономической системы [108].

Подводя итог, отметим ключевые выводы исследования. В современных условиях, характеризующихся повышенной напряженностью среды функционирования хозяйствующих субъектов, вызванных совокупностью геополитических, социальных, экономических, экологических, технологических причин, возникает потребность в изменении стратегий поведения участников экономических отношений. Основа реального сектора экономики – промышленное производство находится в ситуации рисков потери своих конкурентных позиций. Достаточно устоявшееся, нацеленное на серийное производство определенного набора благ по таким же определенным и проверенным временем технологическим инструкциям и методикам, оно, хотя и предпринимает попытки модернизации и совершенствования своих организационных, технологических процессов, но не успевает за тем

уровнем динамики, с которым меняются производственные отношения. Одним из путей стимулирования роста производительных сил, эффективности деятельности субъектов предпринимательской среды, является активизация инновационного потенциала. Большое количество работ отечественных и зарубежных исследователей посвящено данной проблематике, но открытым на сегодняшний день является вопрос оптимизации интеграционных процессов предприятий. Важность его рассмотрения, которую придает ему автор, объясняется тем, что организация сотрудничества, объединения усилий различных участников экономических отношений, преследующих общий интерес и решающих задачи, которые стоят перед промышленным сектором, является действенным инструментом в преодолении разрыва в развитии отраслей и рынков. Это подтверждает высокую актуальность и значимость исследований в области совершенствования методической базы оценки уровня инновационного потенциала промышленных предприятий, а также обуславливает новизну применяемого подхода – осуществление инновационного мониторинга через призму интеграционных процессов предприятий.

Таким образом, целесообразно охарактеризовать систему показателей интеграционного потенциала предприятий – интеграторов [16] для проведения последующей оценки.

2.2. Система показателей интеграционного потенциала предприятия – интегратора

Рассмотрение данного вопроса начнем с исследования той системы, по которой проводится оценка потенциала интеграционных процедур организации-интегратора. Она носит достаточно сложный характер, ввиду чего представляется сложным использовать натуральные показатели.

Кроме того, элементный состав интеграционного потенциала достаточно разнообразен, причем не только по критерию содержания, но и по классификационному признаку «форма». С данной проблемой связана позиция многих авторов, предлагающих измерять значения указанных элементов посредством расчета одного эквивалентного показателя.

Как и для любой аналитической модели, для рассматриваемой нами системы оценки избыточная загруженность ее элементного состава снижает информативность, конкретность и комплексность, то есть качество данных, полученных по результатам ее использования. В связи с этим, при предложении совокупности показателей, по которым должен будет проводиться анализ, необходимо оценивать репрезентативность выборки факторов, которые подлежат учету в них.

Помимо этого, считаем недостаточным формулировать выводы исключительно исходя из описания результатов расчетов отдельных показателей. Для того чтобы наиболее эффективно шел процесс принятия управленческих решений в части интеграционных процедур, менеджменту необходимо видеть конечную цель, ориентир, к которому должна прийти команда [80]. С целью поддержки решения такого рода задач управленческим звеном научно обоснованным аналитическим инструментарием, целесообразной видится разработка интегрального показателя, обладающего спецификой в виде потенциала к масштабной комплексной оценке (см. рис. 7).

Ниже продемонстрирована совокупность индикаторов, носящих частный характер, и по которым анализируется интеграционный потенциал организации промышленности (см. таблица 9). Итог по отдельной группе показателей представляет собой простую сумму рассчитанных данных. Возможно два варианта значений, которые может принимать показатель – это 1 и 0.



Рисунок 7. Характеристика интеграционного потенциала предприятия – интегратора

(Источник – составлено автором)

Таблица 9

**Структура частных индикаторов оценки интеграционного потенциала
предприятия – интегратора**

Обозначение	Наименование группы индикаторов	Наименование показателя	Метод оценки
I _{gos}	Участие в государственных программах технологического развития промышленности	Приоритетные проекты, реализуемые государством	Участие в приоритетных проектах оценивается как 1. Отсутствие участия в приоритетных проектах оценивается как 0.
		Использование государственной поддержки	Привлечение субсидий и финансирования со стороны государства оценивается как 1. Отсутствие использования государственной поддержки оценивается как 0.
		Соответствие промышленной политике государства	Соответствие основным направлениям промышленной политики государства оценивается как 1. Отсутствие соответствия промышленной политике государства оценивается как 0.
I _{nk}	Наличие кооперации	Кооперация внутри сектора деятельности	Кооперация внутри сектора деятельности (с предприятиями, находящимися под управлением одной управляющей компании, оценивается как 1. Отсутствие кооперации внутри сектора оценивается как 0.
		Кооперация вне сектора деятельности	Кооперация вне сектора деятельности (с предприятиями, находящимися под управлением одной управляющей компании) оценивается как 1. Отсутствие кооперации вне сектора оценивается как 0.

			оценивается как 1. Отсутствие кооперации вне сектора оценивается как 0.
		Кооперация в рамках выполнения НИОКР	Кооперация в рамках выполнения НИОКР оценивается как 1. Отсутствие кооперации в рамках выполнения НИОКР оценивается как 0.
I _{np}	Налоговый потенциал	Отсутствие задолженности по НДС	Отсутствие задолженности оценивается как 1. Наличие задолженности оценивается как 0.
		Отсутствие задолженности по налогу на прибыль	Отсутствие задолженности оценивается как 1. Наличие задолженности оценивается как 0.
		Отсутствие задолженности по социальным выплатам	Отсутствие задолженности оценивается как 1. Наличие задолженности оценивается как 0.

(Источник – составлено автором)

В данной работе был проанализирован широкий спектр теоретических и практических аспектов, связанных с оценкой интеграционного развития и эффективности предприятий и организаций. В данной главе представлен оригинальный метод, разработанный автором, для определения возможности и результативности интеграционных процессов для предприятий и организаций.

Совокупность показателей для анализа соответствия государственной стратегии (в промышленном секторе экономики) включает в себя участие инициатора интеграции в приоритетных проектах, реализуемых в Российской Федерации. Данный показатель имеет существенное значение для оценки интеграционного потенциала, так как участие в крупных, в том числе инфраструктурных проектах, реализуемых

на государственном уровне, в качестве соисполнителя в дальнейшем играет роль для развития данного направления деятельности.

Кроме этого, подтверждение участия в проектах, имеющих характер приоритетных, является, своего рода, обоснование эффективности использования бюджетных средств их распорядителями [62]. Агрессивные инвестиции – явление, которое все-таки свойственно иным институтам и участникам финансового рынка. А государство, регион, муниципалитет выделяют денежные средств, в частности в форме субсидий, исходя из потребностей своего населения, территории, стоящих перед ними задач и требующих решения проблем. В связи с этим, проекты, реализуемые в рамках приоритетов научно-технического развития, являются объектом «точечного» распределения денежных средств – фактически, средств налогоплательщиков. То есть одновременно проявляются функция и обязанность государства: необходимость обеспечить развитие научно-технологического потенциала и социальные обязательства, заключающиеся в гарантированном повышении общего благосостояния, посредством грамотного распоряжения национальными активами [2].

Избирательность в процессе принятия решения о предоставлении мер государственной поддержки отдельным инвестиционным проектам строится на том, насколько их целевое назначение соответствует ключевым направлениям развития, определенным для Нижегородской области, а также интегральный эффект, достигаемый с их помощью. Структурно данный критерий включает в себя:

- достаточный уровень экономической эффективности;
- наличие экономической выгоды (позволяет оценить степень влияния на состояние бюджетов федерального, регионального, муниципального уровня итогов реализации проекта);

- эффективность в финансовом аспекте (характеризует то значение, которое имеет достигнутые результаты проекта для государственных, региональных фондов и фондов муниципалитета);

- эффективность в части того, как изменяются федеральные, областные, местные финансовые ресурсы (так называемая, бюджетная эффективность);

- финансовые результаты проекта и их влияние на финансовое благосостояние государства;

- устойчивость бюджетов (эффективность мер по координации источников финансирования этапов реализации проекта, а также уровень отдачи от него, анализ статей доходной части);

- повышение благосостояния общества (социальная эффективность). Здесь речь идет о тех эффектах, которые оказывает проект на состояние и развитие трудового, интеллектуального капитала, качество жизни людей, уровень доступности благ для них и др.

Расчет финансовой выгоды осуществляется на основе учета подлежащих уплате в будущем обязательных (налоговых) платежей. Кроме того, во внимание принимаются меры государственной поддержки для инвестора (это могут быть налоговые льготы, возмещение процентной ставки по заемным средствам (кредиту)), применяемые в отношении инвестиционных проектов, имеющих характер приоритетных, для Нижегородской области. Расчетный период – весь срок действия инвестиционного соглашения [16].

Если по результатам анализа выявляется, что показатель бюджетной эффективности переходит границу отрицательных значений, то принимается решение об отклонении заявки.

Тщательный отбор инвестиционных проектов, в рамках которых также предусмотрено предоставление мер поддержки государством, еще раз свидетельствует о нацеленности регуляторов на снижение рисков и

угроз стабильности развития как страны в целом, так и отдельных отраслей и регионов. Сомнительные проекты выходят за пределы их интересов и в работу запускаются только те, достижение окупаемости которых возможно в обозримом будущем, желательно наиболее быстро достигаемом [63].

Также могут учитываться и иные факторы, помимо указанных. Например:

- размер вложенных или привлеченных инвестиций,
- срок окупаемости проекта. Предпочтительнее, чтобы он ограничивался пятью годами или быстрее;
- меры, направленные на поддержку проекта, реализуемые органом местного самоуправления, в зону ответственности которого входит его осуществление, ввиду территориального расположения [16].

Отметим, что далеко не все показатели подлежат количественной (в денежном эквиваленте) оценке. К таковым принято относить категории социальных и экологических результатов реализации проекта. Как правило, их относят к группе дополнительных.

Но факт отнесения последних к данной классификационной ступени не умаляет их значимости. Сама научно-исследовательская деятельность и проведение разработок, как и деятельность, сопутствующая им, обеспечивающая их эффективность, направлена, в контексте нашей работы, в первую очередь, на то, чтобы оптимизировать производство во благо социума [48].

Во главу угла ставится все-таки благосостояние конечного звена – потребителя. Системность социального эффекта обусловлена следующей логикой: процессы интеграции на предприятиях позволяют сократить издержки и, как следствие, уменьшить себестоимость, удешевить технологический процесс. Как итог – конечный продукт снижается в стоимости и должен снизиться в цене. Также, развитие технологий требует от персонала, кадров непрерывного обучения, повышения уровня своих

профессиональных компетенций. Это не может не стать стимулом к обогащению интеллектуального капитала государства.

Но даже самый высокий уровень доступности благ не позволит повысить уровень жизни, если экологическая среда существования человека находится в неудовлетворительном состоянии. Поэтому и приобрела в настоящее время огромную популярность, так называемая, концепция устойчивого развития. Причем, свое влияние последней реализовать не только в рамках отдельных национальных экономик, но и распространить на уровень международного «транскорпоративного» взаимодействия.

Для того чтобы направление мер государственной поддержки считалось обоснованным, необходима также оценка совокупного, интегрального эффекта инвестиционного проекта.

Подход, согласно которому цели инвестиционного проекта должны соответствовать приоритетным направлениям развития региона, может быть транслирован и на уровень государства. Так, степень участия предприятия-интегратора в подготовке и реализации программ приоритетных отраслей свидетельствует об уровне синхронизации промышленной политики государства по секторам экономики.

В условиях сильной специализации производства важно установление связей и взаимодействия с иными предприятиями, деятельность которых протекает в смежных отраслях, по вопросам проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Оптимальным считается значение данного показателя, равное 30 %, то есть, как минимум, треть указанных работ осуществляется предприятием во взаимодействии с иными юридическими лицами.

Эффективность распоряжения собственными активами – одна из самых важных задач любого хозяйствующего субъекта. Для тех экономических агентов, которые заняты в сфере научно-

исследовательских разработок, это означает, что в грамотном использовании, в частности, нуждается производственное оборудование.

На сегодняшний день наблюдаются значительные проблемы в научно-исследовательском комплексе страны. Среди причин, их вызывающих, называются недостаточное финансирование разработок и исследований, проблемы в техническом обеспечении, нехватка оборудования отечественного производства, высокая степень износа (морального и физического) основных фондов, фиксируемая в настоящее время [73].

Для того чтобы в короткие сроки снизить уровень напряженности по вопросу недостаточного технического оснащения предприятий, целесообразно развивать центры коллективного пользования (далее – ЦКП). Они являются достаточно эффективным инструментом обеспечения, соответствующим современным реалиям, дорогостоящим аналитическим оборудованием субъектов, занимающихся научными исследованиями на профессиональной основе.

Успех данных центров обусловлен удачным включением их в современный тренд на сервисизацию, их деятельность направлена на потребительскую базу наукоемких услуг. Однако и их работа нуждается в повышении уровня эффективности. Одним из механизмов решения данной задачи является путь максимизации загрузки оборудования, в том числе предоставление таких наукоемких услуг [16], с помощью которых в последствии можно наиболее эффективно организовать процесс коммерциализации разработок.

Далее рассмотрим систему показателей, позволяющую оценить интеграционный потенциал предприятия – объекта интеграции.

2.3. Система показателей оценки интеграционного потенциала предприятия – объекта интеграции

Анализ интеграционного потенциала проводится в разрезе каждого из его аспектов, применительно к которым нужна разная параметрическая оценка, определение уровня значимости каждого параметра и проверка релевантности для конкретного предприятия. Простая сумма попарных произведений двух элементов – значимость параметра и его значение – образует общую оценку выделенного аспекта (см. рис. 8).

Чтобы оценить возможность проведения интеграционных процедур в отношении предприятия – объекта интеграции, необходимо последовательно выполнить задачи двух этапов:

- на первом этапе определяется значимость отдельных индикаторов для достижения объективной и качественной оценки интеграционного потенциала экономического агента;
- содержание второго этапа состоит в комплексном анализе интеграционного потенциала и определении его интегрального значения.

По итогам проведения всех аналитических процедур делаются выводы о выявленных тенденциях в динамике комплексного показателя, рассчитанного на втором этапе.

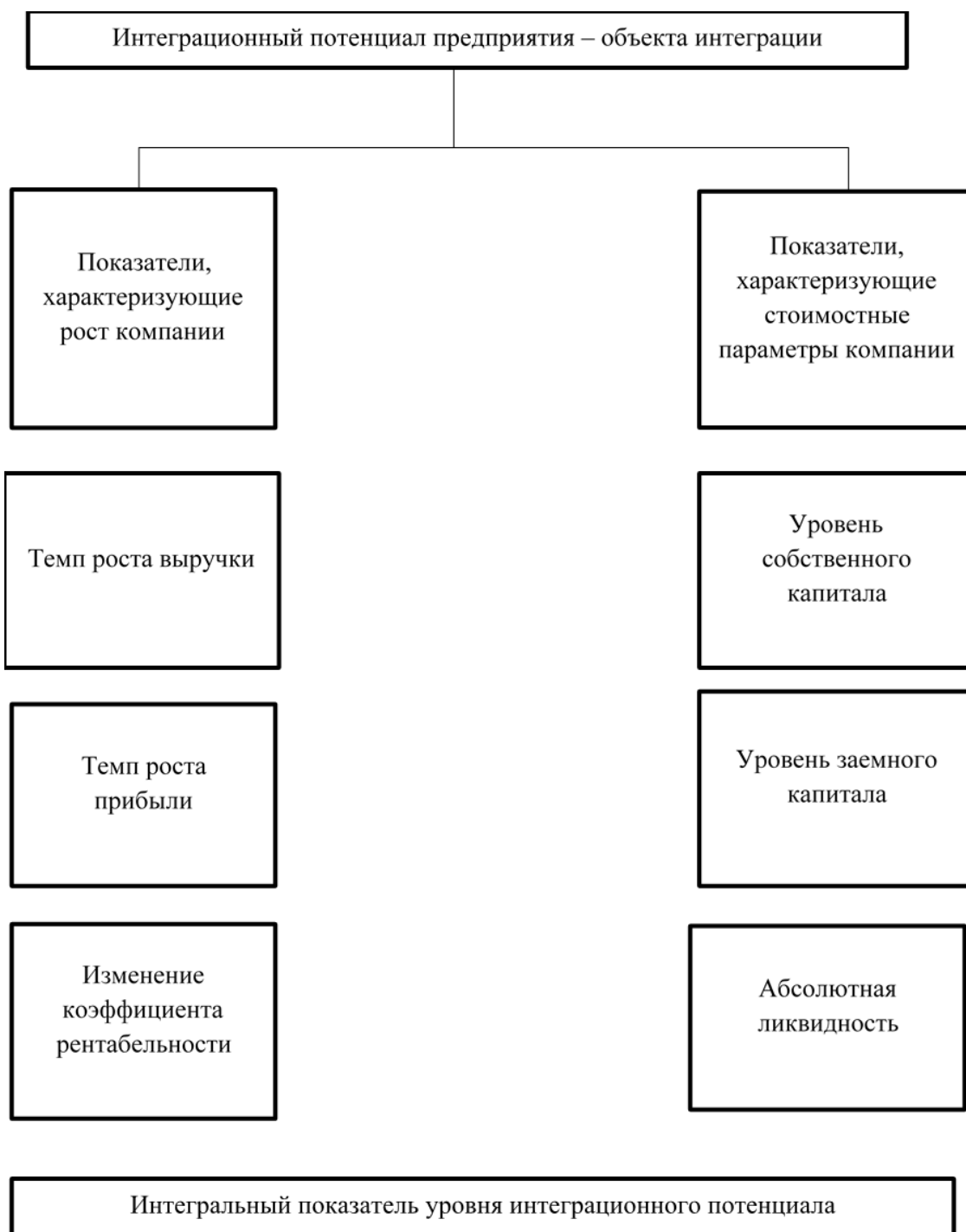


Рисунок 8. Интеграционный потенциал предприятия – объекта интеграции

(Источник – составлено автором)

Далее представим совокупность частных индикаторов, необходимых для описываемой процедуры оценки интеграционного потенциала предприятия – объекта интеграции (см. табл. 10) [17].

**Группы частных индикаторов оценки интеграционного потенциала
предприятия – объекта интеграции**

Обозначение	Наименование группы индикаторов	Наименование показателя
I_{rk}	Показатели, характеризующие рост компании	Темпы роста выручки
		Темпы роста прибыли
		Изменение коэффициента рентабельности
I_{sp}	Показатели, характеризующие стоимостные параметры компании	Уровень собственного капитала
		Уровень заемного капитала
		Абсолютная ликвидность

(Источник – составлено автором)

Структурно система частных индикаторов включает два элемента:

- показатели, характеризующие рост компании;
- показатели, характеризующие стоимостные параметры компании.

Подструктурами первой из них являются

- темп роста выручки;
- темп роста прибыли;
- динамика коэффициента рентабельности.

С целью иллюстрации того, как изменилась выручка организации за рассматриваемый период, рассчитывается показатель «темп роста выручки». Для этого применяется формула 2.

$$B_1 = B_2 \times (1 + K_d) \quad (2)$$

Где B_1 – выручка отчетного периода (руб.),

B_2 – выручка планового периода (руб.),

K_d – коэффициент достижимого роста [17].

Или также формула 3:

$$\text{Темп}_\text{роста} \% = \frac{(\text{Выручка 3мес} * K - \text{Выручка 12мес}')}{\text{Выручка 12мес}'} \quad (3)$$

где:

доход за период в течение 3 месяцев означает доход за 3, 6, 9 и 12 месяцев текущего года;

выручка, полученная за 12 месяцев, является совокупной суммой выручки за предыдущий год.

Запас финансовой прочности может определяться несколькими показателями. Одним из наиболее распространенных в употреблении является показатель уровня собственного капитала (в фактическом значении) – он же служит обратным той доле, на которую приходится часть заемных средств среди обязательств организации. Наиболее строгое его наименование – «коэффициент финансовой независимости», иначе – «коэффициент автономии». Его значение равно частному от суммы по показателю «собственный капитал» (фактический) и итога по показателю «все пассивов».

Каждый раз, упоминая категорию «собственный капитал», мы добавляли уточнение «фактический» и это имеет важное значение. Дело в том, что для юридических лиц, финансово-хозяйственная деятельность которых переживает период упадка, системного кризиса, зачастую вполне естественной является ситуация, когда показатель уровня фактического собственного капитала принимает отрицательное значение. Это связано с тем, что при расчете, из него вычитаются суммы задолженности учредителей по вкладам в уставный капитал, собственные акции, которые были выкуплены у акционеров, а равно убытки в целом по балансу.

В доктрине науки разработано несколько подходов к определению оптимального соотношения собственного и заемного капитала. В среднем, таковым считается 60% к 40% соответственно. Однако следует помнить, что отраслевая принадлежность экономического субъекта накладывает определенную специфику на расчет наиболее безопасного отношения данных видов капиталов. Но как бы ни варьировалось указанное

процентное соотношение, одно остается неизменным – низкая доля собственного капитала организации свидетельствует о наличии значительного объема обязательств перед контрагентами, а значит и о повышении рисков в части своевременности и полноты их исполнения.

Вместе с ними происходит снижение финансовой устойчивости предприятия постольку, поскольку те показатели, на основе которых, в частности, впоследствии будет проводиться коэффициентный финансовый анализ (прибыль, эффективность деятельности), попадают в прямую зависимость от внешних по отношению к юридическому лицу факторов.

Это обусловлено тем, что большая часть капитала находится в распоряжении кредиторов, что дает им основания диктовать условия, а само предприятие ограничивает в привлечении иных источников финансирования. Критическое значение, применительно к данному случаю, равно 50%. Это та точка отсчета, когда уже можно говорить о переходе значительной (большей) части капитала хозяйствующего субъекта к кредиторам и начале потери контроля собственниками условий многих сделок.

Доля собственного капитала, превышающая значение в 60 % считается высоким уровнем достижения финансовой независимости. В таких условиях имеется значительный запас прочности и большие шансы на успешное привлечение иных заемных средств. При этом риск потерять эту устойчивость сводится к минимуму.

Таким образом, требования, предъявляемые к уровню финансовой устойчивости, считаются выполненными, когда доля собственного капитала равна 60%, что условно считается достаточным для обеспечения финансовой безопасности деятельности экономического субъекта. Вместе с тем, для предприятий, имеющих большое стратегическое, социальное и иное значение, позиционирующих себя как лидеров в своей отрасли, это значение может варьироваться в сторону повышения [5]. Это связано с

тем, что для таких юридических лиц недопустимо, чтобы их уровень финансовой устойчивости снизился по причине даже случайных колебаний конъюнктуры рынка.

Показатели рентабельности и оборачиваемости различных активов также подлежат включению в группу показателей эффективности деятельности предприятия. С их помощью оценивается эффективность использования имущества, а также анализируется стратегия извлечения прибыли предприятием. При этом выявляются ключевые проблемы его деятельности, оценивается уровень инвестиционной привлекательности.

В целом, содержательная направленность показателей рассматриваемой группы заключается во взаимоувязке экономических потоков и балансовых статических показателей с целью формирования вывода об эффективности использования предприятием собственных ресурсов для решения основной задачи – извлечение прибыли. Данный тезис в достаточной степени раскрыт в работе [119].

Чтобы диагностика предприятия по данной группе показателей была проведена правильно, необходимо реформировать аналитический баланс, с отдельным выделением производственных и непроизводственных активов и обязательств и указанием дохода по производственной и иной деятельности в аналитическом отчете [34].

К показателям, в том числе характеризующих эффективность управления, могут быть отнесены:

- производственные активы – обобщается значение показателей их оборотной и внеоборотной частей;
- чистые производственные активы (иначе именуемые производственными инвестициями) – производственные внеоборотные активы увеличиваются на сумму чистого производственного оборотного капитала;

– чистый оборотный капитал – суммированию подлежат значения показателей «запасы», «прочие оборотные активы», «краткосрочная дебиторская задолженность», «денежные средства», «краткосрочные финансовые вложения» за минусом кредиторской задолженности.

Для того чтобы ответить на вопрос о том, насколько эффективно используется имущество, необходимо рассчитать значение рентабельности активов по прибыли до налогообложения. Методика его вычисления заключается в следующем: прибыль до налогообложения делится на среднее значение величины всех активов (за анализируемый период). Его назначение – показать, сколько приносит каждый вложенный в активы организации рубль прибыли (в денежном эквиваленте).

Эффективность использования имущества, оцениваемая по данному показателю, категоризируется как:

- высокая – если значение годовой рентабельности $> 30\%$;
- средняя – если годовая рентабельность выдает значение в интервале 10-30%;
- низкая – искомое частное не превышает 10%. (что верно и для случая $< 0 \%$ (отрицательном значении показателя ввиду наличия убытков по результатам деятельности)).

Для корректного отображения критериев оценки эффективности процесса управления организацией, необходимо установить совокупность факторов внешней и внутренней природы, претерпевающих изменения в ходе осуществления менеджментом управленческой деятельности.

Среди группы внешних факторов выделяются:

Аналогичных факторов. Если предприятие имеет широкий ассортимент продукции и обладает перспективами развития, это является результатом эффективного управления. Однако, необходимо отметить, что успешное управление не всегда может гарантировать высокую долю на рынке или монопольное положение. Кроме того, обороты предприятия

могут быть обусловлены не только управленческими решениями, но и другими факторами, такими как конъюнктура рынка или внешние обстоятельства.

Данный тезис подтверждается тем, что для многих руководителей и менеджеров компаний эффективность управления заключается исключительно в достижении прибыльности деятельности. Условно говоря, пока в обороте имеются свободные инвестиционные активы, организация «остается на плаву», она в срок осуществляет погашение своих обязательств, проводит выплаты по обязательным платежам, соблюдает нормы трудового законодательства и т.д. однако ни один хозяйствующий субъект не существует в полной мере как автономный элемент системы. Так или иначе, он вынужден взаимодействовать с иными участниками рынка, субъектами институциональной среды и невольно обязан учитывать то влияние, которое оказывает внешняя среда на процесс его функционирования.

Кроме того, достаточно высокий уровень развития антимонопольного законодательства не позволяет сформироваться серьезным барьерам при вхождении новых организационных структур на какой-либо рынок. Так, растет плотность конкурентной среды.

Не редки случаи, когда амбициозность команды вновь образованных юридических лиц позволяет достичь им результатов, к которым традиционные предприятия отрасли шли годами.

Таким образом, можем констатировать, что мало занять свою нишу на рынке, ее нужно еще, как минимум, попытаться сохранить, а, в лучшем случае, – увеличить. Это обычное, классическое правило, вытекающее из законов теории фирм, актуализируется в связи с особенностями современной рыночной конъюнктуры, оказывающей непосредственное влияние на жизненный цикл организации.

Таким образом, хотя управление играет важную роль в экономическом положении предприятия, оно не является единственным определяющим фактором. Оценка эффективности управления основана на его эффективности и это позволяет сделать однозначные выводы по данному вопросу.

Деятельность любой организации не может не оказывать влияние на положение иных заинтересованных сторон.

Применительно к некрупной по масштабам бизнеса инновационной компании можно выделить, по крайней мере, три таких стороны – клиенты, поставщики, государственные органы. Это делается с целью разработки методики последующей достоверной, обоснованной оценки указанных эффектов.

Авторская позиция относительно внутренних факторов состоит во включении в перечень следующих элементов:

- экономического аспекта. Весьма показателен и информативен при оценке уровня эффективности управления анализ рентабельности активов, использования трудового капитала организации, объемов продаж, внедрения технически и технологических инноваций (в том числе, с изменением их значений во времени) и других экономических показателей.

- организационного аспекта. В данном ключе выделяются две линии оценки: путь анализа системной эффективности и путь изучения операционной эффективности. Разница между ними состоит в том, что в пределах оценки системной эффективности учитываются только организационная структура, ее качество и управленческие процессы. А при исследовании операционной эффективности к указанному добавляется характеристика уровня профессиональных компетенций и таланта менеджмента.

Оценка степени эффективности управленческой деятельности может также производиться с использованием показателя «оборачиваемость активов».

Как ранее уже было подчеркнуто, аналитический функционал «треугольника ключевых показателей эффективности» позволяет определить круг основных проблемных участков в деятельности предприятия.

Если у предприятия падает рентабельность производственных активов как основная характеристика его уставной деятельности, то необходимо выяснить, за счет чего произошло это снижение. Сопоставление динамики показателей оборачиваемости с динамикой рентабельности основной деятельности позволяет, как бы поставить «диагноз заболевания», которое характерно для данного предприятия. Возможны три причины падения отдачи от производственных активов:

1. Вариант А. Когда одновременно падают обе составляющие – проблемы предприятия обусловлены трудностями в реализации продукции (маркетинг). Надо сконцентрировать внимание на организации деятельности отдела маркетинга и службы сбыта.

2. Вариант Б. Когда происходит снижение рентабельности основной деятельности при неизменной (или растущей) оборачиваемости – проблемы предприятия обусловлены высокими затратами на производство (издержки). Предприятию надлежит уделить особое внимание управлению издержками и сокращению затрат.

3. Вариант В. Когда рентабельность основной деятельности остается неизменной (или растет), а оборачиваемость активов падает – проблемы предприятия обусловлены неэффективным управлением оборотным капиталом (менеджмент). Необходимо, в первую очередь, работать над вопросами управления запасами, дебиторской и кредиторской задолженностями.

Определение наиболее эффективного из видов деятельности предприятия происходит путем сравнения следующих показателей: рентабельность продаж и рентабельность всех операций по прибыли до налогообложения (рассчитывается отношением прибыли до налогообложения к сумме выручки, операционных и внереализационных доходов). Выяснить, насколько эффективна прочая (непроизводственная) деятельность предприятия, можно, сопоставив рентабельность основной деятельности с рентабельностью всех операций по прибыли до налогообложения. Если второй показатель оказывается больше первого, то это означает, что основная деятельность, ради которой создавалось предприятие, приносит меньше дохода, чем, например, финансовые вложения или реализация имущества. Такому предприятию следует задуматься об изменении профиля основной деятельности.

Интеграционная привлекательность рассчитывается по формуле 4:

$$I_{ша} = \sqrt[n]{\prod_n K_i} \quad (4)$$

где K_i – численное значение i -го показателя; n в данной категории.

Если значение K_i представляет собой совокупность производных положительных чисел, то при проведении вычислительных процедур им можно пренебречь.

Если каждое из производных чисел отрицательно, то также не берется во внимание при расчете.

При значениях K_i , равных нулю (или отрицательных), делается вывод о неактивности совокупности компонентов инновационной активности, и она не берется в учет при последующих операциях вычисления [17].

В любом случае, целью является достижение нормативного значения, или превышение данного, применительно к каждому отдельному компоненту.

Такой уклон на финансовые показатели в предлагаемой системе оценки объясняется тем, что они описывают один из базовых элементов функционирования организации. Их анализ не только позволяет оценить уровень эффективности интеграционных процессов, но и своевременно предотвратить наступление неблагоприятных последствий в виде финансовой несостоятельности.

Данный подход, обладающий комплексностью, объемностью, удачным сочетанием детального анализа и процедуры синтеза исследовательских данных, способен обеспечить всестороннее рассмотрение состояния интеграционного потенциала для всех уровней экономической системы.

Совокупность данных, высокий уровень их информативности и качества, обуславливаемого репрезентативностью и уникальностью выборки, полученных в результате проведения аналитических процедур, служит отличной базой для принятия эффективных, осознанных, целесообразных и своевременных управленческих решений при разработке новых программ как на макро-, так и на микроуровнях.

Методика применима и для организации процесса оценки эффективности проектов, направленных на внедрение новых технологий и средств, улучшающих существующие.

Третья глава диссертационного исследования будет посвящена рассмотрению нескольких вариантов практического применения разработанной методики комплексной оценки интеграционного потенциала.

ГЛАВА 3. ПРИМЕНЕНИЕ АВТОРСКОЙ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИНТЕГРАЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

3.1. Применение авторской методики оценки потенциала предприятия – интегратора

В данном параграфе третьей главы диссертационного исследования на открытых данных проведена апробация авторской методики оценки интеграционного потенциала предприятия интегратора [16].

В качестве предприятия интегратора в работе рассматривается ПАО «Объединенные машиностроительные заводы» (далее ПАО «ОМЗ»).

ПАО «ОМЗ» осуществляет заключение ЕРС-контрактов, предлагая заказчику комплексное решение по производству высокотехнологичной продукции: проектные работы, закупку материалов и оборудования и выполнение строительных, сборочных и пусконаладочных работ.

Важным моментом текущей деятельности ПАО «ОМЗ» является также заключение контрактов в нефтегазовой сфере, сфере атомной энергетики и металлургии, где ПАО «ОМЗ», выполняя роль генерального подрядчика, распределяет отдельные производственные задачи между компаниями группы (ПАО «Уралхиммаш», ООО «Глазовский завод «Химмаш», ПАО «Криогенмаш», ООО «ОМЗ-Спецсталь»).

В соответствии с изложенной во второй главе диссертационного исследования методикой последовательно проведем анализ интеграционного потенциала ПАО «ОМЗ» (табл.11).

Для получения информации в целях расчета показателя интеграционного потенциала были использованы данные открытой

отчетности ПАО «ОМЗ» и входящих в группу промышленных предприятий.

Таблица 11

Частные индикаторы оценки интеграционного потенциала ООО «ОМЗ»

Обозначение	Наименование группы индикаторов	Наименование показателя	Значение
I _{gos}	Участие в государственных программах технологического развития промышленности	Приоритетные проекты, реализуемые государством	1
		Использование государственной поддержки	1
		Соответствие промышленной политике государства	1
I _{nk}	Наличие кооперации	Кооперация внутри сектора деятельности	1
		Кооперация вне сектора деятельности	0
		Кооперация в рамках выполнения НИОКР	1
I _{np}	Налоговый потенциал	Отсутствие задолженности по НДС	1
		Отсутствие задолженности по налогу на прибыль	1
		Отсутствие задолженности по социальным выплатам	1
Итоговое значение			8

(Источник – составлено автором)

Максимальное значение интегрального показателя может быть 9 (по числу частных индикаторов, каждому из которых присваивается значение 0 или 1).

В результате применения методики ПАО «ОМЗ» получает значение показателя 1 (только один показатель оценивается как 0 – кооперация вне сектора деятельности).

Необходимо отметить следующее.

Группа «ОМЗ» является крупнейшим объединением машиностроительных предприятий в Российской Федерации, что является признаком интегрированной промышленно-производственной структуры. Структура и значение финансово-экономических показателей деятельности группы представлены в приложениях к работе.

Интерпретация и анализ данных приложений позволяет сделать следующие выводы о результативности деятельности ПАО «ОМЗ».

Выручка от основной деятельности показывает разнонаправленную динамику: в 2017 – 2018 годах она растет, в 2019 – 2020 годах снижается, по состоянию за 2021 год отмечается рост выручки от основной деятельности.

Одновременно необходимо отметить снижение себестоимости реализованной продукции, а также наличие у ПАО «ОМЗ» на конец анализируемого периода чистой прибыли – это свидетельствует об эффективности деятельности предприятия и наличие возможности финансировать интеграционные процессы.

Представленные в приложениях данные о динамике нескольких видов рентабельности ПАО «ОМЗ» позволяют сделать вывод о том, что деятельность предприятия рентабельна, все показатели имеют положительное значение.

На основании имеющихся статистических данных определим рекомендуемые значения показателей интеграционной привлекательности для возможных объектов интеграции с ПАО «ОМЗ».

Для определения рекомендуемых значений проведен анализ данных по предприятиям группы, в том числе ООО «Криогенмаш», ПАО «ОМЗ», АО «Уралхиммаш».

Данные о показателях деятельности указанных предприятий представлены в приложениях к работе.

Для определения рекомендуемых значений (интервалов) проведем анализ данных предприятий, входящих в группу «ОМЗ». Результаты расчетов представлены в таблицах 12–17.

Необходимо отметить, что в данном случае методика оценки интеграционного потенциала предприятия – объекта интеграции применяется для оценки интеграционного потенциала предприятия интегратора [17]. Такой подход обосновывается следующим положением.

Оценка интеграционного потенциала предприятия интегратора [16] производится по группам показателей, имеющих критическое значение для реализации его стратегических планов. Для того чтобы иметь возможность сравнения интегральных показателей интегратора и объекта интегратора считаем возможным применить методику для обоих исследуемых предприятий. Таким образом, будут получены рекомендуемые значения, которые в дальнейшем могут быть использованы как рекомендуемые (табл. 12).

Таблица 12

Оценка готовности к интеграции ПАО «ОМЗ» (частные индикаторы)

Наименование	Обозначение	Значение
Темпы роста выручки	$S1_1$	0,50
Темпы роста прибыли	$S1_2$	0,12
Рентабельность всех операций по чистой прибыли	$S1_3$	0,03
Уровень собственного капитала	$S2_1$	0,93
Уровень заемного капитала	$S2_2$	0,07
Абсолютная ликвидность	$S2_3$	0,34

(Источник – составлено автором)

Полученные данные следует интерпретировать следующим образом: объект интеграции будет привлекательным для ПАО «ОМЗ» при следующих условиях:

- темп роста выручки составит не менее 50% в год;
- темп роста прибыли составит не менее 12% в год;
- рентабельность всех операций по чистой прибыли составит не менее 3% в год;
- уровень собственного капитала составит не менее 93%;
- уровень заемного капитала составит не более 7%;
- коэффициент абсолютной ликвидности составит не менее 0,34.

При указанных параметрах при оценке частных индикаторов интеграционной привлекательности объект интеграции представляет интерес для ПАО «ОМЗ».

При определении рекомендуемых значений интегрального показателя интеграционного потенциала будем использовать следующий порядок действий:

- для определения рекомендуемого значения (интервала нахождения) значения интегрального показателя интеграционного потенциала используем данные по предприятиям группы и произведем расчет частных индикаторов интеграционного потенциала и самого интегрального показателя;

- из полученных значений интегрального показателя отберем пограничные значения, которые будем использовать в дальнейшем для оценки (сопоставления) интеграционного потенциала предприятия – объекта интеграции и предприятия – интегратора;

- объект интеграции будет представлять интерес для предприятия – интегратора в том случае если его значение будет превышать значение интегрального показателя.

Используя данные приложений к работе и представленных выше таблиц произведем расчет значения интегрального показателя интеграционного потенциала ПАО «ОМЗ», используя данные по группе динамических и стоимостных показателей (табл. 13).

Таблица 13

Оценка готовности к интеграции ПАО «ОМЗ (сводный индикатор)

Наименование	Обозначение	Метод расчета	Значение
Показатели, характеризующие рост компании	S1	$S1 = S1_1 + S1_2 + S1_3$	0,65
Показатели, характеризующие стоимостные параметры компании	S2	$S2 = S2_1 + S2_2 + S2_3$	1,34
Итоговый показатель интеграционного потенциала	S _{integ}	$S_{integ} = \sqrt[3]{\prod_3^1 S_i}$	0,96

(Источник – составлено автором)

Произведем аналогичные расчеты для предприятий Группы ОМЗ – АО «Уралхиммаш» и ООО «Криогенмаш» (табл.14).

Оценка готовности к интеграции АО «Уралхиммаш» (частные индикаторы)

Наименование	Обозначение	Значение
Темпы роста выручки	$S1_1$	0,05
Темпы роста прибыли	$S1_2$	0,12
Рентабельность всех операций по чистой прибыли	$S1_3$	0,15
Уровень собственного капитала	$S2_1$	0,05
Уровень заемного капитала	$S2_2$	0,95
Абсолютная ликвидность	$S2_3$	0,01

(Источник – составлено автором)

Полученные данные следует интерпретировать следующим образом: объект интеграции будет привлекательным для АО «Уралхиммаш» при следующих условиях:

- темп роста выручки составит не менее 5% в год;
- темп роста прибыли составит не менее 12% в год;
- рентабельность всех операций по чистой прибыли составит не менее 5% в год;
- уровень собственного капитала составит не менее 5%;
- уровень заемного капитала составит не более 95%;
- коэффициент абсолютной ликвидности составит не менее 0,01.

Представленные показатели не являются оптимальными и в качестве рекомендуемых приняты быть не могут, так как большая часть показателей не является целевыми.

В соответствии с авторской методикой произведем расчет интегрального показателя интеграционного потенциала

В таблице 15 представлены расчеты интегрального показателя для АО «Уралхиммаш». Отметим, что значение интегрального показателя для АО «Уралхиммаш» ниже, чем для ПАО «ОМЗ».

Необходимо отметить, что интеграционный процесс может затрагивать всех участников группы предприятий, к которой относится интегратор. Это касается как производственной, так и финансовой сфер деятельности группы. В некоторых случаях процесс может оказывать временное негативное влияние на деятельность группы, в части снижения темпов роста бизнеса в целом, или временного снижения операционных показателей. Такой вариант развития событий следует учесть в период планирования интеграционного взаимодействия.

Таблица 15

Оценка готовности к интеграции АО «Уралхиммаш»
(сводный индикатор)

Наименование	Обозначение	Метод расчета	Значение
Показатели, характеризующие рост компании	S1	$S1 = S1_1 + S1_2 + S1_3$	0,32
Показатели, характеризующие стоимостные параметры компании	S2	$S2 = S2_1 + S2_2 + S2_3$	1,01
Итоговый показатель интеграционного потенциала	S _{integ}	$S_{integ} = \sqrt[3]{\prod_3^1 S_i}$	0,68

(Источник – составлено автором)

Необходимо отметить, что выбор рекомендуемых значений интегрального показателя интеграционного потенциала должен основываться на следующих положениях:

- в качестве рекомендуемых значений следует использовать данные, за установленные периоды, оценку же показателей следует производить в динамике, то есть согласно авторской методике профилирующим является не статичное значение показателя (на определенную дату), а темп изменения;

- рекомендуемые значения следует формировать из массивов данных финансовой, экономической и операционной деятельности, как объекта интеграции, так и предприятия интегратора;

- учитывая, что планирование и управление интеграционными процессами направлено в будущее, рассматриваемые оценочные показатели, в большинстве своем должны иметь положительное значение (данное утверждение не касается показателей, которые логически обоснованно должны снижаться под воздействием соответствующих управленческих решений, например себестоимость производства).

В таблицах 16–17 представлены результаты расчетов частных индикаторов и интегрального показателя интеграционного потенциала ООО «Криогенмаш».

Таблица 16

Оценка готовности к интеграции ООО «Криогенмаш»
(частные индикаторы)

Наименование	Обозначение	Значение
Темпы роста выручки	$S1_1$	0,48
Темпы роста прибыли	$S1_2$	0,12
Рентабельность всех операций по чистой прибыли	$S1_3$	0,06
Уровень собственного капитала	$S2_1$	0,00
Уровень заемного капитала	$S2_2$	1,29
Абсолютная ликвидность	$S2_3$	0,07

(Источник – составлено автором)

Таблица 17

Оценка готовности к интеграции ООО «Криогенмаш»
(сводный индикатор)

Наименование	Обозначение	Метод расчета	Значение
Показатели, характеризующие рост компании	$S1$	$S1 = S1_1 + S1_2 + S1_3$	0,66
Показатели, характеризующие стоимостные параметры компании	$S2$	$S2 = S2_1 + S2_2 + S2_3$	1,35
Итоговый показатель интеграционного потенциала	S_{integ}	$S_{integ} = \sqrt[3]{\prod_3^1 S}$	0,96

(Источник – составлено автором)

Произведенные расчеты позволяют сделать вывод о том, что объект интеграции будет привлекателен для ООО «Криогенмаш» при следующих условиях:

- темп роста выручки составит не менее 48% в год;
- темп роста прибыли составит не менее 12% в год;
- рентабельность всех операций по чистой прибыли составит не менее 6% в год;
- уровень собственного капитала не оценивается, так как имеет нулевое значение;
- уровень заемного капитала не рассматривается, так как превышает 1;
- коэффициент абсолютной ликвидности составит не менее 0,07.

Произведенные расчеты показали, что к интеграции готово ПАО «ОМЗ». Полученные при расчетах частные показатели ПАО «ОМЗ» могут использоваться как рекомендуемые.

Далее необходимо сформировать рекомендуемые значения интегрального показателя интеграционного потенциала (табл. 18).

Таблица 18

Сводные значения интегрального показателя по Группе ОМЗ

Предприятие	Значение интегрального показателя
ПАО «ОМЗ»	0,96
АО «Уралхиммаш»	0,68
ООО «Криогенмаш»	0,96

(Источник – составлено автором)

Произведенные расчеты позволяют установить границы для расчетного значения сводного индикатора, в которых будет находиться желаемое значение для предприятия объекта интеграции. Такой подход основан на проведенном анализе статистических данных о состоянии

групп предприятий, входящих в ПАО «ОМЗ». С учетом разнонаправленной динамики частных и сводных индикаторов.

Учитывая полученные в результате расчетов данные рекомендуемым интервалом для принятия решения об интеграции будет значение показателя в границах от 0,68 до 0,96, при этом необходимо, чтобы значение находилось как можно ближе к верхней границе.

3.2. Применение авторской методики оценки потенциала предприятия – объекта интеграции

В качестве предприятия – объекта интеграции в данной работе рассматривается АО «Ижметмаш» – многопрофильное машиностроительное предприятие, специализирующееся на выпуске металлургической продукции и продукции тяжелого машиностроения.

АО «Ижметмаш» является предприятием машиностроительного производства, осуществляющим полный цикл изготовления изделий (от выплавки металла до сборки технологических линий). Производство включает в себя как металлургическое, так и машиностроительное направление.

АО «Ижметмаш» может быть объектом интеграции для ПАО «ОМЗ», так как представляет собой предприятие одной сферы деятельности, а также располагает необходимыми для машиностроительного производства площадями и мощностями.

Используя открытые данные АО «Ижметмаш» проведем оценку интеграционного потенциала предприятия как объекта интеграции.

Полученные результаты показывают, что АО «Ижметмаш» может представлять интерес для ПАО «ОМЗ» как объект интеграции, ввиду наличия активов, представляющих интерес для предприятия – интегратора (ПАО «ОМЗ»).

В соответствии с авторской методикой расчетными показателями интеграционного потенциала для предприятия объекта интеграции являются показатели, включенные в группу динамических показателей и группу стоимостных показателей [17].

Результаты производственной деятельности АО «Ижметмаш» представлены в приложениях.

Значения динамических и стоимостных показателей представлены в таблице 19.

Таблица 19

Структура частных индикаторов оценки интеграционного потенциала

АО «Ижметмаш»

Обозначение	Наименование группы индикаторов	Наименование показателя	Значение
I _{rk}	Показатели, характеризующие рост компании	Темпы роста выручки	16%
		Темпы роста прибыли	-1%
		Рентабельность всех операций по чистой прибыли	37%
I _{sp}	Показатели, характеризующие стоимостные параметры компании	Уровень собственного капитала	-2,408
		Уровень заемного капитала	3,408
		Абсолютная ликвидность	0,003

(Источник – составлено автором)

Произведем расчет обобщающего показателя интеграционной привлекательности АО «Ижметмаш» (табл. 19–20).

Произведенные расчеты позволяют сделать вывод о том, что объект интеграции АО «Ижметмаш» характеризуется следующими частными показателями:

- темп роста выручки составил 16% в год;

- темп роста прибыли в расчете не учитывается, так как имеет отрицательное значение;
- рентабельность всех операций по чистой прибыли составила 37% в год;
- уровень собственного капитала не оценивается, так как имеет отрицательное значение;
- уровень заемного капитала не рассматривается, так как превышает 1;
- коэффициент абсолютной ликвидности составит не менее 0,003.

Произведем расчет обобщающего показателя интеграционной привлекательности АО «Ижметмаш» (табл. 20).

Таблица 20

Расчет сводного индикатора по группе показателей АО «Ижметмаш»

Наименование	Обозначение	Метод расчета	Значение
Показатели, характеризующие рост компании	S1	$S1 = S1_1 + S1_2 + S1_3$	0,53
Показатели, характеризующие стоимостные параметры компании	S2	$S2 = S2_1 + S2_2 + S2_3$	3,44
Итоговый показатель интеграционного потенциала	S _{integ}	$S_{integ} = \sqrt[3]{\prod_3^1 S_i}$	1,22

(Источник – составлено автором)

Полученное значение превышает рекомендуемые, что подтверждает возможность рассмотрения АО «Ижметмаш» как объекта интеграции.

Очевидным является тот факт, что существует проблема получения необъективной оценки ожидаемых эффектов от реализации интеграционных процессов. Решение же проблемы необъективности оценки ожидаемых эффектов, в свою очередь, позволит решить другую, взаимосвязанную с указанной, проблему – ошибки выбора, в случае наличия нескольких объектов интеграции. Выбор конкретного объекта интеграции является сложным, многоступенчатым управленческим процессом, в рамках которого принимаются решения стоимостного характера, рассматриваются варианты ожидаемой рентабельности деятельности после реализации процесса интеграции, а также оценки влияния интеграции на общее состояние не только предприятия интегратора, но и входящих в холдинговую структуру, зависимых от интегратора предприятий. Сложность и высокий уровень ответственности указанных процедур несколько снижается при использовании оценок экспертного сообщества, а также применения определенных аналитических процедур, которые, в свою очередь, характеризуются не только определенной длительностью, но и довольно высокой стоимостью. При выборе объекта интеграции, как правило, возникает несколько ситуаций, обобщая которые можно выделить две, наиболее характерные для интеграционных преобразований, в которых требуется оценка возможностей наемного менеджмента и собственника интегратора:

- предприятие объект интеграции является инициатором интеграционного процесса и формирует предложение предприятию интегратору (необходимо учитывать, что таких предложений может быть несколько, и поступают они от разных предприятий или структур);

- собственник предприятия интегратора, планируя расширение деятельности принадлежащего ему актива, ставит перед наемным менеджментом задачу провести анализ состояния потенциальных объектов интеграции, оценить потенциал роста при реализации интеграционного

процесса, дать оценку затратной части возможной сделки (в этом случае возможна ситуация, что потенциальные объекты интеграции неизвестны).

В первом случае, характеризуемом наличием ограниченного количества объектов интеграции, считаем целесообразным проводить оценку ожидаемых эффектов от интеграции на основе показателей, предложенных во второй главе диссертационного исследования.

Для объективной оценки ожидаемых эффектов интеграционного процесса интегратор должен обладать всей полнотой информации, всесторонне характеризующей текущее состояние объекта интеграции. В широком понимании информационное обеспечение принятия управленческого решения включает в себя весь спектр информации, характеризующей все направления и имеющиеся ресурсы объекта интеграции. Первичная оценка привлекательности и текущего состояния объекта интеграции, по нашему мнению, может быть проведена в соответствии с предлагаемой автором методикой с использованием информации, имеющейся в открытых источниках.

Согласно разработанной автором методике к показателям, отражающим интеграционный потенциал объекта интеграции, следует отнести частные индикаторы готовности к интеграции:

- темп роста выручки (рекомендуемое значение рассматривается как «не менее» достигнутого за выбранный аналитиком период);
- темп роста прибыли (рекомендуемое значение рассматривается как «не менее» достигнутого за выбранный аналитиком период);
- рентабельность всех операций по чистой прибыли (рекомендуемое значение рассматривается как «не менее» достигнутого за выбранный аналитиком период);
- уровень собственного капитала (рекомендуемое значение рассматривается как «не менее» достигнутого за выбранный аналитиком период);

- уровень заемного капитала (рекомендуемое значение рассматривается как «не более» достигнутого за выбранный аналитиком период);

- коэффициент абсолютной ликвидности (рекомендуемое значение рассматривается как «не менее» достигнутого за выбранный аналитиком период).

Профилирующим фактором, оказывающим наиболее существенное влияние на принятие решения о выборе объекта интеграции будет являться приращение значений указанных показателей, то есть их ожидаемый рост в стратегической перспективе [7]. Если объектов интеграции несколько, необходимо провести сравнительный анализ полученных значений показателей, провести сравнение показателей каждого объекта интеграции с полученным средним значением и с имеющимися значениями предприятия – интегратора.

Анализ интеграционного потенциала объекта интеграции в качестве потенциального объекта управления и источника прибыли должен учитывать такие важные факторы развития, как состояние производственной части активов, стоимость нематериальных активов, перспективы развития, как минимум в среднесрочной перспективе. Интеграционный потенциал, как объекта интеграции, так и самого интегратора является важнейшим показателем при принятии решения об интеграции и оценке ее эффективности. В широком смысле в интеграционный потенциал могут быть включены довольно разные показатели, отражающие разные направления деятельности участников интеграции.

Спектр методов оценки интеграционного потенциала можно свести к оценке дисконтированных денежных потоков. Можно утверждать, что оценка интеграционного потенциала с помощью указанного метода имеет те же недостатки, что и используемый в тех же целях доходный подход – в

обоих случаях производится расчет ожидаемых денежных потоков в будущем. В этом случае, как правило, совершается серьезная ошибка – завышенные ожидания от будущего функционирования в рамках интеграционного процесса объекта интеграции, что приводит к завышению численных показателей ожидаемого денежного потока.

Считаем возможным утверждать, что критический уровень оценки интеграционного потенциала его участников дает наиболее адекватные и объективные результаты, а значит, принимаемые на основе такой оценки управленческие решения верны.

Предлагаемым для ориентировочной оценки ожидаемого эффекта от реализации интеграционного потенциала участников интеграционного процесса эффекты в денежном выражении оценивать по выявленным на основе анализа статистических данных показателей эффективности деятельности предприятий. Источником информации для расчетов показателей является бухгалтерская отчетность участников интеграционного процесса.

Оценка проводится как реализация последовательности следующих этапов:

- формируется массив данных по предприятию интегратору, входящих в группу с интегратором предприятий, предприятия объекта интеграции;
- период анализа выбирается экспертом самостоятельно, однако не должен превышать 10 лет;
- рассчитываются значения показателей финансового и экономического характера (используются общепринятые методы расчета);
- определяются темпы изменения (роста или снижения) показателей за рассматриваемый период;
- из полученного массива темпов изменения показателей аналитически выбираются рекомендуемые значения;

- производится сравнение полученных рекомендуемых значений с фактически имеющимися, на основании чего формируются сводные данные по результатам расчетов;

- на основании аналитического анализа полученных данных принимается решение об интеграции, а также определяются ожидаемые значения эффектов от интеграционного процесса.

Также необходимым является установление ограничений на процесс интеграции – к таким ограничениям можно отнести критические значения указанных в авторской методике показателей, темп их снижения, отсутствие активов производственного характера у объекта интеграции.

Однако нельзя исключать из рассмотрения ситуацию, когда объект интеграции находится в кризисном состоянии, и все, или часть показателей имеют отрицательное значение. Как правило, такое положение говорит о том, что предприятие объект интеграции находится в полосе кризиса, возможно, в какой-то из предусмотренных законодательством процедур банкротства. В этом случае интеграция может пройти по сценарию пониженной стоимости, когда имущество объекта интеграции будет реализовываться через соответствующую систему торгов. Другим сценарием будет являться выкуп долгов предприятия объекта интеграции, однако в этом случае необходимо провести тщательную оценку имеющейся задолженности и реальной стоимости активов, которыми располагает объект интеграции.

Формирование системы ограничений интеграционного процесса предполагает проведение детальных исследований в следующих направлениях:

- текущее состояние и перспективы развития рынков, на которых работает предприятие объект интеграции, уровень конкуренции на них, анализ лидеров рынка и оценка возможности рентабельной работы на них в перспективе, в том числе стратегической;

- текущее состояние и перспективы рынков деятельности предприятия интегратора, устойчивость связей внутри холдинга, наличие перспектив выхода на смежные рынки, наличие устойчивого доступа к источникам (в том числе долгового) финансирования;

- направления реализации полученного в результате интеграции потенциала, различного характера (производственного, инновационного, кадрового, финансового).

В случае если объект интеграции находится в сложном состоянии, однако располагает имеющими для интегратора активами, прежде всего производственного характера, он имеет право быть рассмотренным в качестве объекта интеграции.

При анализе экономических показателей объекта интеграции также необходимо обратить внимание на значение и темпы изменения таких показателей, как управленческие расходы и прочие доходы и расходы. На практике довольно часто складывается ситуация, когда указанные статьи расходов могут быть существенно оптимизированы (снижены), что может оказать критическое влияние на другие показатели деятельности объекта интеграции.

Существенным фактором, оказывающим влияние на принятие решения об интеграции, является наличие у интегратора устойчивых связей с финансовыми структурами. Считаем необходимым учитывать тот факт, что основным акционером и финансовым партнером ПАО «ОМЗ» является АО «Газпромбанк», то есть рассматриваемое в данной работе предприятие интегратор имеет доступ к финансовым ресурсам для обеспечения реализации интеграционных процессов, как в рамках группы, так и с другими объектами интеграции.

Считаем возможным подчеркнуть, что в рамках интеграции ПАО «ОМЗ» и АО «Ижметмаш» реализуются стратегические цели – расширение влияния группы ОМЗ на имеющихся рынках, увеличение

денежного потока в стратегической перспективе, получение контроля над активами производственного характера.

На основании проведенных расчетов произведем расчет ожидаемых эффектов от реализации интеграционного процесса между ПАО «ОМЗ» (предприятие интегратор) и АО «Ижметмаш» (объект интеграции).

Сопоставление значений частных индикаторов представлено в таблице 21.

Таблица 21

Сопоставление значений частных индикаторов интеграционного потенциала ПАО «ОМЗ» и АО «Ижметмаш»

Наименование	Значение ПАО «ОМЗ»	Значение АО «Ижметмаш»
Темпы роста выручки	50%	16%
Темпы роста прибыли	12%	-1%
Рентабельность всех операций по чистой прибыли	3%	37%
Уровень собственного капитала	93%	-2,408
Уровень заемного капитала	7%	3,408
Абсолютная ликвидность	0,34	0,003

Сопоставление значений частных индикаторов интеграционного потенциала объектов интеграции позволяет сформулировать следующие выводы:

- темп роста выручки ПАО «ОМЗ» существенно превышает данный показатель АО «Ижметмаш», однако необходимо отметить, что значение показателя АО «Ижметмаш» положительное;
- темп роста прибыли АО «Ижметмаш» отрицательный, однако такое положение является следствием роста себестоимости;

- рентабельность всех операций по чистой прибыли у объектов интеграции положительная;

- значение показателя уровень собственного капитала АО «Ижметмаш» отрицательное – это говорит о том, что предприятие зависит от внешних заимствований; в данном случае следует обратить внимание на тот факт, что имеется рассмотренный выше сценарий, когда объект интеграции находится в кризисном состоянии; ПАО «ОМЗ» следует рассмотреть вариант оценки активов АО «Ижметмаш» и сопоставить размеры долга с реальной стоимостью активов и перспективами деятельности объекта интеграции в средне и краткосрочной перспективах.

В случае реализации интеграционного процесса между ПАО «ОМЗ» и АО «Ижметмаш» ожидаемыми эффектами могут быть следующие:

- при сохранении темпов роста выручки АО «Ижметмаш» в 16% в год и использовании механизмов кооперации и источников финансовых ресурсов ПАО «ОМЗ» ожидаемая выручка по итогу 2024 года составит около 90 164,48 тысяч рублей;

- после интеграции ПАО «ОМЗ» и АО «Ижметмаш» стоимость активов группы увеличится на 601 348,00 тысяч рублей.

В качестве выводов по результатам проведенного в данной главе исследования сформулируем следующие:

- при принятии управленческого решения о реализации интеграционных процессов предприятию интегратору необходимо провести всестороннюю оценку результатов деятельности и перспектив развития объекта интеграции по соответствующей системе значений показателей, имеющих существенное значение и отражающих реальное состояние объекта интеграции;

- при оценке и определении ожидаемых эффектов может быть использован подход, основанный на анализе темпов изменения значения

групп показателей, выбранных для анализа направлений интеграционного процесса;

- важным является оценка и расчет перспективных значений показателей с приращением, то есть их изменения в сторону увеличения (в случае, например, выручки от реализации, или прибыли), а в некоторых случаях оптимизации или полного исключения (например, управленческие расходы);

- управление процессом интеграции и определение его эффектов должно основываться также на оценке таких, не имеющих цифрового выражения факторов, как участие в государственных программах развития секторов промышленности, доступ к финансовым ресурсам, кооперационные связи промышленного характера.

Разработанный автором механизм комплексной оценки интеграционного потенциала предприятия – интегратора и предприятия – объекта интеграции [16], включающий соответствующую систему показателей и их рекомендуемые значения, аналитически обоснованные автором в диссертационном исследовании позволяют с большей точностью планировать интеграционные процессы в стратегической перспективе, а также могут быть использованы при разработке корпоративных стратегий развития.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного в данной диссертации исследования считаем возможным сформулировать следующие выводы.

Исследование теоретических аспектов интеграционных процессов предприятий промышленности, а также малого и среднего бизнеса показало, что сами по себе интеграционные процессы отличаются многообразием как по формам, так и по содержанию. Интеграция в промышленности носит многоплановый характер, является комплексным процессом, включающим в себя не только организационно-управленческие аспекты, но и финансово-экономические. Анализ статистических данных, проведенный в работе, показывает разнонаправленный характер интеграционных процессов по секторам экономики и направлениям деятельности. Следует отметить, что в некоторых исследованиях интеграционные процессы рассматриваются с позиций сетевой экономики.

Анализ методического обеспечения оценки возможности и эффективности интеграционных процессов показал наличие ряда методик отечественных и зарубежных авторов, позволяющих дать адекватную оценку интеграционных процессов с точки зрения экономической выгоды. Однако необходимо отметить, что имеющийся методический аппарат с учетом изменения параметров внешней среды может быть дополнен и адаптирован в тех моментах, которые касаются, в частности, оценки параметров интеграции на стадии ее планирования.

В диссертационном исследовании проведен анализ дефиниции инновационный потенциал, на основании результатов которого сформулирован следующий тезис: в рамках интеграционного процесса может быть использован кластерный подход (авторская разработка), при котором на стадии оценки эффекта от интеграции рассматриваются параметры предприятия-интегратора и предприятия-объекта интеграции.

Такой подход позволяет более точно определить ожидаемые эффекты от возможной интеграции предприятий.

В работе дана характеристика интеграционного потенциала предприятия-интегратора, которое носит комплексный характер и включает в себя несколько групп сложносочиненных показателей. В частности, автором в составе показателя соответствие государственной политике включен показатель реализация приоритетных проектов. При интеграции данный показатель может существенно повысить возможность участия предприятия-интегратора в государственных контрактах, связанных с его непосредственной деятельностью.

В диссертационном исследовании представлена разработанная автором структура частных индикаторов оценки интеграционного потенциала предприятия-интегратора. В частности, к индикаторам автором отнесены такие как наличие кооперации.

При рассмотрении интеграционного потенциала предприятия-объекта интеграции автором выделены три группы индикаторов и определено их нормативное значение. К указанным индикаторам относятся группа динамических показателей, технологических показателей, стоимостных показателей. Авторский подход, основанный на анализе статистических данных, позволил определить нормативное значение по каждой группе индикаторов.

В третьей главе диссертационного исследования проведен анализ интеграционного потенциала ПАО «Объединенные металлургические заводы» (предприятие – интегратор) и АО «Ижметмаш» (предприятие – объект интеграции).

Был проведен анализ экономических показателей, а также анализ индикаторов интеграционного потенциала по разработанной автором методике. Проведенный анализ показал, что АО «Ижметмаш» может

представлять интерес для ПАО «Объединенные металлургические заводы» с точки зрения реализации промышленной интеграции.

Разработанный автором механизм комплексной оценки интеграционного потенциала предприятия – интегратора и предприятия – объекта интеграции, включающий соответствующую систему показателей и их нормативное значение, аналитически обоснованные автором в диссертационном исследовании позволяют с большей точностью планировать интеграционные процессы в стратегической перспективе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сводная стратегия развития обрабатывающей промышленности Российской Федерации до 2030 года и на период до 2035 года Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 6 июня 2020 г. № 1512-р.
2. Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 1 декабря 2016 г. № 642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации».
3. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 2 июля 2021 г. № 400 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».
4. Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 февраля 2019 г. № 207-р.
5. Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».
6. Указ Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года».
7. Указ Президента Российской Федерации от 8 ноября 2021 г. № 633 «Об утверждении Основ государственной политики в сфере стратегического планирования в Российской Федерации».
8. Энергетическая стратегия Российской Федерации на период до 2035 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 9 июня 2020 г. № 1523-р.

9. Абдикеев, Н. М. Производственно-технологические платформы в промышленности и их интеграция в едином цифровом пространстве / Н. М. Абдикеев, Н. В. Гринева, О. М. Абросимова // Инновации и инвестиции. – 2023. – № 10. – С. 516-521.
10. Адаменко А. А. Стратегический менеджмент в развитии системы управления интеграцией ресурсов малого предприятия. Эффективное управление региональной экономикой // Под ред. проф. В. М. Разумовского. - Санкт-Петербург: Изд-во МЦНИП, СПбГУЭФ, 2005.
11. Ажлуни А.М., Никитин С.А., Долгих Е.Л. Теоретико-методологические аспекты стратегической интеграции хозяйствующих субъектов // Вестник аграрной науки, 2022. № 4(97). С. 76.
12. Амелин С.В. Организация производства в машиностроении в условиях цифровой трансформации // Организатор производства. 2020. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-proizvodstva-v-mashinostroeniii-v-usloviyah-tsifrovoy-transformatsii>.
13. Анисимов, К. В. Концептуальные основы цифровой трансформации инновационно-промышленных кластеров в ракетно-космической промышленности / К. В. Анисимов // Экономика и управление в машиностроении. – 2022. – № 1. – С. 35-38.
14. Арефьев, П. В. Макроэкономическая эффективность интеграции отраслей обрабатывающей промышленности в глобальных цепочках стоимости / П. В. Арефьев // Сибирская финансовая школа. – 2021. – № 3(143). – С. 29-34.
15. Архипов А.Д. Формирование системы показателей для оценки возможности реализации интеграционных процессов промышленного предприятия (на примере предприятия металлургического комплекса) // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2021. Том 11. № 12А. С. 408-415.

16. Архипов, А. Д. Показатели интеграционного потенциала предприятия интегратора / А. Д. Архипов // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2023. – Т. 13, № 8-1. – С. 427-434.
17. Архипов, А. Д. Характеристика показателей интеграционного потенциала предприятия – объекта интеграции / А. Д. Архипов // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2023. – Т. 13, № 8-1. – С. 435-443.
18. Афанасьева, О. А. Методические положения по интеграции высокотехнологичных предприятий промышленности в цифровое пространство (на примере предприятий авиастроительной отрасли) / О. А. Афанасьева, В. А. Вдовин // Инновации и инвестиции. – 2021. – № 5. – С. 243-246.
19. Баранова И.В., Черепанова М.В. Методические подходы к оценке инновационной активности и инновационного потенциала вуза // Сибирская финансовая школа, 2006. № 4. С. 163-167
20. Баурина С.Б. Технологии будущего: умные производства в промышленности // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2020. – Т. 17. – № 2 (110). – С. 123-132
21. Бейбулатова З.М. Зарубежный опыт и тенденции интеграции банковского и промышленного капитала в современной экономике // Теория и практика современной науки, 2019. № 4(46). С. 30-37.
22. Беллон Б. Финансовый капитал и промышленность во Франции / М.: Экономика, 1983. – 230 с.
23. Бирюкова, В. В. Эффективность развития вертикально-интегрированных нефтяных компаний на основе использования стратегических преимуществ : специальность 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т.ч.: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; управление инновациями; региональная экономика; логистика; экономика труда; экономика народонаселения и демография;

экономика природопользования; экономика предпринимательства; маркетинг; менеджмент; ценообразование; экономическая безопасность; стандартизация и управление качеством продукции; землеустройство; рекреация и туризм)" : диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Бирюкова Вера Витальевна, 2021. – 336 с.

24. Бляхман Л. С., Чернова Е.Г. Концентрация капитала и конкурентоспособность фирмы / Сборник научных статей «Мир фирмы». СПб.: ЭФ СПбГУ, 2009.

25. Богданов А.С. Оценка эффективности интеграции предприятий: инвестиционный аспект: дисс. канд. эконом. наук. 08.00.10. М. – 2001. – 182 с.

26. Брагин, А. Ю. Стратегическое управление интеграцией сетевых партнеров в промышленности / А. Ю. Брагин // Актуальные вопросы публичного управления, экономики, права в условиях цифровизации : сборник научных статей Международной научно-практической конференции, Курск, 11–12 мая 2023 года / Курская академия государственной и муниципальной службы. Том 1. – Курск: Б. и., 2023. – С. 161-166.

27. Брусянин В. Е. Зарубежный опыт сделок слияний и поглощений компаний на примере США / В. Е. Брусянин, Я. И. Махмутов, Я. В. Сковронская, А. В. Цыбульский // Молодой ученый. — 2017. — № 48 (182). — С. 65-68.

28. Быковская Е.В. Перспективы стратегического инновационного роста: актуальное состояние и возможности реализации инновационного потенциала промышленных предприятий / Е.В. Быковская, Е.Б. Шварц, Е.И. Дмитриева // Тамбов: Издательский центр ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный технический университет», 2021. С. 34-46.

29. Вишневский, М. С. Основные принципы формирования интегрированных структур в машиностроении / М. С. Вишневский, Т. В.

Дивина // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2019. – № 2(75). – С. 170-180.

30. Волкова, А. Д. Текущее состояние рынка слияний и поглощений / А. Д. Волкова // Вопросы устойчивого развития общества. – 2022. – № 6. – С. 234-237.

31. Воронов А. А., О. Н. Валькович. Измерение эффективности и качества работы машиностроительных предприятий в условиях рынка.//Машиностроитель. 2003. № 3. С. 49–51.

32. Газин Г., Манаков Д. Наука поглощений // Вестник McKinsey & Company, 2003. № 2. [электронный ресурс]. URL: www.mckinsey.com.

33. Гайлыев, К. Роль кластеров промышленности в период цифровизации промышленного сектора / К. Гайлыев, Д. Акмяммедов // In Situ. – 2023. – № 5. – С. 113-115.

34. Галеева, Н. Н. Интеграция информационно-производственных технологий в компаниях нефтегазовой промышленности / Н. Н. Галеева, Б. А. Нураев // Вестник экономики и менеджмента. – 2022. – № 2. – С. 61-65.

35. Галимджанов Р.Ш. Факторы инновационного развития современного промышленного предприятия в условиях глобализации // Концепт. – 2014. – № 04. – С. 1-6

36. Гоберник Н.С., Митяков С.Н. Методика оценки влияния инновационной активности промышленных предприятий на их устойчивое развитие // Статистика и экономика, 2013. – № 1. – С. 31-34.

37. Горбачева, А. Д. Новые тенденции развития на рынке слияний и поглощений в России / А. Д. Горбачева // Глобализация противостояния и актуальные вызовы для российской и мировой экономики : материалы Всероссийской научно-практической конференции, Москва, 23 марта 2023 года. – Москва: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2023. – С. 53-57.

38. Гохан П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний: пер. с англ. 4-е изд. М.: Альпина Паблишерз, 2010. 741 с.

39. Дебердиева, Е. М. Применение методов теории нечетких множеств к оценке экономической эффективности интеграционных структур в промышленности / Е. М. Дебердиева, С. В. Фролова // Инженерный бизнес : Сборник материалов II Международной научно-практической конференции в рамках 19-й Международной научно-технической конференции БНТУ "Наука - образованию, производству и экономике", Минск, 01–03 декабря 2021 года. – Минск: Белорусский национальный технический университет, 2022. – С. 114-118.

40. Дебердиева, Е. М. Экономико-математические методы и модели в оценке эффективности интеграционных процессов нефтяном машиностроении / Е. М. Дебердиева, С. В. Фролова // Энергосбережение и инновационные технологии в топливно-энергетическом комплексе : Материалы Национальной с международным участием научно-практической конференции студентов, аспирантов, учёных и специалистов, посвященной 65-летию Тюменского индустриального университета, Тюмень, 27–29 октября 2021 года / Отв. редактор А.Н. Халин. – Тюмень: Тюменский индустриальный университет, 2021. – С. 151-153.

41. Дзюба, А. П. Методический подход к управлению активными энергетическими комплексами в контексте интеграции в промышленность России / А. П. Дзюба, А. В. Семиколенов // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2022. – Т. 16, № 3. – С. 66-81.

42. Донцова, О. И. Цифровая трансформация промышленных кластеров / О. И. Донцова // Экономика, предпринимательство и право. – 2023. – Т. 13, № 11. – С. 4929-4942.

43. Дубинский, М. С. Анализ развития региональных промышленных кластеров Ростовской области / М. С. Дубинский // Инновации и инвестиции. – 2023. – № 6. – С. 361-365.

44. Дубровский В.Ж., Романова О.А., Татаркин А.И., Ткаченко И.Н. Динамика корпоративного развития. – М.: Наука, 2004. – 502 с.
45. Дудин, М. Н. Обновление стратегических бизнес-моделей высокотехнологичных компаний в условиях глобальной цифровой кооперации / М. Н. Дудин, О. Ф. Малашкина // Вестник МИРБИС. – 2021. – № 1(25). – С. 6-20.
46. Еленева Ю. Я. Теоретические предпосылки, подходы и принципы создания системы обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий.//Известия вузов. Машиностроение. 2002. № 2–3. С. 118–127.
47. Ершова Ирина Вадимовна, Сербулов Алексей Валентинович, Шефер Елена Викторовна Коллаборативные взаимодействия региональных машиностроительных предприятий как фактор стимулирования импортозамещения // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2020. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kollaborativnye-vzaimodeystviya-regionalnyh-mashinostroitelnyh-predpriyatiy-kak-faktor-stimulirovaniya-importozamescheniya>.
48. Женева Ю.Я. Обеспечение конкурентоспособности промышленных предприятий. М.: Янус-К, 2001.
49. Залуцкая, Н. С. Создание и развитие новых промышленных кластеров в рамках программы импортозамещения / Н. С. Залуцкая // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2023. – № 5-1. – С. 77-81.
50. Зубарев А.Е., Тюленева Т.И. Проблемы развития промышленных предприятий // Дальний Восток: проблемы развития архитектурно-строительного комплекса, 2019. – Т. 1. – № 2. – С. 328-331.

51. Иванов, В. В. Модель управления сквозными технологиями в трансграничных сделках слияний и поглощений / В. В. Иванов, М. В. Денисов // Финансы и кредит. – 2023. – Т. 29, № 8(836). – С. 1709-1729.
52. Иншакова Е.И., Кудряшова И.В., Полякова Ю.В. Иностранные франчайзинговые сети в России: масштабы функционирования и роль в экономике // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология, 2014. № 1. С. 99-109.
53. Камилов М.К., Камилова П.Д., Камилова З.М., Эминова Э.М. Интеграция в агропромышленном комплексе и перспективы ее развития в условиях импортозамещения // Региональные проблемы преобразования экономики, 2017. № 2. С. 37-50.
54. Кислов, Р. С. Формирование промышленных кластеров как драйверов развития экономики региона и диффузии инноваций / Р. С. Кислов, В. Н. Немцев // Корпоративная экономика. – 2023. – № 2(34). – С. 4-16.
55. Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории // Наука. Инновации. Образование, 2008. № 7. С. 1-31.
56. Ковальчук С. Современное состояние инновационного развития промышленных предприятий России // Экономист, 2017. № 10. С. 28-33.
57. Коркин М.А. Оценка скрытых резервов технологического потенциала промышленных предприятий при внедрении новых технологий // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2022. №1. С. 55-62.
58. Коуз Р.Г. Природа фирмы. Теория фирмы / под ред. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 1995. 460 с. (С.18).

59. Кузовлева И.А., Марченко Д.С. Девелопмент как форма инновационного партнерства в инвестиционно-строительном комплексе // Финансовая аналитика: проблемы и решения, 2011. № 22. С. 38-41.
60. Курлыкова, А. В. Отраслевые и методические аспекты управления интеграцией промышленных предприятий / А. В. Курлыкова, И. Н. Корабейников, О. А. Корабейникова // Экономика, предпринимательство и право. – 2024. – Т. 14, № 1. – С. 39-52.
61. Лебре Э. Чему мы еще можем поучиться у Кремниевой долины. М.: Корпоративные издания, 2010. 216 с.
62. Лескин, И. А. Роль государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» в обеспечении модернизации автомобилестроения / И. А. Лескин // Финансовый менеджмент. – 2023. – № 1-2. – С. 33-40.
63. Лещева, М. Г. Аналитическое обеспечение интеграционных процессов в агропромышленном комплексе / М. Г. Лещева // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2022. – Т. 3, № 9(129). – С. 92-99.
64. Ли Юн Ган Слияния и приобретение предприятий. – М.: МАКС Пресс, 2003. С. 19.
65. Ли, И. Промышленные кластеры и региональное экономическое развитие / И. Ли, Л. В. Ерыгина // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2023. – Т. 13, № 5-1. – С. 238-243.
66. Ломовцева, О. А. Сетевая природа корпоративных форм организации бизнеса / О. А. Ломовцева, А. И. Мордвинцев // Ученые записки Российского государственного социального университета. – 2009. – № 1(64). – С. 138-143.
67. Луковская Г.В. Факторы, определяющие эффективность функционирования кластеров // Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономика. Право. Управление. 2012. №1. URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/factory-opredelyayushchie-effektivnost-funktsionirovaniya-klasterov>.

68. Марущак И.В. Институциональные аспекты постиндустриализации: теоретический анализ и практические последствия / Экономический анализ: теория и практика, 2017. Т. 16. Вып. 8. С. 1420-1437.

69. Махортов, А. И. Влияние вертикальных и горизонтальных сделок слияний и поглощений на эффективность сделки / А. И. Махортов // Экономика и предпринимательство. – 2024. – № 1(162). – С. 819-823.

70. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия / под ред. Г.Б. Клейнера – М.: Наука, 2001.

71. Меньшиков, Е. В. Финансовая стратегия инновационного развития в сфере слияний и поглощений / Е. В. Меньшиков // Финансовая жизнь. – 2021. – № 3. – С. 87-92.

72. Механизмы развития приоритетных отраслей промышленности региона / О. В. Трофимов, Л. В. Стрелкова, В. Г. Фролов [и др.]. – Москва : Общество с ограниченной ответственностью "Первое экономическое издательство", 2021. – 188 с.

73. Миллер, А. Е. Разработка концепции управления научно-технологическими и финансовыми рисками технологической интеграции российских предприятий нефтеперерабатывающей, нефтехимической промышленности / А. Е. Миллер, Л. М. Давиденко // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. – 2021. – Т. 19, № 2. – С. 12-22.

74. Мокина Л.С. Современный опыт развития интеграционных процессов в региональной промышленности // Вестник Самарского государственного университета, 2013. № 4(105).

75. Монастырный Е.А. Термины и определения в инновационной сфере // Инновации, 2008. № 2. С. 28-31.

76. Мосейко, В. О. Развитие промышленных кластеров в России: теория, методология, инструменты / В. О. Мосейко, В. С. Епинина, С. А. Коробов. – Курск : Закрытое акционерное общество "Университетская книга", 2023. – 233 с.
77. Моттаева, А. Б. Интеграция российских отраслей промышленности в цифровую экономику / А. Б. Моттаева, А. А. Тилов, М. М. Айбазов // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 4(153). – С. 67-72.
78. Муратов, В. С. Эффективность предприятий, входящих в интегрированные структуры: методические аспекты / В. С. Муратов // Экономика и предпринимательство. – 2022. – № 11(148). – С. 1029-1034.
79. Мусаев Х.А. Инновационные проблемы промышленного развития // Фундаментальные исследования, 2014. – № 12-5. С. 1052-1056.
80. Нарतिकоева Л.Г., С.А. Аслаханова Особенности интегрирования экономических отношений в условиях структурной трансформации регионального промышленного комплекса // Вестник Академии знаний. 2020. №4 (39). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-integrirvaniya-ekonomicheskikh-otnosheniy-v-usloviyah-strukturnoy-transformatsii-regionalnogo-promyshlennogo-kompleksa>.
81. Насырова С.И. Обобщенная типология интеграционных процессов / Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, 2009.
82. Нурублоева, М. М. Территориально-промышленные кластеры как форма организации производства: особенности и алгоритм создания / М. М. Нурублоева // Государственное управление. – 2022. – № 4-2(59). – С. 123-131.
83. Оболенская, Л. В. Институциональные условия цифровой интеграции в российской промышленности / Л. В. Оболенская, С. Р.

Бекулова, Н. М. Абдикеев // Проблемы экономики и юридической практики. – 2023. – Т. 19, № 4. – С. 141-148.

84. Панов, А. И. Анализ стратегий глубокой интеграции и перспектив развития искусственного интеллекта и робототехники в обрабатывающей промышленности / А. И. Панов // Мобильный бизнес: перспективы развития и реализации систем радиосвязи в России и за рубежом : сборник материалов (тезисов) I международной конференции, Москва, 26–27 октября 2022 года. – Москва: Национальный институт радио и инфокоммуникационных технологий, 2022. – С. 29-31.

85. Предпринимательская активность в США // Экономика и управление в зарубежных странах. Информационный бюллетень ВИНИТИ. – 2003. – № 10. – С. 43.

86. Развитие сложных экономических систем в условиях цифровой трансформации промышленности: теория, методология, практика / О. В. Трофимов, В. Я. Захаров, В. Г. Фролов, А. А. Павлова. – Москва : Общество с ограниченной ответственностью "Первое экономическое издательство", 2020. – 290 с.

87. Ретиг, Д. Особенности управления подготовкой и проведением сделок слияния и поглощения компаний / Д. Ретиг // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2021. – № 2. – С. 67-76.

88. Романова О.А., Сиротин Д.В. Стратегический вектор развития металлургии России в условиях новой реальности // Известия УГГУ, 2022. Вып. 3 (67). С. 133-145.

89. Руденко М.Н. Оценка влияния уровня развития компетенций на успех интеграции (слияния, поглощения) компаний в предпринимательстве // Российское предпринимательство, 2018. Т. 19. № 1. С. 125-140.

90. Рудык Н.Б. Конгломеративные слияния и поглощения: Книга о пользе и вреде непрофильных активов: учеб. – практич. пособие. – М.: Дело, 2005. С. 8.
91. Рудык Н.Б. Методы защиты от враждебного поглощения: учеб. – практич. пособие. – М.: Дело, 2006. С. 11.
92. Салимова, Т. А. Оценка уровня зрелости устойчивой конкурентоспособности инновационного промышленного кластера / Т. А. Салимова, И. А. Иванова // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. – 2022. – № 5(69). – С. 35-45.
93. Самаруха В.И., Краснова Т.Г., Дулесов А.Н. Интеграция производственных систем на базе цифровой платформы // Известия Байкальского государственного университета, 2020. Т. 30. № 2. С. 309-317.
94. Симонова Н.Ю. Классификация интеграционных процессов компаний // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева, 2010.
95. Слепов, В. А. Интеграция государственных и рыночных систем организации научно-технологического развития промышленности / В. А. Слепов, А. Д. Бобрышев, О. В. Краснянская // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. – 2022. – № 4. – С. 82-95.
96. Слепцова Ю.А., Качалов Р.М. Интеграционная стратегия предприятия в условиях цифровой трансформации экономики // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки, 2018. Т. 11. № 5. С. 7-21.
97. Смирнова Н.В. К вопросу о роли вертикальной интеграции предприятий машиностроительной отрасли в экономике России // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. 2017. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-rolivertikalnoy-integratsii-predpriyatiy-mashinostroitelnoy-otrasli-v-ekonomike-rossii>.

98. Смирнова, Д. А. Интеграция науки и промышленности в условиях глобализации / Д. А. Смирнова, Я. В. Устинова // Интеграция науки в условиях глобализации и цифровизации : материалы XIII Международной научно-практической конференции : в 2 ч., Ростов-на-Дону, 29 сентября 2021 года. Том Часть 1. – Ростов-на-Дону: Южный университет ИУБиП, 2021. – С. 314-315.
99. Сорокина И.О. Страновые особенности процессов слияний и присоединений // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева, 2009.
100. Сорокина И.О. Экономическая сущность процесса интеграции хозяйствующих субъектов // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева, 2009.
101. Старикова М.С., Усатова Л.В., Гиамфи Э.Д. Анализ проблем промышленного развития в контексте вызовов инновационной экономики // Экономический вектор, 2021. № 3 (26). С. 62-72.
102. Сулоева С.Б., Абушова Е.Е., Бурова Е.В. Анализ проблем и тенденций инновационного развития промышленного сектора экономики РФ // Организатор производства, 2020. – Т. 28. – № 2. – С. 18-30.
103. Технопарки и инновационно-промышленные кластеры как инструмент трансформации научно-технического потенциала в реальную производительную силу / А. И. Короткевич, В. А. Давидович, Т. Цяо, Х. Сюй // Экономическая наука сегодня. – 2022. – № 16. – С. 102-114.
104. Тихонова Е.О. Интеграционные отношения малого и среднего предпринимательства / Актуальные вопросы экономических наук, 2010.
105. Тополева Т.Н. Экономическая интеграция в промышленности: теоретико-методологический аспект // Вестник НГИЭИ. 2019. №1 (92). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-integratsiya-v-promyshlennosti-teoretiko-metodologicheskiiy-aspekt>.

106. Тополева Т.Н. Управление модернизацией предприятий машиностроения в рамках интегрированных корпоративных структур // Управленческие науки. 2018. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-modernizatsiey-predpriyatiy-mashinostroeniya-v-ramkah-integrirovannyh-korporativnyh-struktur>.

107. Тополева, Т. Н. Роль вертикально-интегрированных структур в развитии производственного сектора экономики / Т. Н. Тополева // Вопросы региональной экономики. – 2019. – № 2(39). – С. 81-89.

108. Трофимов, О. В. Анализ методических подходов к оценке инновационного потенциала предприятий / О. В. Трофимов, И. Н. Парадеева // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – № 10(58). – С. 22.

109. Трофимов, О. В. Анализ особенностей развития высокотехнологичных предприятий промышленности в экономике Нижегородской области / О. В. Трофимов, В. Г. Фролов, Е. З. Климова // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2021. – № 1(61). – С. 33-38.

110. Трофимов, О. В. Возможности и риски кооперации предприятий в соответствии с концепцией «Индустрия 4.0» / О. В. Трофимов, В. Г. Фролов // Нижний 800: экономический потенциал и драйверы развития : Сборник научных статей по итогам Региональной научно-практической конференции, в рамках III Московского академического экономического форума (МАЭФ-2021), Нижний Новгород, 20 мая 2021 года. – Нижний Новгород: Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, 2021. – С. 36-39.

111. Трофимов, О. В. Интегрированная модель согласованных действий участников инновационно-инвестиционной деятельности сложных экономических систем в условиях "Индустрии 4.0" / О. В.

Трофимов, В. Г. Фролов, А. А. Павлова // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2020. – № 4(60). – С. 31-40.

112. Трофимов, О. В. Производственно-образовательные кластеры для кадрового обеспечения предприятий оборонно-промышленного комплекса в современных условиях / О. В. Трофимов, А. Г. Саакян // Креативная экономика. – 2022. – Т. 16, № 6. – С. 2533-2545.

113. Трофимова, Н. Н. Перспективные направления интеграции зеленой экономики замкнутого цикла в российскую промышленность как инновационный подход к устойчивому развитию / Н. Н. Трофимова // Актуальные проблемы экономики и управления. – 2021. – № 3(31). – С. 3-6.

114. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма / СПб.: Лениздат, 1996. С. 702.

115. Федосеев А.В. Интеграция промышленных предприятий: исследование и оценка эффективности: монография / А.В. Федосеев. – Челябинск: Изд. ЮУрГГПУ, 2018. – 160 с.

116. Федосеев А.В. Теоретические основы интеграции промышленных предприятий в Российской Федерации // Вестник ЮУрГУ, 2007. № 5. С. 40-43.

117. Фролов, В. Г. Формирование механизма развития промышленного предприятия в условиях цифровизации / В. Г. Фролов, О. В. Трофимов, Т. С. Мартынова // Экономика, предпринимательство и право. – 2020. – Т. 10, № 8. – С. 2243-2262.

118. Фролова С. В. Влияние корпоративной социальной ответственности интегрированных предприятий нефтяного машиностроения на результативность их деятельности // E-Management. 2023. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-korporativnoy->

sotsialnoy-otvetstvennosti-integrirrovannyh-predpriyatiy-neftyanogo-mashinostroeniya-na-rezultativnost-ih.

119. Фролова С.В. Финансовое состояние предприятий нефтяного машиностроения в интеграционном процессе // Вестник СурГУ. 2021. №2 (32). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovoe-sostoyanie-predpriyatiy-neftyanogo-mashinostroeniya-v-integratsionnom-protsesse>.

120. Хафизов Д.Ф., Хисматуллин М.М., Салманлы Т.Р. К вопросу о формировании инновационного потенциала региона // Вестник Российского университета кооперации, 2022. № 4(50). С. 74-80.

121. Чэнь, С. Математическое описание модели ресурсного потенциала в рамках интеграционного образования / С. Чэнь, Е. А. Погребинская // Инновации и инвестиции. – 2022. – № 6. – С. 91-93.

122. Шамина Л.К. Инновационный потенциал предприятия // Инновации, 2007. № 9 (107). С. 58-60.

123. Шаронина, Ю. В. Промышленный кластер «КЭМЗ»: выполнение задач по обеспечению технологического суверенитета и импортозамещения / Ю. В. Шаронина // Горная промышленность. – 2023. – № 1. – С. 26-27.

124. Щербаков, В. В. Реализация концепции риск-менеджмента в интеграционной структуре предприятий нефтяного машиностроения / В. В. Щербаков, А. В. Воронин, С. В. Фролова // Фундаментальные исследования. – 2020. – № 4. – С. 137-142.

125. Эргешова, А. М. Значение интеграции в повышении конкурентоспособности продукции перерабатывающей промышленности / А. М. Эргешова // Вестник филиала федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования "Российский государственный социальный университет" в г. Ош Киргизской Республики. – 2022. – № 2(26). – С. 146-150.

126. Яковлев Геннадий Иванович, Стрельцов Алексей Викторович Особенности формирования и реализации стратегии инновационного развития машиностроительного предприятия // Вопросы инновационной экономики. 2022. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-formirovaniya-i-realizatsii-strategii-innovatsionnogo-razvitiya-mashinostroitelnogo-predpriyatiya>.

127. Яшин С.Н., Яшина Н.И., Захарова Ю.В. Анализ проблем формирования и развития инновационной инфраструктуры промышленных регионов РФ // Вопросы инновационной экономики, 2019. Т. 9. № 3. С. 801-812.

128. Ansoff H. I., Corporate Strategy, revised edition, Penguin Books, 1987. P. 16.

129. Assesing readiness to be a Digital Enterprise – Part One. URL: <https://www.institutefordigitaltransformation.org/assessing-readiness-to-be-a-digital-enterprise-part-one>.

130. Itami Hiroyuki with Roehl Thomas H., Mobilizing Invisible Assets, Harward University Press, Cambridge, 1987. P. 32.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Финансовые результаты ПАО «ОМЗ» за 2012 -2016 гг.

Наименование показателя	за 2012 г.	за 2013 г.	Темп изменения	за 2014 г.	Темп изменения	за 2015 г.	Темп изменения	за 2016 г.	Темп изменения
Чистая выручка	3 889 878,000	8 394 851,000	116%	5 819 119,000	-31%	1 332 279,000	-77%	1 997 401,000	50%
Себестоимость реализованной продукции	3 267 231,000	6 821 726,000	109%	5 476 625,000	-20%	836 110,000	-85%	1 385 480,000	66%
Валовая прибыль	622 647,000	1 573 125,000	153%	342 494,000	-78%	496 169,000	45%	611 921,000	23%
Полная себестоимость реализованной продукции	4 143 556,000	8 061 866,000	95%	6 601 985,000	-18%	1 915 579,000	-71%	2 681 591,000	40%
в том числе:									
коммерческие расходы	99 060,000	124 251,000	25%	138 764,000	12%	144 292,000	4%	133 418,000	-8%
управленческие расходы	777 265,000	1 115 889,000	44%	986 596,000	-12%	935 177,000	-5%	1 162 693,000	24%
Результат от основной деятельности	-253 678,000	332 985,000	-231%	-782 866,000	-335%	-583 300,000	-25%	-684 190,000	17%
Прочие доходы	329 526,000	1 203 104,000	265%	278 705,000	-77%	258 883,000	-7%	387 696,000	50%
Прочие расходы	195 495,000	1 286 661,000	558%	975 974,000	-24%	9 382 090,000	861%	8 360 876,000	-11%
Результат от прочей деятельности	134 031,000	-83 557,000	-162%	-697 269,000	734%	-9 123 207,000	1208%	-7 973 180,000	-13%
Прибыль (убыток) до налогообложения	-119 647,000	249 428,000	-308%	-1 480 135,000	-693%	-9 706 507,000	556%	-8 657 370,000	-11%
Налог на прибыль и обязательные платежи									
Чистая прибыль (убыток)	-107 004,000	189 469,000	-277%	-1 235 105,000	-752%	-9 553 022,000	673%	-8 570 752,000	-10%

Финансовые результаты ПАО «ОМЗ» за 2017-2021 год

за 2017 г.	Темп изменения	за 2018 г.	Темп изменения	за 2019 г.	Темп изменения	за 2020 г.	Темп изменения	за 2021 г.	Темп изменения
7 459 705,000	273%	19 610 839,000	163%	5 206 449,000	-73%	2 129 189,000	-59%	3 298 494,000	0,549178584
5 862 452,000	323%	17 209 171,000	194%	4 300 883,000	-75%	1 778 980,000	-59%	2 265 573,000	0,273523592
1 597 253,000	161%	2 401 668,000	50%	905 566,000	-62%	350 209,000	-61%	1 032 921,000	1,949441619
6 858 989,000	156%	18 125 963,000	164%	5 125 586,000	-72%	2 650 062,000	-48%	3 158 536,000	0,191872492
145 332,000	9%	201 603,000	39%	155 393,000	-23%	128 795,000	-17%	129 836,000	0,008082612
851 205,000	-27%	715 189,000	-16%	669 310,000	-6%	742 287,000	11%	763 127,000	0,028075394
600 716,000	-188%	1 484 876,000	147%	80 863,000	-95%	-520 873,000	-744%	139 958,000	- 1,268698896
8 805 547,000	2171%	2 667 583,000	-70%	1 331 318,000	-50%	2 097 354,000	58%	1 094 061,000	- 0,478361307
7 590 870,000	-9%	9 366 772,000	23%	5 228 858,000	-44%	968 276,000	-81%	1 205 792,000	0,245297828
1 214 677,000	-115%	-6 699 189,000	-652%	-3 897 540,000	-42%	1 129 078,000	-129%	-111 731,000	- 1,098957734
1 815 393,000	-121%	-5 214 313,000	-387%	-3 816 677,000	-27%	608 205,000	-116%	28 227,000	- 0,953589661
1 641 566,000	-119%	-5 356 658,000	-426%	-3 395 737,000	-37%	53 100,000	-102%	137 279,000	1,585291902

Приложение 3

Рентабельность капитала ПАО «ОМЗ» за 2012-2016 гг.

Наименование показателя	за 2012 г.	за 2013 г.	Темп изменения	за 2014 г.	Темп изменения	за 2015 г.	Темп изменения	за 2016 г.	Темп изменения
Рентабельность активов по прибыли до налогообложения	-0,009	0,015	-275%	-0,051	-431%	-0,294	477%	-0,383	30%
Рентабельность активов по чистой прибыли	-0,008	0,012	-250%	-0,043	-463%	-0,290	581%	-0,379	31%
Рентабельность производственных активов по результатам от основной деятельности	-0,029	0,039	-236%	-0,106	-372%	-0,121	14%	-0,258	113%
Рентабельность чистых произв. активов по результатам от основной деятельности	-0,656	0,104	-116%	-0,145	-240%	-0,189	30%	-0,726	283%
Рентабельность чистых активов по прибыли до налогообложения	-0,023	0,023	-200%	-0,055	-338%	-0,310	467%	-0,414	33%
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли	-0,067	0,028	-142%	-0,055	-296%	-0,337	514%	-0,444	32%

Приложение 4

Рентабельность капитала ПАО «ОМЗ» за 2017-2021 гг.

за 2017 г.	Темп изменения	за 2018 г.	Темп изменения	за 2019 г.	Темп изменения	за 2020 г.	Темп изменения	за 2021 г.	Темп изменения
0,078	-120%	-0,198	-354%	-0,209	5%	0,051	-1,243	0,002	-97%
0,071	-119%	-0,203	-389%	-0,186	-9%	0,004	-1,024	0,008	89%
0,117	-145%	0,142	21%	0,011	-92%	-0,177	-17,229	0,043	-124%
-0,520	-28%	-1,027	97%	-0,112	-89%	-2,106	17,890	0,077	-104%
0,107	-126%	-0,361	-438%	-0,377	4%	0,065	-1,174	0,002	-97%
0,104	-123%	-0,380	-466%	-0,350	-8%	0,007	-1,019	0,010	49%

Приложение 5

Рентабельность деятельности ПАО «ОМЗ» за 2012-2016 гг.

Наименование показателя	за 2012 г.	за 2013 г.	Темп изменения	за 2014 г.	Темп изменения	за 2015 г.	Темп изменения	за 2016 г.	Темп изменения
Рентабельность всех операций по прибыли до налогообложения	-0,028	0,026	-192%	-0,243	-1033%	-6,100	2414%	-3,630	-40%
Рентабельность всех операций по чистой прибыли	-0,025	0,020	-178%	-0,203	-1128%	-6,004	2865%	-3,594	-40%
Рентабельность продаж (основной деятельности)	-0,065	0,040	-161%	-0,135	-439%	-0,438	226%	-0,343	-22%
Рентабельность продаж по чистой прибыли	-0,028	0,023	-182%	-0,212	-1039%	-7,170	3279%	-4,291	-40%
Рентабельность реализованной продукции	-0,061	0,041	-167%	-0,119	-387%	-0,305	157%	-0,255	-16%

Приложение 6

Рентабельность деятельности ПАО «ОМЗ» за 2017-2021 гг.

за 2017 г.	Темп изменения	за 2018 г.	Темп изменения	за 2019 г.	Темп изменения	за 2020 г.	Темп изменения	за 2021 г.	Темп изменения
0,112	-103%	-0,234	-310%	-0,584	149%	0,144	-125%	0,006	-96%
0,101	-103%	-0,240	-338%	-0,519	116%	0,013	-102%	0,031	148%
0,081	-124%	0,076	-6%	0,016	-80%	-0,245	-1678%	0,042	-117%
0,220	-105%	-0,273	-224%	-0,652	139%	0,025	-104%	0,042	67%
0,088	-134%	0,082	-7%	0,016	-81%	-0,197	-1344%	0,044	-123%

Оборачиваемость активов ПАО «ОМЗ» за 2012-2016 гг.

Наименование показателя	за 2012 г.	за 2013 г.	Темп изменения	за 2014 г.	Темп изменения	за 2015 г.	Темп изменения	за 2016 г.	Темп изменения
Общая оборачиваемость активов	0,309	0,593	92%	0,210	-65%	0,048	-77%	0,105	119%
Длительность оборота активов, дни	1 166,1	607,1	-48%	1 715,1	183%	7 465,9	335%	3 415,9	-54%
Оборачиваемость производственных активов	0,440	0,983	124%	0,788	-20%	0,277	-65%	0,753	172%
Длительность оборота производственных активов, дни	819,2	366,3	-55%	457,0	25%	1 300,2	185%	478,3	-63%
в том числе:									
- оборачиваемость основных средств	75,961	161,547	113%	129,807	-20%	39,528	-70%	62,640	58%
- длительность оборота основных средств, дни	4,7	2,2	-53%	2,8	24%	9,1	228%	5,7	-37%
- оборачиваемость производственных внеоборотных активов	75,961	161,547	113%	129,807	-20%	39,528	-70%	62,640	58%
- длительность оборота производственных внеоборотных активов, дни	4,7	2,2	-53%	2,8	24%	9,1	228%	5,7	-37%
- оборачиваемость производственных оборотных активов	0,442	0,989	124%	0,793	-20%	0,279	-65%	0,762	173%
- длительность оборота производственных оборотных активов, дни	814,5	364,1	-55%	454,2	25%	1 291,1	184%	472,6	-63%
Оборачиваемость чистых производственных активов	10,062	2,616	-74%	1,081	-59%	0,432	-60%	2,119	390%
Длительность оборота чистых производственных активов, дни	35,8	137,6	285%	333,0	142%	832,8	150%	169,9	-80%
Оборачиваемость чистых активов	0,811	0,884	9%	0,226	-75%	0,051	-77%	0,114	124%
Длительность оборота чистых активов, дни	443,8	407,0	-8%	1 596,8	292%	7 074,5	343%	3 157,6	-55%

Приложение 8

Оборачиваемость активов ПАО «ОМЗ» за 2017-2021 гг.

за 2017 г.	Темп изменения	за 2018 г.	Темп изменения	за 2019 г.	Темп изменения	за 2020 г.	Темп изменения	за 2021 г.	Темп изменения
0,698	563%	0,846	21%	0,357	-58%	0,352	-1%	0,265	-25%
515,5	-85%	425,6	-17%	1 007,6	137%	1 021,6	1%	1 356,5	33%
1,453	93%	1,875	29%	0,700	-63%	0,723	3%	1,006	39%
247,7	-48%	192,0	-22%	514,6	168%	497,9	-3%	357,9	-28%
230,213	268%	702,080	205%	240,283	-66%	98,011	-59%	24,513	-75%
1,6	-73%	0,5	-67%	1,5	192%	3,7	145%	14,7	300%
230,213	268%	702,080	205%	240,283	-66%	98,011	-59%	24,513	-75%
1,6	-73%	0,5	-67%	1,5	192%	3,7	145%	14,7	300%
1,462	92%	1,880	29%	0,702	-63%	0,729	4%	1,049	44%
246,2	-48%	191,5	-22%	513,1	168%	494,2	-4%	343,2	-31%
-6,460	-405%	-13,567	110%	-7,181	-47%	8,609	-220%	1,814	-79%
-55,7	-133%	-26,5	-52%	-50,1	89%	41,8	-183%	198,4	375%
0,957	739%	1,544	61%	0,645	-58%	0,455	-30%	0,291	-36%
376,3	-88%	233,2	-38%	557,8	139%	791,9	42%	1 236,7	56%

Приложение 9

Оборачиваемость элементов оборотного капитала ПАО «ОМЗ» за 2012-2017 гг.

Наименование показателя	за 2012 г.	за 2013 г.	Темп изменения	за 2014 г.	Темп изменения	за 2015 г.	Темп изменения	за 2016 г.	Темп изменения
Оборачиваемость чистого производственного оборотного капитала	11,599	2,659	-77%	1,090	-59%	0,437	-60%	2,193	402%
Длительность оборота чистого производственного оборотного капитала, дни	31,0	135,4	336%	330,3	144%	823,7	149%	164,1	-80%
в том числе:									
1. оборачиваемость запасов и прочих оборотных активов	3,402	2,622	-23%	2,035	-22%	2,662	31%	4,237	59%
длительность оборота запасов и прочих оборотных активов, дни	105,8	137,3	30%	176,9	29%	135,3	-24%	85,0	-37%
1.5. оборачиваемость прочих оборотных активов	3,516	12,013	242%	27,521	129%	9,417	-66%	22,140	135%
длительность оборота прочих оборотных активов, дни	102,4	30,0	-71%	13,1	-56%	38,2	192%	16,3	-57%
2. оборачиваемость краткосрочной дебиторской задолженности	0,508	1,587	212%	1,298	-18%	0,312	-76%	0,929	198%
длительность оборота краткосрочной дебиторской задолженности, дни	708,6	226,8	-68%	277,3	22%	1 155,8	317%	387,6	-66%
3. оборачиваемость кредиторской задолженности	0,460	1,574	243%	2,904	85%	0,770	-73%	1,167	52%
длительность оборота кредиторской задолженности, дни	783,4	228,7	-71%	124,0	-46%	467,4	277%	308,4	-34%
Справочно:									
Оборачиваемость запасов	104,916	3,353	-97%	2,198	-34%	3,710	69%	5,240	41%
Длительность оборота запасов	3,4	107,4	3029%	163,8	53%	97,0	-41%	68,7	-29%

Приложение 10

Оборачиваемость элементов оборотного капитала ПАО «ОМЗ» за 2012-2017 гг.

за 2017 г.	Темп изменения	за 2018 г.	Темп изменения	за 2019 г.	Темп изменения	за 2020 г.	Темп изменения	за 2021 г.	Темп изменения
-6,284	-387%	-13,310	112%	-6,973	-48%	9,439	-235%	1,959	-79%
-57,3	-135%	-27,0	-53%	-51,6	91%	38,1	-174%	183,7	382%
25,087	492%	79,674	218%	21,154	-73%	16,314	-23%	54,650	235%
14,4	-83%	4,5	-69%	17,0	277%	22,1	30%	6,6	-70%
443,067	1901%	501,941	13%	136,207	-73%	678,410	398%	1 542,794	127%
0,8	-95%	0,7	-12%	2,6	269%	0,5	-80%	0,2	-56%
1,553	67%	1,925	24%	0,726	-62%	0,763	5%	1,070	40%
231,8	-40%	187,0	-19%	496,1	165%	472,1	-5%	336,6	-29%
1,186	2%	1,647	39%	0,637	-61%	0,789	24%	2,258	186%
303,5	-2%	218,5	-28%	564,8	158%	456,0	-19%	159,4	-65%
26,593	408%	94,707	256%	25,043	-74%	16,716	-33%	56,657	239%
13,5	-80%	3,8	-72%	14,4	278%	21,5	50%	6,4	-70%

Приложение 13

Рентабельность деятельности ОАО «Криогенмаш» за период 2012-2016 гг.

Наименование показателя	за 2012 г.	за 2013 г.	Темп изменения	за 2014 г.	Темп изменения	за 2015 г.	Темп изменения	за 2016 г.	Темп изменения
Рентабельность всех операций по прибыли до налогообложения	-0,003	0,015	-632%	0,071	378%	-0,069	-197%	-0,256	271%
Рентабельность всех операций по чистой прибыли	-0,003	0,011	-496%	0,058	418%	-0,059	-202%	-0,223	280%
Рентабельность продаж (основной деятельности)	-0,143	-0,026	-82%	0,176	-791%	-0,041	-123%	-0,054	33%
Рентабельность продаж по чистой прибыли	-0,004	0,017	-517%	0,071	314%	-0,075	-206%	-0,284	277%
Рентабельность реализованной продукции	-0,125	-0,025	-80%	0,214	-962%	-0,039	-118%	-0,052	31%

Приложение 14

Рентабельность деятельности ОАО «Криогенмаш» за период 2017-2021 гг.

за 2017 г.	Темп изменения	за 2018 г.	Темп изменения	за 2019 г.	Темп изменения	за 2020 г.	Темп изменения	за 2021 г.	Темп изменения
0,040	-116%	0,094	136%	-0,067	-172%	-0,496	636%	-0,363	-27%
0,029	-113%	0,098	235%	-0,059	-160%	-0,001	-98%	-0,323	24777%
0,192	-453%	0,047	-76%	0,036	-23%	-0,230	-744%	-0,132	-43%
0,031	-111%	0,140	348%	-0,064	-146%	-0,002	-98%	-0,318	21120%
0,238	-561%	0,049	-79%	0,037	-24%	-0,187	-605%	-0,116	-38%

Приложение 15

Рентабельность капитала ОАО «Криогенмаш» за период 2012-2021 гг.

Наименование показателя	за 2012 г.	за 2013 г.	Темп изменения	за 2014 г.	Темп изменения	за 2015 г.	Темп изменения	за 2016 г.	Темп изменения
Рентабельность активов по прибыли до налогообложения	-0,001	0,010	-831%	0,043	347%	-0,042	-198%	-0,116	179%
Рентабельность активов по чистой прибыли	-0,001	0,007	-646%	0,034	383%	-0,035	-203%	-0,101	186%
Рентабельность производственных активов по результатам от основной деятельности	-0,075	-0,016	-78%	0,121	-844%	-0,026	-121%	-0,026	1%
Рентабельность чистых произв. активов по результатам от основной деятельности	-0,141	-0,029	-80%	0,182	-734%	-0,036	-120%	-0,036	0,3%
Рентабельность чистых активов по прибыли до налогообложения	-0,002	0,013	-833%	0,056	322%	-0,053	-194%	-0,147	179%
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли	-0,039	0,368	-1055%	1,362	270%	-2,289	-268%		-100%

Приложение 16

Рентабельность капитала ОАО «Криогенмаш» за период 2012-2021 гг.

за 2017 г.	Темп изменения	за 2018 г.	Темп изменения	за 2019 г.	Темп изменения	за 2020 г.	Темп изменения	за 2021 г.	Темп изменения
0,019	-116%	0,044	131%	-0,032	-173%	-0,159	393%	-0,158	-0,1%
0,014	-114%	0,046	229%	-0,028	-161%	0,000	-99%	-0,141	35125%
0,115	-540%	0,019	-84%	0,018	-2%	-0,080	-539%	-0,082	2%
0,171	-572%	0,030	-83%	0,029	-1%	-0,137	-567%	-0,132	-4%
0,025	-117%	0,064	152%	-0,048	-175%	-0,231	384%	-0,217	-6%
-0,172		-2,023	1079%		-100%				

Приложение 17

Оборачиваемость активов ОАО «Криогенмаш» за период 2012-2016 гг.

Наименование показателя	за 2012 г.	за 2013 г.	Темп изменения	за 2014 г.	Темп изменения	за 2015 г.	Темп изменения	за 2016 г.	Темп изменения
Общая оборачиваемость активов	0,474	0,633	34%	0,597	-6%	0,600	1%	0,453	-25%
Длительность оборота активов, дни	760,0	568,5	-25%	603,5	6%	599,9	-1%	795,4	33%
Оборачиваемость производственных активов	0,524	0,635	21%	0,685	8%	0,632	-8%	0,479	-24%
Длительность оборота производственных активов, дни	686,5	567,4	-17%	525,8	-7%	569,2	8%	752,1	32%
в том числе:									
- оборачиваемость основных средств	8,166	7,593	-7%	3,344	-56%	1,876	-44%	1,224	-35%
- длительность оборота основных средств, дни	44,1	47,4	8%	107,7	127%	191,9	78%	294,2	53%
- оборачиваемость производственных внеоборотных активов	8,166	7,593	-7%	3,344	-56%	1,876	-44%	1,224	-35%
- длительность оборота производственных внеоборотных активов, дни	44,1	47,4	8%	107,7	127%	191,9	78%	294,2	53%
- оборачиваемость производственных оборотных активов	0,560	0,692	24%	0,861	24%	0,954	11%	0,786	-18%
- длительность оборота производственных оборотных активов, дни	642,4	519,9	-19%	418,1	-20%	377,3	-10%	457,9	21%
Оборачиваемость чистых производственных активов	0,986	1,126	14%	1,033	-8%	0,883	-14%	0,666	-25%
Длительность оборота чистых производственных активов, дни	365,1	319,6	-12%	348,6	9%	407,6	17%	540,6	33%
Оборачиваемость чистых активов	0,666	0,885	33%	0,783	-12%	0,760	-3%	0,572	-25%
Длительность оборота чистых активов, дни	540,3	406,7	-25%	459,7	13%	474,0	3%	629,3	33%

Приложение 18

Оборачиваемость активов ОАО «Криогенмаш» за период 2017-2021 гг.

за 2017 г.	Темп изменения	за 2018 г.	Темп изменения	за 2019 г.	Темп изменения	за 2020 г.	Темп изменения	за 2021 г.	Темп изменения
0,479	6%	0,471	-2%	0,479	2%	0,320	-33%	0,436	36%
752,0	-5%	764,9	2%	751,6	-2%	1 125,1	50%	826,1	-27%
0,598	25%	0,400	-33%	0,512	28%	0,350	-32%	0,623	78%
602,3	-20%	900,4	49%	703,1	-22%	1 028,9	46%	578,2	-44%
1,821	49%	1,924	6%	3,160	64%	2,009	-36%	3,282	63%
197,7	-33%	187,1	-5%	113,9	-39%	179,2	57%	109,7	-39%
1,821	49%	1,924	6%	3,160	64%	2,009	-36%	3,282	63%
197,7	-33%	187,1	-5%	113,9	-39%	179,2	57%	109,7	-39%
0,890	13%	0,505	-43%	0,611	21%	0,424	-31%	0,768	81%
404,6	-12%	713,3	76%	589,2	-17%	849,7	44%	468,5	-45%
0,892	34%	0,636	-29%	0,825	30%	0,597	-28%	1,002	68%
403,7	-25%	565,9	40%	436,7	-23%	602,9	38%	359,2	-40%
0,636	11%	0,678	7%	0,710	5%	0,467	-34%	0,596	28%
566,0	-10%	530,7	-6%	507,1	-4%	771,7	52%	603,6	-22%

Приложение 19

Оборачиваемость элементов оборотного капитала ОАО «Криогенмаш» за период 2012-2016 гг.

Наименование показателя	за 2012 г.	за 2013 г.	Темп изменения	за 2014 г.	Темп изменения	за 2015 г.	Темп изменения	за 2016 г.	Темп изменения
Оборачиваемость чистого производственного оборотного капитала	1,122	1,322	18%	1,494	13%	1,669	12%	1,461	-12%
Длительность оборота чистого производственного оборотного капитала, дни	321,0	272,2	-15%	240,9	-12%	215,7	-10%	246,4	14%
в том числе:									
1. оборачиваемость запасов и прочих оборотных активов	1,136	1,394	23%	1,695	22%	1,901	12%	1,653	-13%
длительность оборота запасов и прочих оборотных активов, дни	316,9	258,2	-19%	212,4	-18%	189,4	-11%	217,8	15%
1.5. оборачиваемость прочих оборотных активов	13,058	8,251	-37%	6,816	-17%	8,132	19%	12,338	52%
длительность оборота прочих оборотных активов, дни	27,6	43,6	58%	52,8	21%	44,3	-16%	29,2	-34%
2. оборачиваемость краткосрочной дебиторской задолженности	1,106	1,375	24%	1,750	27%	1,916	9%	1,499	-22%
длительность оборота краткосрочной дебиторской задолженности, дни	325,6	261,8	-20%	205,8	-21%	187,9	-9%	240,1	28%
3. оборачиваемость кредиторской задолженности	1,120	1,453	30%	2,031	40%	2,228	10%	1,702	-24%
длительность оборота кредиторской задолженности, дни	321,5	247,7	-23%	177,2	-28%	161,6	-9%	211,5	31%
Справочно:									
Оборачиваемость запасов	1,244	1,678	35%	2,256	34%	2,481	10%	1,909	-23%
Длительность оборота запасов	289,3	214,6	-26%	159,5	-26%	145,1	-9%	188,6	30%

Приложение 20

Оборачиваемость элементов оборотного капитала ОАО «Криогенмаш» за период 2012-2016 гг.

за 2017 г.	Темп изменения	за 2018 г.	Темп изменения	за 2019 г.	Темп изменения	за 2020 г.	Темп изменения	за 2021 г.	Темп изменения
1,747	20%	0,950	-46%	1,116	17%	0,850	-24%	1,443	70%
206,0	-16%	378,8	84%	322,7	-15%	423,7	31%	249,5	-41%
2,233	35%	1,564	-30%	2,121	36%	1,377	-35%	2,122	54%
161,2	-26%	230,1	43%	169,7	-26%	261,5	54%	169,7	-35%
162,952	1221%	89,568	-45%	125,380	40%	78,459	-37%	85,327	9%
2,2	-92%	4,0	82%	2,9	-29%	4,6	60%	4,2	-8%
1,479	-1%	0,745	-50%	0,858	15%	0,612	-29%	1,205	97%
243,4	1%	483,1	98%	419,5	-13%	588,2	40%	298,9	-49%
1,813	7%	1,076	-41%	1,351	26%	0,845	-37%	1,644	95%
198,6	-6%	334,4	68%	266,4	-20%	426,0	60%	219,0	-49%
2,264	19%	1,592	-30%	2,158	36%	1,401	-35%	2,176	55%
159,0	-16%	226,1	42%	166,9	-26%	256,9	54%	165,5	-36%

Финансовые результаты АО «Уралхиммаш» за период 2012-2016 гг.

Наименование показателя	за 2012 г.	за 2013 г.	Темп изменения	за 2014 г.	Темп изменения	за 2015 г.	Темп изменения	за 2016 г.	Темп изменения
Чистая выручка	4 459 124,000	4 692 731,000	5%	3 967 857,000	-15%	3 783 507,000	-5%	3 713 421,000	-2%
Себестоимость реализованной продукции	4 869 079,000	4 082 342,000	-16%	3 633 115,000	-11%	3 501 555,000	-4%	3 569 883,000	2%
Валовая прибыль	-409 955,000	610 389,000	-249%	334 742,000	-45%	281 952,000	-16%	143 538,000	-49%
Полная себестоимость реализованной продукции	5 550 407,000	4 675 359,000	-16%	4 238 710,000	-9%	4 079 221,000	-4%	4 042 062,000	-1%
в том числе:									
коммерческие расходы	158 298,000	99 997,000	-37%	100 598,000	1%	132 935,000	32%	110 148,000	-17%
управленческие расходы	523 030,000	493 020,000	-6%	504 997,000	2%	444 731,000	-12%	362 031,000	-19%
Результат от основной деятельности	-1 091 283,000	17 372,000	-102%	-270 853,000	-1659%	-295 714,000	9%	-328 641,000	11%
Прочие доходы	906 453,000	868 120,000	-4%	1 345 791,000	55%	1 784 891,000	33%	495 690,000	-72%
Прочие расходы	2 627 164,000	1 350 281,000	-49%	1 138 998,000	-16%	1 902 362,000	67%	967 386,000	-49%
Результат от прочей деятельности	-1 720 711,000	-482 161,000	-72%	206 793,000	-143%	-117 471,000	-157%	-471 696,000	302%
Прибыль (убыток) до налогообложения	-2 811 994,000	-464 789,000	-83%	-64 060,000	-86%	-413 185,000	545%	-800 337,000	94%
Налог на прибыль и обязательные платежи									
Чистая прибыль (убыток)	-2 505 464,000	-417 628,000	-83%	4 703,000	-101%	-355 814,000	-7666%	-663 965,000	87%

Приложение 22

Финансовые результаты АО «Уралхиммаш» за период 2017-2021 гг.

за 2017 г.	Темп изменения	за 2018 г.	Темп изменения	за 2019 г.	Темп изменения	за 2020 г.	Темп изменения	за 2021 г.	Темп изменения
5 145 343,000	39%	5 787 363,000	12%	5 057 462,000	-13%	3 822 626,000	-24%	8 079 890,000	111%
3 834 036,000	7%	4 782 280,000	25%	4 648 202,000	-3%	3 738 236,000	-20%	6 500 589,000	74%
1 311 307,000	814%	1 005 083,000	-23%	409 260,000	-59%	84 390,000	-79%	1 579 301,000	1771%
4 497 408,000	11%	5 428 300,000	21%	5 232 378,000	-4%	4 168 223,000	-20%	7 275 409,000	75%
214 893,000	95%	239 328,000	11%	182 379,000	-24%	88 238,000	-52%	294 829,000	234%
448 479,000	24%	406 692,000	-9%	401 797,000	-1%	341 749,000	-15%	479 991,000	40%
647 935,000	-297%	359 063,000	-45%	-174 916,000	-149%	-345 597,000	98%	804 481,000	-333%
396 059,000	-20%	423 033,000	7%	919 567,000	117%	250 878,000	-73%	889 473,000	255%
1 232 059,000	27%	590 473,000	-52%	680 372,000	15%	2 492 790,000	266%	813 474,000	-67%
-836 000,000	77%	-167 440,000	-80%	239 195,000	-243%	-2 241 912,000	-1037%	75 999,000	-103%
-188 065,000	-77%	191 623,000	-202%	64 279,000	-66%	-2 587 509,000	-4125%	880 480,000	-134%
				28 474,000		367 473,000	1191%	-183 268,000	-150%
-180 062,000	-73%	145 240,000	-181%	35 805,000	-75%	-2 954 982,000	-8353%	697 212,000	-124%

Приложение 23

Рентабельность капитала АО «Уралхиммаш» за период 2012-2021 гг.

Наименование показателя	за 2012 г.	за 2013 г.	Темп изменения	за 2014 г.	Темп изменения	за 2015 г.	Темп изменения	за 2016 г.	Темп изменения
Рентабельность активов по прибыли до налогообложения	-0,456	-0,079	-83%	-0,010	-87%	-0,060	495%	-0,117	97%
Рентабельность активов по чистой прибыли	-0,406	-0,071	-82%	0,001	-101%	-0,051	-7414%	-0,097	90%
Рентабельность производственных активов по результатам от основной деятельности	-0,195	0,003	-102%	-0,049	-1585%	-0,050	3%	-0,058	15%
Рентабельность чистых произв. активов по результатам от основной деятельности	-0,498	0,006	-101%	-0,070	-1221%	-0,066	-5%	-0,081	23%
Рентабельность чистых активов по прибыли до налогообложения	-1,014	-0,135	-87%	-0,013	-90%	-0,074	454%	-0,154	108%
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли		-1,756		0,002	-100%	-0,210	-8858%	-0,583	177%

Приложение 24

Рентабельность капитала АО «Уралхиммаш» за период 2012-2021 гг.

за 2017 г.	Темп изменения	за 2018 г.	Темп изменения	за 2019 г.	Темп изменения	за 2020 г.	Темп изменения	за 2021 г.	Темп изменения
-0,025	-79%	0,023	-190%	0,007	-68%	-0,312	-4436%	0,096	-131%
-0,024	-75%	0,017	-172%	0,004	-77%	-0,357	-9013%	0,076	-121%
0,103	-277%	0,052	-50%	-0,025	-148%	-0,052	108%	0,103	-297%
0,194	-340%	0,121	-38%	-0,054	-144%	-0,103	92%	0,180	-274%
-0,041	-73%	0,042	-202%	0,013	-70%	-0,519	-4252%	0,152	-129%
-0,256	-56%	0,201	-178%	0,044	-78%		-100%	-1,837	

Приложение 25

Рентабельность деятельности АО «Уралхиммаш» за период 2012-2016 гг.

Наименование показателя	за 2012 г.	за 2013 г.	Темп изменения	за 2014 г.	Темп изменения	за 2015 г.	Темп изменения	за 2016 г.	Темп изменения
Рентабельность всех операций по прибыли до налогообложения	-0,524	-0,084	-84%	-0,012	-86%	-0,074	513%	-0,190	156%
Рентабельность всех операций по чистой прибыли	-0,467	-0,075	-84%	0,001	-101%	-0,064	-7200%	-0,158	147%
Рентабельность продаж (основной деятельности)	-0,245	0,004	-102%	-0,068	-1946%	-0,078	14%	-0,089	13%
Рентабельность продаж по чистой прибыли	-0,562	-0,089	-84%	0,001	-101%	-0,094	-7933%	-0,179	90%
Рентабельность реализованной продукции	-0,197	0,004	-102%	-0,064	-1827%	-0,073	13%	-0,081	12%

Приложение 26

Рентабельность деятельности АО «Уралхиммаш» за период 2017-2021 гг.

за 2017 г.	Темп изменения	за 2018 г.	Темп изменения	за 2019 г.	Темп изменения	за 2020 г.	Темп изменения	за 2021 г.	Темп изменения
-0,034	-82%	0,031	-191%	0,011	-65%	-0,635	-5981%	0,098	-115%
-0,033	-79%	0,023	-172%	0,006	-74%	-0,725	-12190%	0,078	-111%
0,126	-242%	0,062	-51%	-0,035	-156%	-0,090	161%	0,100	-210%
-0,035	-80%	0,025	-172%	0,007	-72%	-0,773	-10987%	0,086	-111%
0,144	-277%	0,066	-54%	-0,033	-151%	-0,083	148%	0,111	-233%

Оборачиваемость активов АО «Уралхиммаш» за период 2012-2016 гг.

Наименование показателя	за 2012 г.	за 2013 г.	Темп изменения	за 2014 г.	Темп изменения	за 2015 г.	Темп изменения	за 2016 г.	Темп изменения
Общая оборачиваемость активов	0,869	0,946	9%	0,828	-13%	0,802	-3%	0,618	-23%
Длительность оборота активов, дни	414,1	380,5	-8%	435,0	14%	448,9	3%	582,9	30%
Оборачиваемость производственных активов	0,797	0,895	12%	0,718	-20%	0,645	-10%	0,654	1%
Длительность оборота производственных активов, дни	451,4	402,1	-11%	501,5	25%	557,9	11%	550,4	-1%
в том числе:									
- оборачиваемость основных средств	3,100	3,130	1%	2,554	-18%	2,356	-8%	2,425	3%
- длительность оборота основных средств, дни	116,1	115,0	-1%	141,0	23%	152,8	8%	148,4	-3%
- оборачиваемость производственных внеоборотных активов	3,100	3,130	1%	2,554	-18%	2,356	-8%	2,425	3%
- длительность оборота производственных внеоборотных активов, дни	116,1	115,0	-1%	141,0	23%	152,8	8%	148,4	-3%
- оборачиваемость производственных оборотных активов	1,074	1,254	17%	0,999	-20%	0,889	-11%	0,896	1%

- длительность оборота производственных оборотных активов, дни	335,3	287,0	-14%	360,5	26%	405,1	12%	401,9	-1%
Оборачиваемость чистых производственных активов	2,034	1,674	-18%	1,018	-39%	0,845	-17%	0,916	8%
Длительность оборота чистых производственных активов, дни	177,0	215,1	22%	353,8	64%	426,2	20%	393,0	-8%
Оборачиваемость чистых активов	1,935	1,616	-16%	1,109	-31%	1,002	-10%	0,811	-19%
Длительность оборота чистых активов, дни	186,0	222,7	20%	324,7	46%	359,4	11%	444,0	24%

Приложение 28

Оборачиваемость активов АО «Уралхиммаш» за период 2017-2021 гг.

за 2017 г.	Темп изменения	за 2018 г.	Темп изменения	за 2019 г.	Темп изменения	за 2020 г.	Темп изменения	за 2021 г.	Темп изменения
0,735	19%	0,729	-1%	0,672	-8%	0,492	-27%	0,977	99%
489,9	-16%	493,6	1%	535,5	8%	732,4	37%	368,5	-50%
0,816	25%	0,833	2%	0,720	-13%	0,575	-20%	1,030	79%
441,4	-20%	432,4	-2%	499,8	16%	626,6	25%	349,7	-44%
3,553	46%	3,947	11%	3,759	-5%	3,214	-15%	7,318	128%
101,3	-32%	91,2	-10%	95,8	5%	112,0	17%	49,2	-56%
3,553	46%	3,947	11%	3,759	-5%	3,214	-15%	7,318	128%

101,3	-32%	91,2	-10%	95,8	5%	112,0	17%	49,2	-56%
1,059	18%	1,055	0%	0,891	-16%	0,700	-21%	1,198	71%
340,1	-15%	341,2	0%	404,1	18%	514,6	27%	300,5	-42%
1,543	68%	1,944	26%	1,550	-20%	1,141	-26%	1,805	58%
233,2	-41%	185,2	-21%	232,3	25%	315,6	36%	199,5	-37%
1,214	50%	1,367	13%	1,164	-15%	0,817	-30%	1,544	89%
296,6	-33%	263,3	-11%	309,2	17%	440,6	43%	233,2	-47%

Оборачиваемость элементов оборотного капитала АО «Уралхиммаш» за период 2012-2021 гг.

Наименование показателя	за 2012 г.	за 2013 г.	Темп изменения	за 2014 г.	Темп изменения	за 2015 г.	Темп изменения	за 2016 г.	Темп изменения
Оборачиваемость чистого производственного оборотного капитала	5,916	3,597	-39%	1,692	-53%	1,317	-22%	1,472	12%
Длительность оборота чистого производственного оборотного капитала, дни	60,9	100,1	64%	212,8	113%	273,4	29%	244,5	-11%
в том числе:									
1. оборачиваемость запасов и прочих оборотных активов	1,709	2,080	22%	2,266	9%	2,063	-9%	1,996	-3%
длительность оборота запасов и прочих оборотных активов, дни	210,7	173,1	-18%	158,8	-8%	174,5	10%	180,4	3%
1.5. оборачиваемость прочих оборотных активов	11,217	17,693	58%	41,171	133%	58,590	42%	61,496	5%
длительность оборота прочих оборотных активов, дни	32,1	20,3	-37%	8,7	-57%	6,1	-30%	5,9	-5%

2. оборачиваемость краткосрочной дебиторской задолженности	2,889	3,158	9%	1,785	-43%	1,561	-13%	1,625	4%
длительность оборота краткосрочной дебиторской задолженности, дни	124,6	114,0	-9%	201,7	77%	230,6	14%	221,5	-4%
3. оборачиваемость кредиторской задолженности	1,312	1,926	47%	2,437	27%	2,733	12%	2,288	-16%
длительность оборота кредиторской задолженности, дни	274,5	187,0	-32%	147,7	-21%	131,7	-11%	157,4	19%
Справочно:									
Оборачиваемость запасов	2,016	2,358	17%	2,398	2%	2,138	-11%	2,063	-4%
Длительность оборота запасов	178,6	152,7	-14%	150,1	-2%	168,4	12%	174,5	4%

Приложение 30

Оборачиваемость элементов оборотного капитала АО «Уралхиммаш» за период 2012-2021 гг.

за 2017 г.	Темп изменения	за 2018 г.	Темп изменения	за 2019 г.	Темп изменения	за 2020 г.	Темп изменения	за 2021 г.	Темп изменения
2,729	85%	3,829	40%	2,636	-31%	1,768	-33%	2,396	36%
131,9	-46%	94,0	-29%	136,6	45%	203,6	49%	150,3	-26%
2,718	36%	2,316	-15%	1,622	-30%	1,232	-24%	2,674	117%
132,4	-27%	155,4	17%	222,0	43%	292,1	32%	134,6	-54%
91,104	48%	165,989	82%	514,807	210%	277,747	-46%	485,804	75%

4,0	-33%	2,2	-45%	0,7	-68%	1,3	85%	0,7	-43%
1,734	7%	1,938	12%	1,978	2%	1,618	-18%	2,171	34%
207,7	-6%	185,8	-11%	182,0	-2%	222,5	22%	165,8	-25%
1,729	-24%	1,457	-16%	1,346	-8%	1,158	-14%	2,397	107%
208,2	32%	247,2	19%	267,5	8%	311,0	16%	150,2	-52%
2,802	36%	2,349	-16%	1,627	-31%	1,238	-24%	2,689	117%
128,5	-26%	153,3	19%	221,3	44%	290,8	31%	133,9	-54%

Приложение 31

Финансовые результаты АО «Ижметмаш»

Наименование показателя	за 2019 г.	за 2020 г.	Отклонение		за 2021 г.	Отклонение	
			абс.	%		абс.	%
Чистая выручка	60 581,000	70 062,000	9 481,000	16%	77 728,000	7 666,000	11%
Себестоимость реализованной продукции	17 051,000	12 447,000	-4 604,000	-27%	20 746,000	8 299,000	67%
Валовая прибыль	43 530,000	57 615,000	14 085,000	32%	56 982,000	-633,000	-1%
Полная себестоимость реализованной продукции	60 061,000	51 037,000	-9 024,000	-15%	61 290,000	10 253,000	20%
в том числе:							
управленческие расходы	43 010,000	38 590,000	-4 420,000	-10%	40 544,000	1 954,000	5%
Результат от основной деятельности	520,000	19 025,000	18 505,000	3559%	16 438,000	-2 587,000	-14%
Прочие доходы	1 879,000	615,000	-1 264,000	-67%	360,000	-255,000	-41%
Прочие расходы	72 814,000	77 080,000	4 266,000	6%	103 564,000	26 484,000	34%
Результат от прочей деятельности	-70 935,000	-76 465,000	-5 530,000	8%	-103 204,000	-26 739,000	35%
Прибыль (убыток) до налогообложения	-70 415,000	-57 440,000	12 975,000	-18%	-86 766,000	-29 326,000	51%
Чистая прибыль (убыток)	-70 415,000	-57 440,000	12 975,000	-18%	-86 766,000	-29 326,000	51%

Приложение 32

Рентабельность капитала АО «Ижметмаш»

Наименование показателя	за 2019 г.	за 2020 г.	Отклонение		за 2021 г.	Отклонение	
			абс.	%		абс.	%
Рентабельность активов по прибыли до налогообложения	-0,059	-0,049	0,010	17%	-0,078	-0,029	59%
Рентабельность активов по чистой прибыли	-0,059	-0,049	0,010	17%	-0,078	-0,029	59%
Рентабельность производственных активов по результатам от основной деятельности	0,000	0,016	0,016	-3950%	0,015	-0,002	-9%
Рентабельность чистых произв. активов по результатам от основной деятельности	0,001	0,037	0,036	-3580%	0,037	0,000	0%
Рентабельность чистых активов по прибыли до налогообложения	-0,129	-0,111	0,018	14%	-0,194	-0,083	75%

Приложение 33

Рентабельность деятельности АО «Ижметмаш»

Наименование показателя	за 2019 г.	за 2020 г.	Отклонение		за 2021 г.	Отклонение	
			абс.	%		абс.	%
Рентабельность всех операций по прибыли до налогообложения	-1,127	-0,813	0,315	-28%	-1,111	-0,298	37%
Рентабельность всех операций по чистой прибыли	-1,127	-0,813	0,315	-28%	-1,111	-0,298	37%
Рентабельность продаж (основной деятельности)	0,009	0,272	0,263	3057%	0,212	-0,060	-22%
Рентабельность продаж по чистой прибыли	-1,162	-0,820	0,343	-29%	-1,116	-0,297	36%
Рентабельность реализованной продукции	0,009	0,373	0,364	4185%	0,268	-0,105	-28%

Приложение 34

Оборачиваемость активов АО «Ижметмаш»

Наименование показателя	за 2019 г.	за 2020 г.	Отклонение		за 2021 г.	Отклонение	
			абс.	%		абс.	%
Общая оборачиваемость активов	0,052	0,060	0,008	16%	0,070	0,010	16%
Длительность оборота активов, дни	6 937,5	5 995,3	-942,233	-14%	5 155,8	-839,464	-14%
Оборачиваемость производственных активов	0,050	0,060	0,009	18%	0,070	0,010	17%
Длительность оборота производственных активов, дни	7 145,5	6 040,8	-1 104,724	-15%	5 171,5	-869,330	-14%
в том числе:							
- оборачиваемость основных средств	0,084	0,102	0,017	21%	0,123	0,022	21%
- длительность оборота основных средств, дни	4 264,2	3 535,6	-728,640	-17%	2 917,7	-617,887	-17%
- оборачиваемость производственных внеоборотных активов	0,084	0,102	0,017	21%	0,123	0,022	21%
- длительность оборота производственных внеоборотных активов, дни	4 264,2	3 535,6	-728,640	-17%	2 917,7	-617,887	-17%
- оборачиваемость производственных оборотных активов	0,125	0,144	0,019	15%	0,160	0,016	11%
- длительность оборота производственных оборотных активов, дни	2 881,3	2 505,2	-376,085	-13%	2 253,8	-251,443	-10%
Оборачиваемость чистых производственных активов	0,111	0,135	0,025	22%	0,175	0,039	29%
Длительность оборота чистых производственных активов, дни	3 245,8	2 658,8	-586,956	-18%	2 062,4	-596,389	-22%
Оборачиваемость чистых активов	0,114	0,136	0,022	19%	0,175	0,039	28%
Длительность оборота чистых активов, дни	3 155,1	2 642,7	-512,353	-16%	2 061,1	-581,619	-22%

Оборачиваемость элементов оборотного капитала АО «Ижметмаш»

Наименование показателя	за 2019 г.	за 2020 г.	Отклонение		за 2021 г.	Отклонение	
			абс.	%		абс.	%
Оборачиваемость чистого производственного оборотного капитала	-0,354	-0,411	-0,057	0,162	-0,421	-0,010	0,025085241
Длительность оборота чистого производственного оборотного капитала, дни	-1 018,5	-876,8	141,683	-0,139	-855,3	21,498	-0,024518963
в том числе:							
1. оборачиваемость запасов и прочих оборотных активов	0,341	0,382	0,041	0,121	0,411	0,029	0,076983504
длительность оборота запасов и прочих оборотных активов, дни	1 056,8	942,5	-114,296	-0,108	875,4	-67,165	-0,071260385
1.5. оборачиваемость прочих оборотных активов	14,830	17,398	2,568	0,173	19,584	2,186	0,125628661
длительность оборота прочих оборотных активов, дни	24,3	20,7	-3,583	-0,148	18,4	-2,309	-0,111608351
2. оборачиваемость краткосрочной дебиторской задолженности	0,197	0,230	0,033	0,168	0,261	0,031	0,133680556
длительность оборота краткосрочной дебиторской задолженности, дни	1 824,5	1 562,7	-261,789	-0,143	1 378,4	-184,278	-0,117925207
3. оборачиваемость кредиторской задолженности	0,092	0,106	0,014	0,153	0,116	0,009	0,088345865
длительность оборота кредиторской задолженности, дни	3 899,7	3 382,0	-517,768	-0,133	3 109,0	-272,941	-0,080704369
Справочно:							
Оборачиваемость запасов	0,349	0,391	0,042	0,120	0,420	0,030	0,075800256
Длительность оборота запасов	1 032,6	921,8	-110,713	-0,107	857,0	-64,856	-0,070354721