

3.6. МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ КОРПОРАЦИИ

Косухина М.А., аспирант кафедры информационных систем в экономике

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет (ИНЖЭКОН)

В статье рассматривается подход к построению иерархий на основе психофизических законов С.С. Стивенса и Г.Т. Фехнера, сформирована методика распределения факторов инвестиционной привлекательности структуры корпоративного типа, рассмотрен термин корпорация с точки зрения теории множеств, биологического организма и законодательства и сделаны соответствующие выводы.

ВВЕДЕНИЕ

В целом, термин корпорация (от лат. *corporatio* – «объединение», «сообщество») представляет собой организованную группу, характеризующуюся замкнутостью, максимальной централизацией и авторитарностью руководства. В настоящее время термин корпорация не закреплен в законодательстве. С позиции теории систем, под корпорацией будем понимать совокупность лиц отношения между которыми, обладают определенным свойством.

В соответствии со ст. 48 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. К физическим лицам можно отнести граждан и индивидуальных предпринимателей.

Группой лиц в литературе признается «некоторая конгломерация юридически самостоятельных субъектов, взаимосвязанных отношениями экономической (управленческой) зависимости».

Понятия «аффилированные лица» и «группа лиц» относятся друг к другу как общее к частному, поскольку лица могут быть признаны аффилированными по иным критериям, а не только в связи с принадлежностью к группе лиц. В ст. 4 Закона о конкуренции наряду с группой лиц перечислены ряд критериев отнесения юридических лиц к аффилированным лицам. Аффилированные лица – англоязычный термин (*affiliated company, affiliation*), который обозначает взаимоотношения между двумя и более хозяйствующими субъектами, основанные на различных формах зависимости и контроля. В Законе РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22 марта 1991 г. №948-1 под аффилированными лицами понимаются физические и юридические лица, способные оказывать влияние на деятельность юридических и физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

1. ПОНЯТИЕ КОРПОРАЦИИ С ПОЗИЦИИ ТЕОРИИ МНОЖЕСТВ

Подход к пониманию аффилированности не должен быть формальным, в том числе с позиции законодательства. Например, по мнению Высшего арбитражного суда, при установлении факта заинтересованности в совершении сделки суд не должен формально руководствоваться понятием аффилированности. Такой вывод следует из результатов рассмотрения в Президиуме Высшего арбитражного суда РФ (ВАС РФ) дела о признании сделки с заинтересованностью отчуждение принадлежащих предприятию объектов недвижимости

падчерице руководителя предприятия [1]. В результате проведенного анализа понятий в законодательстве можно сделать вывод о том, что корпорация – это группа лиц из всей группы лиц, к которым относится рассматриваемая компания рис. 1.

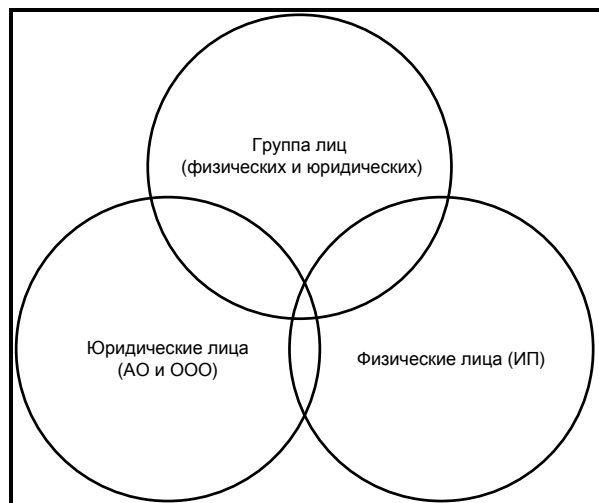


Рис.1. Понятие «корпорация» как пересечение множеств юридических лиц (АО, ООО) и индивидуальных предпринимателей, которые относятся к одной группе лиц

Существуют различные упоминания термина корпорация в законодательных актах РФ. Так, например, согласно ст. 8 «Модельного закона об инновационной деятельности» от 16 ноября 2006 г. под инновационной корпорацией понимают объединения технологически связанных производственных предприятий, научных центров, проектных и инновационных организаций, специализирующихся на разработке и выпуске конкурентоспособной высокотехнологической, наукоемкой инновационной продукции (товаров, услуг).

Понятие транснациональной корпорации (ТНК) связано с развитием инвестиционного законодательства и обращением развивающихся государств к материально-правовому методу регулирования как к способу защиты национальных интересов государством – реципиентом иностранного капитала. Л.А. Лунц, выделяет характерную для многонациональных предприятий черту: экономическое единство при юридической множественности [2].

В настоящее время выделяются два подхода к определению национальности ТНК или многонациональных корпораций. Первый основан на определении личного статута самой ТНК (*entity approach*), второй – на понимании ТНК как множества предприятий (*enterprise approach*), каждое из которых имеет свой личный статут [3].

2. КОРПОРАЦИЯ КАК БИОЛОГИЧЕСКИЙ ОРГАНИЗМ

Корпорация обладает некоторыми свойствами живого организма. Среди них можно выделить следующие:

- способность к самоорганизации посредством упорядочивания информации, поступающей в систему извне и генерируемой внутри;
- способность к адаптации;
- способность к поддержанию потоков энергии и вещества.

В рамках данной статьи под самоорганизацией биологических организмов будем понимать возникновение структур из хаоса [16] т.е. способность автоматной организации для создания более сложных систем. Одним из преимуществ самоорганизации является устойчивость. Примером устойчивости в корпорации может послужить тот факт, что в случае погрешностей в работе некоторых сотрудников корпорации, она все равно будет осуществлять свою деятельность. Помимо этого способность к самоорганизации означает, что собственник бизнеса может влиять на деятельность корпорации с помощью учета правил поведения участников бизнеса (баланса интересов), изменением этих правил или условий при которых эти правила работают. Согласно Мейеру [17], природа сделала огромный эволюционный шаг, когда перешла от мутаций к рекомбинации, как к основному источнику нововведений и такой же шаг предстоит сделать бизнесу, что позволит развить способность бизнеса к адаптации.

Основной целью любого организма является выживание в различных условиях. Выживание корпорации и биологических организмов зависит от способности поддерживать в функционирующем состоянии потоки энергии и вещества для биологического организма и соответственно информационные, финансовые и материальные потоки для корпорации.

Выживание возможно только в случае изменения организмами своей структуры, поведения и т.д. для успешного противостояния воздействию внешней среды, т.е. в случае способности к адаптации. Можно согласиться с К.Д. Эрроу в том, что понимание адаптации в биологическом организме с позиции общей теории эволюции, может привести к эффективному управлению корпорацией. Показателем адаптации корпорации может быть жизнеспособность. Согласно Большому словарю биологических терминов, под жизнеспособностью понимается сравнительная способность биологического организма, успешно размножаться в окружающей среде. Таким образом, корпорация, которая растет по мере изменений в отрасли, законодательстве, технологиях, общественного мнения обладает наибольшей адаптируемостью.

3. МЕТОДИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ФАКТОРОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРУКТУРЫ КОРПОРАТИВНОГО ТИПА

3.1. Психофизический подход к построению иерархий

Методика распределения факторов инвестиционной привлекательности структуры корпоративного типа основана на решении задачи расчета приоритетности факторов инвестиционной привлекательности с помощью метода анализа иерархий.

Метод анализа иерархий (МАИ) – математический инструмент системного подхода к сложным проблемам принятия решений. МАИ не предписывает лицу, принимающему решение (ЛПР), какого-либо «правильного» решения, а позволяет ему в интерактивном режиме найти такой вариант (альтернативу), который наилучшим образом согласуется с его пониманием сути проблемы и требованиями к ее решению [4].

Пусть $X = \{X_1, \dots, X_n\}$ – набор объектов (решений, альтернатив), которые оцениваются набором критериев. Задача оптимизации, решаемая с помощью МАИ, представляется лицом, принимающим решение (ЛПР) в виде особой структуры – иерархии: на низшем уровне располагаются объекты (решения), которые необходимо ранжировать по предпочтениям ЛПР, наивысший уровень состоит из главного критерия (цели), в качестве которого выступает ЛПР, на промежуточных уровнях задаются подкритерии (подцели). Задача принятия решения здесь сводится к задаче ранжирования объектов по степени их предпочтительности, с учетом главной цели и подцелей.

При наблюдении за физическими и юридическими лицами, участвующими в процессе построения и установления приоритетов иерархии, обнаружено, что лица, знакомые с определенной проблемой, могут построить ее иерархию разными способами, однако если суждения лиц схожи, то их результаты будут близки. Помимо этого, важным элементом процесса построения и установления приоритетов иерархии является психофизический аспект. В 1860 г. Г.Т. Фехнером была опубликована работа «Основы психофизики», в которой он, в соответствии с исследованиями Э.Вебера о величине разностного порога, предположил существование линейной связи между стимулом и ощущением. Фехнер выделил 4 последовательные стадии создания психического образа: раздражение, возбуждение, ощущение, суждение. Согласно Г. Т. Фехнеру человек не может непосредственно оценивать свои отношения количественно. Для решения этой проблемы Фехнер разработал косвенные методы, позволяющие количественно представить отношения между величиной раздражителя (стимула) и интенсивностью вызванного им ощущения [5]. Главным постулатом закона Фехнера является то, что все едва заметные различия (ЕЗР) субъективно равны. Испытуемый не измеряет свои ЕЗР, он лишь определяет их порядок, фиксирует, когда наступает различие, т. е. он может сказать только о субъективном равенстве раздражителей; следовательно, субъективно для него они являются одинаковыми.

Этот постулат был раскритикован С.С.Стивенсом, который считал его глубоко теоретическим. По закону Стивенса минимальное различие в ощущении зависит от исходной величины ощущения, причем эти величины не равны, а возрастают по интенсивности кратно какой-либо постоянной [6].

3.2. Особенности применения метода анализа иерархий для определения влияния факторов

Применительно к МАИ отличие между законами Стивенса и Фехнера состоит в требованиях, применяемых к людям, участвующим в процессе построения и установления приоритетов иерархии. Согласно закону Фехнера проводится косвенное шкалирование – человек может лишь оценить приоритет в процессе попарного сравнения, но не может оценить согласованность своих суждений. По Стивенсу, возможно прямое измерение ощущения; это связано с тем, что испытуемый способен, по мнению Стивенса, измерять свои ощущения самостоятельно.

Подходом, примиряющим закон Фехнера и закон Стивенса, является обобщенный психофизический за-

кон российского ученого Ю.М. Забродина, согласно которому в зависимости от степени осведомленности испытуемого о целях, задачах и ходе проведения эксперимента справедлив каждый из рассмотренных выше законов. Если человек, участвующий в процессе построения и установления приоритетов иерархии не осведомлен о целях, задачах и ходе проведения эксперимента, то справедлив закон Фехнера, в ином случае закон Стивенса [7].

Наиболее известными среди шкал кодирования качественной информации являются шкала Саати и шкала Лутсма. Рассмотрим подробно использование в МАИ каждой из них.

В соответствии с законом Фехнера метод анализа иерархий, использующий шкалу Т. Саати, проводится по следующей схеме:

- проблема выбирается структурируется в виде иерархии или сети;
- устанавливаются приоритеты критериев и оценка каждой из альтернатив по критериям;
- вычисляются коэффициенты важности для элементов каждого уровня.

При этом проверяется согласованность суждений; подсчитывается комбинированный весовой коэффициент и определяется наилучшая альтернатива. Шкала сравнения элементов иерархии представлена в табл. 1.

Ключевой задачей в методе анализа иерархий Т. Саати является оценка верхних уровней, исходя из взаимодействия элементов разных уровней иерархии, а не из прямой зависимости от элементов на этих уровнях [8]. Основные понятия метода анализа иерархий, или метода анализа иерархических структур изложен в [9]. Согласно О.И. Ларичеву [10], недостатком метода анализа иерархий, предложенного Т. Саати, является изменение отношений предпочтений между сравниваемыми альтернативами при введении новой альтернативы. Однако для распределения факторов инвестиционной привлекательности структур корпоративного типа обозначенный недостаток не является существенным, и его можно не учитывать.

Таблица 1

ШКАЛА ВЫЯВЛЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНОЙ ВАЖНОСТИ ЭЛЕМЕНТОВ ОДНОГО УРОВНЯ СААТИ

Важность	Определение	Комментарий
1	Равная важность	Равный вклад двух видов деятельности в цель
3	Умеренное превосходство одного над другим	Опыт и суждения дают легкое превосходство одному виду деятельности над другим
5	Существенное или сильное превосходство	Опыт и суждения дают сильное превосходство одному виду деятельности над другим
7	Значительное превосходство	Одному виду деятельности дается настолько сильное превосходство, что оно становится практически значительным
9	Очень сильное превосходство	Очевидность превосходства одного вида деятельности над другим подтверждается очень сильно
2, 4, 6, 8	Промежуточные решения между двумя соседними суждениями	Применяются в компромиссном случае

Мультипликативный метод анализа иерархий Ф. Лутсма [11] основан на двух основных положениях. Первое положение заключается в том, что, когда ЛПР, определяет отношения двух элементов соответствующего

уровня иерархии, то вместо суммирования значений, полученных из сравнений, такие отношения перемножаются. При этом в расчете участвуют отношения сравниваемых элементов, а не абсолютные значения. Второе положение, согласно закону Стивенса, гласит, что переход от вербальных сравнений к числам происходит на основе некоторых предположений о поведении человека при сравнительных измерениях.

В рамках данной методики при использовании метода анализа иерархий применяется шкала Т. Саати, так как принимаются во внимание закон Забродина и закон Фехнера, поскольку люди, участвующие в процессе построения и установления приоритетов иерархии не осведомлены о целях, задачах и ходе проведения эксперимента. Помимо этого, значительным недостатком является тот факт, что в шкале Лутсма не учитывается значение отношения согласованности.

Таблица 2

ШКАЛА ВЫЯВЛЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНОЙ ВАЖНОСТИ ЭЛЕМЕНТОВ ОДНОГО УРОВНЯ ЛУТСМА

Количественное значение	Уровень относительной важности
6	Значительное превосходство
4	Сильное превосходство
2	Умеренное превосходство одного над другим
0	Равная важность
- 2	Умеренная подчиненность одного элемента другому
- 4	Сильная подчиненность
- 6	Значительная подчиненность

3.3. Построение иерархии

Согласно рассматриваемой методике элементы иерархии распределены по уровням, описания которых приводятся, начиная с элементов нижнего уровня:

- первый уровень представлены возможные альтернативные факторы инвестиционной привлекательности структур корпоративного типа;
- второй уровень представлены уровни рентабельности активов корпорации;
- третий уровень – представлены интересы групп лиц
- четвертый уровень представлены уровни организационной зрелости компании;
- пятый уровень – представлены наборы критериев оценки;
- шестой уровень представлены направления инвестиционной привлекательности структур корпоративного типа;
- седьмой уровень – фокус иерархии: распределение факторов инвестиционной привлекательности структур корпоративного типа по приоритетам.

В качестве направлений привлекательности структур корпоративного типа выделены следующие аспекты **PEST**-анализа:

- экономические (economic);
- социальные (social);
- технологические (technological).

Политический аспект (political) **PEST**-анализа исключен из рассмотрения, чтобы избежать дублирования на других уровнях иерархии.

В качестве уровней организационной зрелости выделены:

- начальный уровень;
- уровень повторяемости;
- уровень регламентируемости;
- уровень управляемости;
- уровень оптимизируемости.

Представленные уровни организационной зрелости составляют модель организационной зрелости (capability

maturity model, **СММ**), которая отражает подход к целям и критериям оценки возможностей разных компаний при производстве программного обеспечения.

Под организационной зрелостью будем понимать эволюционную ступень развития компании, достижение которой определяется выполнением определенного набора бизнес-процессов, которые в свою очередь определены, управляемы, повторяемы, результативны и адаптируемы для целей автоматизации [12]. Международная организация по стандартизации ISO (International standard organization) применяет **СММ** для создания международных стандартов. Модель **СММ** близка к концепции и теории **TQM** (total quality management), созданной В. Демингом, Дж. Джураном и Ф. Кросби. В большей степени подходы **TQM** изложены в стандарте ISO-9004:2000. Стандарт ISO-9004:2000 является методическим пособием по применению системы качества. ISO-9001:2000 содержит необходимый минимум требований для удовлетворения запросов потребителей. При этом между стандартами ISO серии 9000 и концепцией **TQM** есть принципиальные различия. Основное отличие в том, что теория **TQM** является одним из лучших в мире методов управления качеством и ориентирована на повышение качества изделий в тех случаях, когда уже имеется некий достигнутый уровень, а внедрение стандартов ISO серии 9000 направлено в большей степени на снижение вероятности неправильных действий. **СММ** является общепризнанной моделью зрелости производства ПО. В силу близости к универсальным стандартам серии ISO 9000 ее вполне разумно применять для оценивания уровня зрелости любых предприятий. Используя подход **СММ**, можно классифицировать этапы развития и существования корпорации (табл. 3) в зависимости от того, как в ней обрабатывается и используется информация в процессе ее деятельности. В основу такой классификации положены требования к организации бизнес-процессов, определяемые степенью целевого управления. Уровни различаются наличием целевой функции и степенью использования информации, накапливаемой в компании [13].

Таблица 3

**ХАРАКТЕРИСТИКИ УРОВНЕЙ
Организационной зрелости**

Уровень	Основные характеристики
Начальный	Спонтанные информационные связи. Хаотичность, непоследовательность
Повторяемости	Базовые процессы. Повторяемые операции
Управляемости	Контроль качества. Использование обратной связи
Оптимизируемости	Постоянное развитие. Самоадаптация системы

**4. ТЕЗИС О НЕОБХОДИМОСТИ
БАЛАНСА ИНТЕРЕСОВ В ПРОЦЕССЕ
ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ
РЕШЕНИЙ**

На уровне баланса интересов перечислены лица, чьи интересы должны быть соблюдены при распределении приоритетов факторов инвестиционной привлекательности структур корпоративного типа. К ним относятся акционеры, владельцы, государство, инвесторы, общество. Благодаря введению данного уровня иерархии может быть решен обширный круг проблем в практической деятельности корпорации. Одной из таких проблем является агентский конфликт. Существует множество разновидно-

стей агентского конфликта. Рассмотрим наиболее распространенные. Агентский конфликт акционеры – кредиторы состоит в том, что кредиторы имеют право на часть доходов предприятия в размере процентов и выплат в счет погашения основного долга, а также на активы предприятия в случае его банкротства, но контроль над решениями, от которых зависят риск и рентабельность активов, осуществляют акционеры, действующие через сотрудников предприятия.

Агентский конфликт «акционер – сотрудник» состоит в том, что собственник рискует вложенными средствами – капиталом, но может только ограниченно влиять на деятельность компании. Компания для него представляет собой инвестиционный объект. В противоположность собственникам сотрудники рассматривают владение акциями только как один аспект взаимоотношений с компанией. Для них компания – это источник заработной платы, дополнительных выплат, приобретения связей, создания собственного человеческого капитала и т.д. [14].

Агентский конфликт «сильный менеджер – разрозненный акционер» состоит в том, что в силу большого числа акционеров и отсутствия сбалансированности интересов между ними, влияние акционеров на деятельность компании значительно ослабевает, в то время, как согласованность целей сильного менеджера ведет к владению акциями, целью которого является повышение заработной платы, дополнительных выплат и т.д. [15].

Агентский конфликт «мажоритарии – миноритарии» состоит в том, что акционер корпорации (физическое или юридическое лицо), размер пакета акций которого не позволяет ему напрямую участвовать в управлении компанией (миноритарий) не может оказать влияние на принятие инвестиционного решения из-за незначительности своей доли в корпорации. Миноритарии должны следовать решениям акционеров, владеющих крупными пакетами акций (мажоритариев). Чаще всего интересы миноритариев и мажоритариев не совпадают [18].

5. ФАКТОРЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРУКТУРЫ КОРПОРАТИВНОГО ТИПА

В качестве финансовых факторов оценки инвестиционной привлекательности структур корпоративного типа, выбраны следующие:

- индекс доходности инвестиций (ИДИ);
- срок окупаемости (СО);
- доходность по дивидендам (ДД).

В качестве кадровых факторов оценки инвестиционной привлекательности структур корпоративного типа выбраны следующие:

- количество высококвалифицированных специалистов (КВС);
- укомплектованность кадрами (УК);
- производительность труда (ПТ).

В качестве инновационных факторов оценки инвестиционной привлекательности структур корпоративного типа, выбраны следующие:

- количество внедренных новых технологий (КВНТ);
- частота курсов повышения квалификации сотрудников (КПК);
- качество продукта или услуги (КУ).

В качестве территориальных факторов оценки инвестиционной привлекательности структур корпоративного типа, выбраны следующие:

- близость к необходимым объектам (БО);

- экологическая обстановка в месте расположения (ЭО).

6. ИЕРАРХИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ФАКТОРОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРУКТУР КОРПОРАТИВНОГО ТИПА

Иерархическая модель распределения факторов инвестиционной привлекательности структур корпоративного типа представлена на рис. 2, 3.

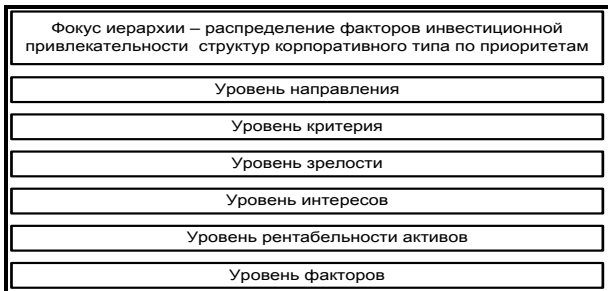


Рис. 2. Иерархическая модель выявления приоритетов факторов инвестиционной привлекательности структур корпоративного типа

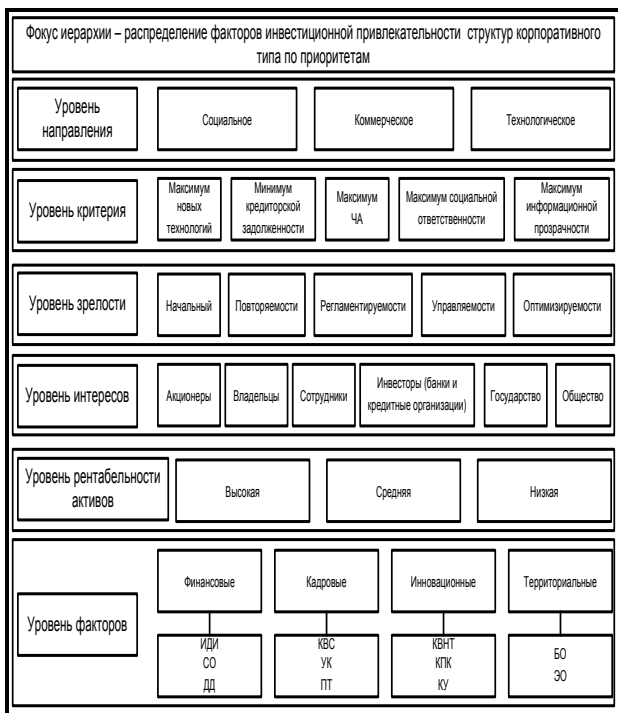


Рис. 3. Уточненная иерархическая модель выявления приоритетов факторов инвестиционной привлекательности структур корпоративного типа

7. РАСЧЕТ ПРИОРИТЕТОВ ФАКТОРОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРУКТУР КОРПОРАТИВНОГО ТИПА

Расчет весов направлений инвестиционной привлекательности, критериев, уровней зрелости компании, баланса интересов, рентабельности активов, групп управления инвестиционной привлекательностью компании и приоритетов факторов приведен в таблицах (табл. 4-17).

Таблица 4

РАСЧЕТ ВЕСОВ НАПРАВЛЕНИЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Направление инвестиционной привлекательности	Социальное	Коммерческое	Технологическое	Вес направлений оценки эффективности	ОС, %
Социальное	1	1/3	1/2	0,1677	11,44
Коммерческое	3	1	1/2	0,3487	
Технологическое	2	2	1	0,4836	

Таблица 5

МАТРИЦА СУЖДЕНИЙ ДЛЯ УРОВНЯ КРИТЕРИЕВ ПО СОЦИАЛЬНОМУ НАПРАВЛЕНИЮ

Социальное	Максимум новых технологий	Минимум кредиторской задолженности	Максимум ЧА	Максимум социальной ответственности	Максимум информационной прозрачности	ОС, %
Максимум новых технологий	1	2	2	1/3	1/4	7,85
Минимум кредиторской задолженности	1/2	1	1/2	1/3	1/3	
Максимум ЧА	1/2	2	1	4	1/3	
Максимум социальной ответственности	3	3	1/4	1	1/2	
Максимум информационной прозрачности	4	3	3	2	1	

Таблица 6

МАТРИЦА СУЖДЕНИЙ ДЛЯ УРОВНЯ КРИТЕРИЕВ ПО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ НАПРАВЛЕНИЮ

Технологическое	Максимум новых технологий	Минимум кредиторской задолженности	Максимум ЧА	Максимум социальной ответственности	Максимум информационной прозрачности	ОС, %
Максимум новых технологий	1	2	3	3	2	7,06
Минимум кредитор-	1/2	1	1/2	1/3	1/2	

Технологическое	Максимум новых технологий	Минимум кредиторской задолженности	Максимум ЧА	Максимум социальной ответственности	Максимум информационной прозрачности	ОС, %
ской задолженности						
Максимум ЧА	1/3	2	1	1/3	1/3	
Максимум социальной ответственности	1/3	3	3	1	1/2	
Максимум информационной прозрачности	1/2	2	3	2	1	

Таблица 7

МАТРИЦА СУЖДЕНИЙ ДЛЯ УРОВНЯ КРИТЕРИЕВ ПО КОММЕРЧЕСКОМУ НАПРАВЛЕНИЮ

Коммерческое	Максимум новых технологий	Минимум кредиторской задолженности	Максимум ЧА	Максимум социальной ответственности	Максимум информационной прозрачности	ОС, %
Максимум новых технологий	1	1/2	1/3	1/3	1/3	
Минимум кредиторской задолженности	2	1	1/2	1/2	1/3	
Максимум ЧА	3	2	1	3	1/3	
Максимум социальной ответственности	3	2	1/3	1	1/2	7,25
Максимум информационной прозрачности	3	3	3	2	1	

Таблица 8

МАТРИЦА СУЖДЕНИЙ ДЛЯ УРОВНЯ ЗРЕЛОСТИ КОМПАНИИ

Критерий	Уровень зрелости	Уровни зрелости					Вектор приоритетов	ОС
		Начальный	Повторяемости	Регламентируемости	Управляемости	Оптимизируемости		
Максимум новых технологий	Начальный	1	1/2	1/2	1/3	1/3	0,087	7,23
	Повторяемости	2	1	1/2	1/2	1/3	0,124	
	Регламентируемости	2	2	1	3	3	0,363	
	Управляемости	3	2	1/3	1	2	0,234	
	Оптимизируемости	3	3	1/3	1/2	1	0,192	

Критерий	Уровень зрелости	Уровни зрелости					Вектор приоритетов	ОС
		Начальный	Повторяемости	Регламентируемости	Управляемости	Оптимизируемости		
Минимум кредиторской задолженности	Начальный	1	2	2	3	3	0,352	7,01
	Повторяемости	1/2	1	1/2	3	3	0,202	
	Регламентируемости	1/2	2	1	3	3	0,267	
	Управляемости	1/3	1/3	1/3	1	2	0,102	
	Оптимизируемости	1/3	1/3	1/3	1/2	1	0,077	
Максимум ЧА	Начальный	1	1/2	1/3	1/3	1/3	0,077	7,17
	Повторяемости	2	1	1/2	1/3	1/2	0,119	
	Регламентируемости	3	2	1	1/3	1/2	0,170	
	Управляемости	3	3	3	1	3	0,410	
	Оптимизируемости	3	2	2	1/3	1	0,225	
Максимум социальной ответственности	Начальный	1	1/2	1/3	2	1/3	0,117	7,12
	Повторяемости	2	1	1/3	2	3	0,239	
	Регламентируемости	3	3	1	2	2	0,370	
	Управляемости	1/2	1/2	1/2	1	2	0,137	
	Оптимизируемости	3	1/3	1/2	1/2	1	0,137	
Максимум информационной прозрачности	Начальный	1	1/2	1/2	2	1/3	0,119	7,26
	Повторяемости	2	1	1/3	2	1/3	0,145	
	Регламентируемости	2	3	1	3	1/3	0,244	
	Управляемости	1/2	1/2	1/3	1	1/3	0,083	
	Оптимизируемости	3	3	3	3	1	0,410	

Таблица 9

МАТРИЦА СУЖДЕНИЙ ДЛЯ УРОВНЯ ИНТЕРЕСОВ

Уровень зрелости	Уровень интересов	Уровни интересов						Вектор приоритетов	ОС
		Акционеры	Владельцы	Сотрудники	Инвесторы	Государство	Общество		
Начальный	Акционеры	1	1	2	2	1	1	0,042	1,58
	Владельцы	1	1	1/2	2	1/3	1/3	0,001	
	Сотрудники	1/2	2	1	3	1/3	1/3	0,004	
	Инвесторы	1/2	1/2	1/3	1	1/3	1/3	0,0001	
	Государство	1	3	3	3	1	1/3	0,095	
	Общество	1	3	3	3	3	1	0,858	
Повторяемости	Акционеры	1	1	1	2	2	2	0,415	0,83
	Владельцы	1	1	1/2	2	1/2	1/2	0,013	
	Сотрудники	1	2	1	2	1/2	1/2	0,052	
	Инвесторы	1/2	1/2	1/2	1	1/2	1/2	0,002	
	Государство	1/2	2	2	2	1	1/2	0,104	
	Общество	1/2	2	2	2	2	1	0,415	
главным образом	Акционеры	1	1	1	2	2	2	0,325	1,14
	Владельцы	1	1	1/3	3	1/3	1/3	0,005	

Уровень зрелости	Уровень интересов	Уровни интересов						Вектор приоритетов	ОС
		Акционеры	Владельцы	Сотрудники	Инвесторы	Государство	Общество		
Управляемости	Сотрудники	1	3	1	2	1/2	1/2	0,061	1,15
	Инвесторы	1/2	1/3	1/2	1	1/2	1/2	0,001	
	Государство	1/2	3	2	2	1	1/2	0,122	
	Общество	1/2	3	2	2	2	1	0,487	
	Акционеры	1	1/3	2	1/2	2	2	0,070	
Оптимизируемости	Владельцы	3	1	2	1/2	1/2	1/2	0,039	1,01
	Сотрудники	1/2	1/2	1	1/3	1/2	1/2	0,001	
	Инвесторы	2	2	3	1	1	1	0,628	
	Государство	1/2	2	2	1	1	1/2	0,052	
	Общество	1/2	2	2	1	2	1	0,209	
	Акционеры	1	1/2	2	1/2	2	2	0,070	
	Владельцы	2	1	2	1/2	1/3	1/3	0,016	
	Сотрудники	1/2	1/2	1	1/2	1/2	1/2	0,004	
	Инвесторы	2	2	2	1	1	1	0,560	
	Государство	1/2	3	2	1	1	1	0,210	
Общество	1/2	3	2	1	1	1	0,140		

Таблица 10

МАТРИЦА СУЖДЕНИЙ ДЛЯ УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Интересы	Уровень рентабельности	Уровни рентабельности			Вектор приоритетов	ОС
		Высокий	Средний	Низкий		
Акционеры	Высокий	1	2	3	0,540	3,96
	Средний	1/2	1	2	0,297	
	Низкий	1/3	1/2	1	0,163	
Владельцы	Высокий	1	1	2	0,400	3,58
	Средний	1	1	2	0,400	
	Низкий	1/2	1/2	1	0,200	
Сотрудники	Высокий	1	2	2	0,493	3,79
	Средний	1/2	1	2	0,311	
	Низкий	1/2	1/2	1	0,196	
Инвесторы	Высокий	1	3	3	0,594	4,27
	Средний	1/3	1	2	0,249	
	Низкий	1/3	1/2	1	0,157	
Государство	Высокий	1	1	2	0,400	3,58
	Средний	1	1	2	0,400	
	Низкий	1/2	1/2	1	0,200	
Общество	Высокий	1	1	2	0,413	3,51
	Средний	1	1	1	0,327	
	Низкий	1/2	1	1	0,260	

Таблица 11

МАТРИЦА СУЖДЕНИЙ ДЛЯ УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Интересы	Уровень рентабельности	Уровни рентабельности			Вектор приоритетов	ОС
		Высокий	Средний	Низкий		
Акционеры	Высокий	1	2	3	0,540	3,96
	Средний	1/2	1	2	0,297	
	Низкий	1/3	1/2	1	0,163	
Владельцы	Высокий	1	1	2	0,400	3,58
	Средний	1	1	2	0,400	
	Низкий	1/2	1/2	1	0,200	
Сотрудники	Высокий	1	2	2	0,493	3,79
	Средний	1/2	1	2	0,311	

Интересы	Уровень рентабельности	Уровни рентабельности			Вектор приоритетов	ОС
		Высокий	Средний	Низкий		
Инвесторы	Низкий	1/2	1/2	1	0,196	4,27
	Высокий	1	3	3	0,594	
	Средний	1/3	1	2	0,249	
Государство	Высокий	1	1	2	0,400	3,58
	Средний	1	1	2	0,400	
	Низкий	1/2	1/2	1	0,200	
Общество	Высокий	1	1	2	0,413	3,51
	Средний	1	1	1	0,327	
	Низкий	1/2	1	1	0,260	

Таблица 12

МАТРИЦА СУЖДЕНИЙ ДЛЯ УРОВНЯ ГРУПП ФАКТОРОВ

Рентабельность	Группы факторов	Группы факторов				Вектор приоритетов	ОС
		Финансовые	Кадровые	Инновационные	Территориальные		
Высокий	Финансовые	1	3	3	3	0,448	5,62
	Кадровые	1/3	1	1/2	2	0,181	
	Инновационные	1/3	2	1	2	0,214	
	Территориальные	1/3	1/2	1/2	1	0,057	
Средний	Финансовые	1	2	2	2	0,193	5,09
	Кадровые	1/2	1	1/2	2	0,096	
	Инновационные	1/2	2	1	2	0,136	
	Территориальные	1/2	1/2	1/2	1	0,068	
Низкий	Финансовые	1	1	1	2	0,141	4,84
	Кадровые	1	1	1/2	2	0,118	
	Инновационные	1	2	1	2	0,167	
	Территориальные	1/2	1/2	1/2	1	0,070	

Таблица 13

МАТРИЦА СУЖДЕНИЙ ДЛЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ

Важность территориальных факторов	БО	КПК	Вектор приоритетов	ОС, %
КВНТ	1	2	0,667	2,49
КПК	1/2	1	0,333	

Таблица 14

МАТРИЦА СУЖДЕНИЙ ДЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ ФАКТОРОВ

Важность инновационных факторов	КВНТ	КПК	КУ	Вектор приоритетов	ОС, %
КВНТ	1	2	2	0,245	3,79
КПК	1/2	1	2	0,154	

Важность инновационных факторов	КВНТ	КПК	КУ	Вектор приоритетов	ОС, %
КУ	1/2	1/2	1	0,097	

Таблица 15

МАТРИЦА СУЖДЕНИЙ ДЛЯ КАДРОВЫХ ФАКТОРОВ

Важность кадровых факторов	КВС	УК	ПТ	Вектор приоритетов	ОС, %
КВС	1	3	2	0,260	4,43
УК	1/3	1	3	0,143	
ПТ	1/2	1/3	1	0,079	

Таблица 16

МАТРИЦА СУЖДЕНИЙ ДЛЯ ФИНАНСОВЫХ ФАКТОРОВ

Важность финансовых факторов	ИДИ	СО	ДД	Вектор приоритетов	ОС, %
ИДИ	1	5	7	0,363	5,36
СО	1/5	1	3	0,094	
ДД	1/7	1/3	1	0,040	

Таблица 17

РАСЧЕТ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРИОРИТЕТОВ ФАКТОРОВ

Факторы	Группы факторов				Глобальные приоритеты факторов
	Финансовые	Кадровые	Инновационные	Территориальные	
	0,497	0,213	0,209	0,081	-
ИДИ	0,363	0,00	0,00	0,00	0,363
СО	0,094	0,00	0,00	0,00	0,094
ДД	0,040	0,00	0,00	0,00	0,040
КВС	0,00	0,0543	0,00	0,00	0,0543
УК	0,00	0,067	0,00	0,00	0,057
ПТ	0,00	0,0503	0,00	0,00	0,0503
КВНТ	0,00	0,00	0,105	0,00	0,105
КПК	0,00	0,00	0,062	0,00	0,062
КУ	0,00	0,00	0,042	0,00	0,042
БО	0,00	0,00	0,00	0,026	0,026
КПК	0,00	0,00	0,00	0,107	0,107

ВЫВОДЫ

В рамках данной статьи:

1. Рассмотрено и объяснено понятие корпорация с точки зрения теории множеств.
2. Предложен и обоснован подход к рассмотрению корпорации, как биологического организма.
3. Сформулирован и рассмотрен тезис о необходимости баланса интересов.
4. Предложен и рассмотрен психофизический подход к построению иерархии.
5. Рассмотрены шкалы, используемые в методе анализа иерархий.
6. Сформирована методика управления инвестиционной привлекательностью структур корпоративного типа.
7. Выделены факторы управления инвестиционной привлекательностью структур корпоративного типа.
8. Отношение согласованности построенной иерархии не превышает 10%, что говорит о возможности использования полученных результатов.

Литература

1. ВАС РФ не согласился с формальным подходом к понятию аффилированности [Текст] / Юрист компании. – 2012. – №5. – С. 6-7.
2. Лунц Л.А. Многонациональные предприятия капиталистических государств в аспекте международного частного права [Текст] / Л.А. Лунц // Советское государство и право. – 1975. – №5.
3. Богуславский М.М. Международное частное право [Текст] / М.М. Богуславский. – М., 2004.
4. Саати Т.Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий [Текст] / Т.Л. Саати. – М.: Радио и связь, 1993. – 320 с.
5. Справочник по инженерной психологии [Текст] / под ред. Г.Ф. Ломова. – М.: Машиностроение, 1982. – 368 с.
6. Хрестоматия по ощущению и восприятию [Текст] / под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, М.Б. Михалевской. – М.: Изд-во МГУ, 1975. – 400 с.
7. Аллавердов В.М. Психология [Текст]: учеб. / В.М. Аллавердов, С.И. Богданова. – М.: Проспект, 2012. – 752 с.
8. Саати Т.Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий [Текст] / Т.Л. Саати. – М.: Радио и связь, 1989. – 316 с.
9. Саати Т.Л. Аналитическое планирование. Организация систем [Текст]: пер. с англ. / Т.Л. Саати, К. Кернс. – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с.
10. Ларичев О.И. Теория и методы принятия решений, а также Хроника событий в Волшебных странах [Текст]: учеб. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Университетская книга; Логос, 2006. – 392 с.
11. Lootsma F. A. Scale sensitivity in the multiplicative AHP and SMART // Journal of multi-criteria decision analysis. 1993. Vol. 2. p. 87-110.
12. Минг Чанг Ли, Ту Чанг Применение TQM, CMM и ISO 9001 в управлении знаниями для оптимизации процесса разработки программного обеспечения <http://inderscience.metapress.com/content/e28vbf079uf62gw5/>
13. Игнашев О.В. «Теоретические основы определения уровня организационной зрелости компании и бизнес-процессов» <http://jurnal.org/articles/2010/ekon32.html>
14. Финансовый менеджмент: учебное пособие: пер. с англ. / Юджин Ф. Бригхэм, Майкл С. Эрхардт. – 10-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 959 с.
15. Корпоративное право: курс лекций/ О.А. Макарова.- М.: Волтерс Клувер, 2010. – 432 с.
16. Данилов Ю.А., Кадомцев Б.Б. Что такое синергетика// Нелинейные волны. Самоорганизация. М.: Наука, 1983.
17. К. Мейер, С. Дэвис Живая организация. М.: Альпина Бизнес Букс, 1995. – 530 с.
18. К. Гришин Миноритарии и мажоритарии: когда, кого и от чего защищать. «Акционерный вестник», №10 (78) 2010.

Ключевые слова

Метод анализа иерархии (МАИ); многокритериальная оптимизация; инвестиционная привлекательность; баланс интересов, адаптация.

Косухина Мария Александровна

РЕЦЕНЗИЯ

Статья аспиранта кафедры информационных систем в экономике СПбГИЭУ Косухиной Марии Александровны «Модель управления инвестиционной привлекательностью корпорацией» содержит интересный и актуальный материал и посвящена результатам исследования методического обеспечения управления инвестиционной привлекательностью корпоративных структур. Тема корпоративного управления рассмотрена отечественными специалистами и зарубежными исследователями не достаточно полно. Вопросы управления корпоративными структурами необходимо изучать в комплексе методов и моделей теории менеджмента, теории принятия решений и отечественных разработок в области управления. Управление инвестиционной привлекательностью, как подсистемой большей по масштабу системы «корпорация» предполагает рассмотрение ключевых вопросов развития корпоративной структуры с позиции баланса интересов заинтересованных лиц. В круг заинтересованных лиц могут быть включены акционеры, владельцы бизнеса, инвесторы (кредиторы), государство и

общество. Сложность исследования инвестиционной привлекательности состоит в учете руководством отдельных компаний баланса интересов во избежание возникновения агентских конфликтов.

В статье предложен оригинальный подход к управлению инвестиционной привлекательностью на основе инвесторо-ориентированной иерархии и психофизических законов Стивенса, Фехнера и Забродина.

Таким образом, статья Косухиной Марии Александровны может быть рекомендована к публикации в журнале «Аудит и финансовый анализ».

Барыкин С.Е., д.э.н., профессор кафедры логистики и организации перевозок Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета