

УДК 334.75

**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕГРАЦИИ  
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ****Ю. А. Волкова, Н. П. Драгун***Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

В настоящее время интеграция рассматривается как один из наиболее перспективных механизмов повышения результативности деятельности предприятий машиностроения. В то же время принятие решений о создании интеграционных структур в машиностроении требует предварительной оценки его эффективности. Однако подавляющее большинство методических подходов, содержащихся в литературе, направлены на оценку эффективности уже функционирующих интеграционных структур, что, безусловно, никак не может помочь в решении указанной проблемы.

В результате проведенного анализа существующих в научной литературе подходов к определению мотивов и критериев эффективности интеграции нами установлено, что основными из них являются: а) *неоинституциональный, основанный на теории транзакционных издержек*, где в качестве источников эффективности интеграции выступают снижение транзакционных издержек в результате упорядочения рыночного поведения, риска оппортунистического поведения и др.; б) *неоклассический, базирующийся на получении дополнительных конкурентных преимуществ*, где эффективность интеграции определяется уменьшением числа конкурентов, ростом рыночной доли и связанным с этим увеличением рыночной власти; в) *стратегический, основанный на формировании потенциала долгосрочных взаимовыгодных деловых отношений*, при котором эффект интеграции определяется ростом экономического, инвестиционного, инновационного потенциала интегрированной структуры, наличием синергетического и информационных эффектов взаимодействия, экономии за счет концентрации производства и др.

В этой связи нами определено, что мотивы интеграционных взаимодействий предприятий в процессе достижения целей деятельности на рынке необходимо рассматривать комплексно как совокупность трех основных групп: а) *структурные*, определяемые структурой рынка, которая в свою очередь детерминирует величину транзакционных издержек, а также возможности его монополизации для получения монопольной прибыли; б) *транзакционные*, т. е. параметры осуществляемых транзакций, основными из которых являются их частота, продолжительность, сложность, неопределенность результатов и трудность их измерения, взаимосвязь с другими транзакциями, специфичность активов, необходимых для осуществления транзакции; в) *экономические*, т. е. имеющиеся возможности использовать эффекты масштаба, разнообразия, опыта и т. д. для снижения издержек.

Перечисленные выше мотивы взаимодействия предприятий на рынке обуславливают наличие трех основных целей такого взаимодействия: *изменение структуры*

*рынка с целью повышения рыночной власти на нем* – структурная цель взаимодействия; *снижение транзакционных издержек и рисков* – транзакционная цель взаимодействия; *снижение трансформационных издержек* как на основе роста уровня концентрации спроса (закон опыта) и предложения (эффекты масштаба и разнообразия), так и обеспечения необходимого объема инвестиций в специфические активы – экономическая цель взаимодействия.

Следовательно, показателями для прогнозирования эффективности интеграции могут являться: а) рост рыночной власти интегрирующихся предприятий, определяемый на основе изменения значения индекса Лернера или показателей, позволяющих оценить этот индекс косвенно; б) снижение транзакционных издержек и рисков, которое косвенно может быть оценено снижением потерь от наличия просроченной дебиторской задолженности; в) рост инвестиций в специфические активы предприятия; г) снижение издержек производства, оцениваемое как прямыми, так и косвенными (например, рентабельность активов) показателями.