

3 июля 2019 г. редакция журнала «Вестник Пермского университета. Серия «Экономика» получила письмо от Комиссии РАН по противодействию фальсификации научных исследований, в котором было указано, что рабочая группа Комиссии РАН обнаружила некорректные заимствования и сомнительное авторство в отношении ряда статей, опубликованных в Вестнике. В дальнейшем эти статьи были отозваны из журнала.

On 3 July 2019, the Editorial Board of *Perm University Herald. Economy* received a letter from the RAS Committee for Counteracting Research Falsifications. The letter stated that RAS Committee Working Group revealed inappropriate borrowed words and questionable authorship concerning a number of articles published in the Journal. These articles were later retracted from the Journal.

<https://doi.org/10.17072/1994-9960-2023-1-134-138>

### Исправления к статье: «Мотивы создания стратегических альянсов»

Руденко М. Н. Мотивы создания стратегических альянсов // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика». 2011. Вып. 4 (11). С. 110–117.

URL: [http://econom.psu.ru/upload/iblock/3a6/rudenkomn\\_2011\\_4\\_11\\_.pdf](http://econom.psu.ru/upload/iblock/3a6/rudenkomn_2011_4_11_.pdf)

Статья отозвана из научного журнала «Вестник Пермского университета. Серия «Экономика» в связи с выявлением ненадлежащим образом оформленного использования работ и включением фрагментов из работ других лиц, некорректно оформленными цитатами и ссылками на работы других исследователей.

#### Основание для публикации исправлений:

Решение Судебной коллегии по гражданским делам Пермского краевого суда от 12 декабря 2022 г. по делу № 33-6313/2022.

#### Исправлены:

- 1) внесенные редакцией журнала в текст статьи правки, не согласованные с автором;
- 2) технические ошибки, допущенные при верстке макета статьи.

### Erratum to the article: “Motivations for strategic alliances”

Rudenko M. N. Motivations for strategic alliances. *Perm University Herald. Economy*, 2011, vol. 4 (11), pp. 110–117.

Available at: [http://econom.psu.ru/upload/iblock/3a6/rudenkomn\\_2011\\_4\\_11\\_.pdf](http://econom.psu.ru/upload/iblock/3a6/rudenkomn_2011_4_11_.pdf)

The article is retracted from *Perm University Herald. Economy* due to the incorrect information about the sources used in the research, improper citation and links to the works of other researchers.

#### Grounds to publish errata:

Decision of Perm Regional Judicial Court for Civil Cases dated 12 December 2022, case no. 33-6313/2022.

#### Points corrected:

- 1) text corrections introduced by the Editorial Board of the Journal and not agreed with the author;
- 2) technical mistakes arising from setting the article's layout.

**на стр. 110 (заголовок) вместо**

*Мотивы создания стратегических альянсов*

**следует читать**

*Экономико-правовые аспекты создания стратегических альянсов*

**на стр. 110 вместо**

Слияния и поглощения могут рассматриваться как стратегии интеграции, поскольку они предполагают объединение компаний – участниц сделки. *Основные цели подобных стратегий – финансовая экономия за счет снижения транзакционных издержек, получение конкурентных преимуществ, увеличение рыночной доли – будут рассмотрены далее.* В теории к стратегиям интеграции принято относить также стратегию создания стратегических альянсов.

**следует читать**

Слияния и поглощения могут рассматриваться как стратегии интеграции, поскольку они предполагают объединение компаний – участниц сделки. В теории к стратегиям интеграции принято относить также стратегию создания стратегических альянсов.

**на стр. 110 изменить номер источника [4, с. 8] вместо**

Корпорацию, выдвигающую тендерное предложение, называют корпорацией-покупателем, а корпорацию, на контрольный пакет которой выдвигается тендерное предложение, – корпорацией-целью [4, с. 8].

**следует читать**

Корпорацию, выдвигающую тендерное предложение, называют корпорацией-покупателем, а корпорацию, на контрольный пакет которой выдвигается тендерное предложение, – корпорацией-целью [3, с. 8].

**на стр. 110 вместо**

Корпорациями могут проводиться дружественные (*friendly takeover*) и враждебные (*hostile takeover*) поглощения.

**следует читать**

Корпорациями могут проводиться дружественные (*friendly takeover*) и враждебные (*hostile takeover*) поглощения.

**на стр. 110 вместо**

*Необходимое условие* оформления сделки слияния компаний – появление нового юридического лица,

при этом новая компания образуется на основе двух или нескольких прежних фирм, *уже не существующих самостоятельно.*

**следует читать**

*Необходимым условием* оформления сделки слияния компаний является появление нового юридического лица, при этом новая компания образуется на основе двух или нескольких прежних фирм, *утрачивающих полностью свое самостоятельное существование.*

**на стр. 111 вместо**

*Merger and acquisitions* (M&A) – слияния и поглощения компаний.

**следует читать**

*Merger and acquisitions* (M&A) – слияния и поглощения компаний.

**на стр. 111 вместо**

- слияния с расширением продуктовой линии (*product line extension mergers*), т. е.

**следует читать**

- слияния с расширением продуктовой линии (*product line extension mergers*), т. е.

**на стр. 112 вместо**

- слияния с расширением рынка (*market extension mergers*), т. е. приобретение дополнительных каналов реализации продукции;

**следует читать**

- слияния с расширением рынка (*market extension mergers*), т. е. приобретение дополнительных каналов реализации продукции;

**на стр. 112 вместо**

- транснациональные слияния – слияния компаний, находящихся в разных странах (*transnational merger*), приобретение компаний в других странах (*cross-border acquisition*).

**следует читать**

- транснациональные слияния – слияния компаний, находящихся в разных странах (*transnational merger*), приобретение компаний в других странах (*cross-border acquisition*).

**на стр. 112 вместо**

В зависимости от того, какой потенциал в ходе слияния объединяется, можно выделить:

**следует читать**

*В свою очередь*, в зависимости от того, какой потенциал в ходе слияния объединяется, можно выделить:

**на стр. 112 вместо**

- слияние компаний, функционально связанных по линии производства или сбыта продукции (*product extension merger*);
- слияние, в результате которого возникает новое юридическое лицо (*statutory merger*);
- полное поглощение (*full acquisition*) или частичное поглощение (*partial acquisition*);
- прямое слияние (*outright merger*);
- слияние компаний, сопровождающееся обменом акций между участниками (*stock-swap merger*);
- поглощение компании с присоединением активов по полной стоимости (*purchase acquisition*) и т. п.

**следует читать**

- слияние компаний, функционально связанных по линии производства или сбыта продукции (*product extension merger*);
- слияние, в результате которого возникает новое юридическое лицо (*statutory merger*);
- полное поглощение (*full acquisition*) или частичное поглощение (*partial acquisition*);
- прямое слияние (*outright merger*);
- слияние компаний, сопровождающееся обменом акций между участниками (*stock-swap merger*);
- поглощение компании с присоединением активов по полной стоимости (*purchase acquisition*) и т. п.

**на стр. 112 вместо**

В практике бизнеса часто используется также в качестве стратегии развития создание стратегических альянсов. Некоторые *ученые* рассматривают стратегические альянсы как альтернативы слиянию, хотя они имеют под собой те же мотивы и цели. Другие *исследователи* рассматривают стратегические альянсы как вариант стратегии интеграции наряду со стратегиями слияния и поглощения.

**следует читать**

В практике бизнеса часто используется также в качестве стратегии развития создание стратегических альянсов. Некоторые *авторы* рассматривают стратегические альянсы как альтернативы слиянию, хотя они имеют под собой те же мотивы и цели. Другие *авторы* рассматривают стратегические альянсы как вариант стратегии интеграции наряду со стратегиями слияния и поглощения.

**на стр. 112 изменить номер источника [6]****вместо**

В. В. Смыков рассматривает стратегические альянсы как новый тип интегрированных научно-производственно-финансовых структур, где общая собственность распространяется лишь на нема-

териальные активы – технологии, ноу-хау, маркетингово-сбытовые и лоббистские каналы, – где нет ни материнской, ни дочерних компаний [6].

**следует читать**

В. В. Смыков рассматривает стратегические альянсы как новый тип интегрированных научно-производственно-финансовых структур, где общая собственность распространяется лишь на нематериальные активы – технологии, ноу-хау, маркетингово-сбытовые и лоббистские каналы, – где нет ни материнской, ни дочерних компаний [5].

**на стр. 112 исключить ссылку на источник [3]****вместо**

К числу главных конкурентных преимуществ этих бизнес-групп относится разделение затрат и рисков, связанных с освоением новых видов продукции, технологий и рынков [3].

**следует читать**

К числу главных конкурентных преимуществ этих бизнес-групп относится разделение затрат и рисков, связанных с освоением новых видов продукции, технологий и рынков.

**на стр. 112 вместо**

Объединение и перераспределение заказов на однородную продукцию позволяет полнее загрузить мощности и реализовать экономию за счет масштаба производства. Сокращается продолжительность научно-производственного и маркетингового *циклов*, облегчается доступ к зарубежным рынкам и каналам сбыта продукции.

**следует читать**

Объединение и перераспределение заказов на однородную продукцию позволяет полнее загрузить мощности и реализовать экономию за счет масштаба производства. Сокращается продолжительность научно-производственного и маркетингового *цикла*, облегчается доступ к зарубежным рынкам и каналам сбыта продукции (1, 2, 5 – Доз, Аустин, Оиш).

**на стр. 113 изменить номер источника [6]****вместо**

Как отмечает В. В. Смыков, современные стратегические альянсы изменяют сам характер межфирменных отношений: они совмещают сотрудничество и партнерство в развитии существующих и формировании новых рынков с ожесточенной конкуренцией в глобальных масштабах [6].

**следует читать**

Как отмечает В. В. Смыков, современные стратегические альянсы изменяют сам характер межфир-

менных отношений: они совмещают сотрудничество и партнерство в развитии существующих и формировании новых рынков с ожесточенной конкуренцией в глобальных масштабах [5].

**на стр. 113 вместо**

Он выделяет три основных типа современных альянсов:

**следует читать**

В. В. Смыков выделяет три основных типа современных альянсов:

**на стр. 113 вместо**

Эти правила были гораздо *лаконичнее*, понятнее, а главное – обсуждались и неукоснительно соблюдались в бригадах.

**следует читать**

Эти правила были гораздо *короче*, понятнее, а главное – обсуждались и неукоснительно соблюдались в бригадах.

**на стр. 113 изменить номер источника [6, с. 78] вместо**

Соединение достижений японской и европейской корпоративной культуры в интегрированной корпорации, несмотря на языковой барьер и другие трудности, дало несомненный эффект [6, с. 78].

**следует читать**

Соединение достижений японской и европейской корпоративной культуры в интегрированной корпорации, несмотря на языковой барьер и другие трудности, дало несомненный эффект [5, с. 78].

**на стр. 114 изменить номер источника [5, с. 16] вместо**

В 1978 г. консалтинговая фирма «Arthur D. Little» выделила основные мотивы слияний и поглощений [5, с. 16]:

**следует читать**

В 1978 г. Консалтинговая фирма «Arthur D. Little» выделила основные мотивы слияний и поглощений [4, с. 16]:

**на стр. 114 вместо**

При исследовании сделок М&А компании KPMG можно определить компании, проводившие такие сделки в 2003 г.

**следует читать**

Исследование сделок М&А компании KPMG показывает цели компаний, проводивших такие сделки в 2003 г.

**на стр. 114 изменить номер источника [5, с. 16] вместо**

При исследовании сделок М&А компании KPMG можно определить компании, проводившие такие сделки в 2003 г. (рис.2) [5, с. 16].

**следует читать**

Исследование сделок М&А компании KPMG показывает цели компаний, проводивших такие сделки в 2003 г. (рис. 2) [4, с. 16].

**на стр. 115 изменить номер источника [4, с. 8] вместо**

Эмпирические данные показывают, что темп снижения издержек на единицу продукции составляет: для корпораций автомобильной промышленности – 12 %, для сталелитейных и самолетостроительных корпораций – 20 %, для полупроводниковой промышленности – 40 % [4, с. 8].

**следует читать**

Эмпирические данные показывают, что темп снижения издержек на единицу продукции составляет: для корпораций автомобильной промышленности – 12 %, для сталелитейных и самолетостроительных корпораций – 20 %, для полупроводниковой промышленности – 40 % [3, с. 8].

**на стр. 115 вместо**

В области сбыта может возникнуть существенная экономия *транзакционных* издержек в связи с поглощением поставщика или покупателя (при вертикальных слияниях).

**следует читать**

В области сбыта может возникнуть существенная экономия *транзакционных* издержек в связи с поглощением поставщика или покупателя (при вертикальных слияниях).

**на стр. 116 вместо**

Порой при слиянии, прежде всего горизонтального типа, решающую роль играет стремление достичь *своего монопольного положения или усилить его*.

**следует читать**

Порой при слиянии, прежде всего горизонтального типа, решающую роль играет стремление достичь *или усилить свое монопольное положение*.

**на стр. 116 вместо**

Зачастую проще купить действующее предприятие, чем *создавать* новое.

**следует читать**

Зачастую проще купить действующее предприятие, чем *строить* новое.

**на стр. 117 изменить номер источника [5]**

**вместо**

Процесс изменения целей сделок М&А представлен в таблице [5].

**следует читать**

Процесс изменения целей сделок М&А представлен в таблице [4].

**на стр. 117 вместо**

Таким образом, проанализировав *основные мотивы* развития рынка М&А, можно сделать вывод, что цели, типы и характер интеграции менялись во времени.

**следует читать**

Таким образом, проанализировав *экономико-правовой аспект* развития рынка М&А можно

сделать вывод, что цели, типы и характер интеграции менялись во времени.

**на стр. 117 вместо**

*Причины* этого явления рассмотрим в следующей статье.

**следует читать**

*Причинами* этого рассмотрим в следующей статье.

**на стр. 117 исключить из Списка литературы источник [3]**

З. Пьянкова К.В., Косвинцев Н.Н. Государственно-частное партнерство: преимущества и недостатки для государства и бизнеса // Вестник Пермского университета. Сер. Экономика. 2010. Вып. 4 (7). С. 6–11.