

Ю. А. Волкова

**ИНТЕГРАЦИЯ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ:
ВЫБОР ФОРМ И ОЦЕНКА
ЭФФЕКТИВНОСТИ**

**Гомель
ГГТУ им. П. О. Сухого
2019**

УДК 338.242:658.11
ББК 65.290.33
В67

*Рекомендовано к изданию
Советом ГГТУ им. П. О. Сухого
(протокол № 10 от 19.06.2018 г.)*

Рецензенты: профессор кафедры «Корпоративные финансы»
Белорусского государственного университета
доктор экономических наук, профессор *В. И. Тарасов*;
заведующий кафедрой «Управление грузовой
и коммерческой работой» учреждения образования
«Белорусский государственный университет транспорта»
доктор экономических наук, профессор *И. А. Еловой*

Волкова, Ю. А.

В67 Интеграция промышленных предприятий в Республике Беларусь: выбор форм и оценка эффективности / Ю. А. Волкова. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2019. – 272 с. : ил.

ISBN 978-985-535-399-8.

Рассмотрены теоретико-методологические, методические, организационные аспекты выбора форм интеграции промышленных предприятий и оценки ее эффективности. Представлены результаты анализа эффективности деятельности промышленных холдингов в Республике Беларусь. Предложены методики оценки перспектив формирования инновационно-промышленных кластеров в регионах Республики Беларусь, методики оценки эффективности интеграции промышленных предприятий, а также результаты их апробации на примере промышленных предприятий Республики Беларусь.

Для научных работников, работников промышленных предприятий и органов государственного управления, студентов высших учебных заведений экономического профиля.

УДК 338.242:658.11
ББК 65.290.33

ISBN 978-985-535-399-8

© Волкова Ю. А., 2019
© Оформление. Учреждение образования
«Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого», 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	4
Глава 1. Теоретико-методологические аспекты выбора форм интеграции промышленных предприятий (организаций)	8
1.1. Анализ существующих подходов к трактовке причин и факторов эффективности интеграции промышленных предприятий (организаций)	8
1.2. Развитие теоретических основ экономической сущности интеграции промышленных предприятий (организаций) и классификации ее основных форм	33
1.3. Развитие теоретических основ выбора форм интеграции промышленных предприятий (организаций)	61
Глава 2. Анализ тенденций развития и эффективности интеграции промышленных предприятий в Республике Беларусь.....	95
2.1. Анализ современного состояния и тенденций развития промышленного комплекса в Республике Беларусь	95
2.2. Анализ эффективности интеграции промышленных предприятий в Республике Беларусь	110
2.3. Анализ и оценка перспектив формирования инновационно-промышленных кластеров в регионах Республики Беларусь	135
Глава 3. Методическое обеспечение выбора форм и оценки эффективности интеграции промышленных предприятий в Республике Беларусь	164
3.1. Развитие организационно-методического обеспечения процесса выбора форм интеграции промышленных предприятий в Республике Беларусь	164
3.2. Методическое обеспечение оценки эффективности интеграции промышленных предприятий в Республике Беларусь ...	174
3.2.1. Методика перспективной экспресс-оценки эффективности «жестких» форм интеграции предприятий.....	177
3.2.2. Методический подход к ретроспективной оценке эффективности интеграции промышленных предприятий.....	190
3.3. Методика экспертной оценки предпосылок формирования промышленных кластеров в регионе (на примере Гомельской области)	206
Заключение	239
Литература.....	241

ВВЕДЕНИЕ

Условия современной экономики, характеризующиеся глобализацией и усилением конкуренции как на мировом, так и на национальных и региональных рынках, предопределяют актуальность проблемы повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов на базе выбора оптимальных организационных форм хозяйствования и управления экономическими системами. Интеграция промышленных предприятий является одним из действенных инструментов повышения эффективности их деятельности путем использования возможностей минимизации транзакционных издержек взаимодействия, комбинирования конкурентных преимуществ, имеющихся компетенций и ресурсов, возможности получения синергетического эффекта.

В этой связи в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы интеграция предприятий рассматривается как инструмент структурных реформ, развития экономической интеграции в рамках ЕАЭС, активизации инновационной деятельности путем взаимодействия производства, науки и образования. В Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года и Программе развития промышленного комплекса Республики Беларусь до 2020 года ставится задача совершенствования организационных форм хозяйствования промышленных предприятий с преобразованием их в холдинги и хозяйственные общества кластерного типа [150], [151], [182], [183].

Вместе с тем результаты реализуемых стратегических направлений реформирования промышленного комплекса в настоящее время не подтверждают достижение планируемых целевых показателей развития и свидетельствуют о том, что само по себе укрупнение организаций путем интеграции не является гарантией повышения их эффективности. Данным фактом обусловлена необходимость проведения исследования, посвященного теоретическим, методическим и организационным аспектам повышения эффективности функционирования промышленных предприятий Республики Беларусь на основе использования различных организационных форм интеграции предприятий, включающих помимо форм, предполагающих консолидацию активов, потерю юридической и хозяйственной самостоятельности участников интеграции, формы интеграции, основанные на взаимоучастии в капитале, долгосрочных договорных отношениях, сетевых механизмах взаимодействия.

Различным аспектам рассматриваемой темы посвящены многочисленные работы отечественных и зарубежных авторов. Множество направлений исследований вертикальных интеграционных взаимодействий в современной экономической литературе объединены в неоклассический и неоинституциональный подходы. В основе неоклассического подхода, основателями которого являлись Дж. Шпенглер, Г. Марвел, Дж. Викерс, С. Маккаферти, Р. Денекер, Дж. Стиглиц, О. Харт, Ж. Тироль и другие исследователи, лежит тезис о несовершенстве рыночной конкуренции и ее отрицательном влиянии на эффективность общественного благосостояния [240], [278], [279], [289], [293], [312], [320], [351].

Вертикальная интеграция рассматривается ими как инструмент устранения несовершенства рыночной конкуренции (следствием которого является наличие рыночной власти продавцов), позволяющий существенно влиять на эффективность рынка, критерием которой выступает величина общественного благосостояния. При этом в качестве инструментов вертикальной интеграции предприятий выступает как их объединение, предполагающее консолидацию активов и потерю самостоятельности субъектов, так и вертикальные ограничения (*vertical restrictions*), под которыми, в свою очередь, понимаются контрактные условия, отличные от условий обычных разовых контрактов, когда одна организация (как правило, продавец) определяет поведение организации-контрагента (как правило, покупателя).

Основные идеи неоинституционального подхода, послужившие базисом для его развития, были предложены Р. Коузом и развиты О. Уильямсоном, Б. Клейном, К. Эрроу, Р. Кроуфордом и др. [246], [283], [284], [285], [311], [316]. Они объясняют механизм замены ценового принципа договорной рыночной координации системой трансфертных цен внутри интегрированной организации. Различным аспектам вертикальной интеграции организаций посвящены современные русскоязычные исследования таких крупных российских и белорусских ученых, как С. Б. Авдашева, Я. М. Александрович, А. А. Быков, Д. В. Вышегородский, Н. А. Горейко, В. Г. Гусаков, Н. Дзагурова, Г. М. Лыч, Н. М. Розанова, А. Н. Сенько, А. Е. Шаститко, В. Н. Шимов [1], [2], [63], [73], [134], [150], [188], [194], [259], а также диссертационные исследования В. Н. Метлицкого, П. В. Резкина, Е. В. Столяровой [140], [189], [232]. В настоящее время акцент исследований феномена вертикальной интеграции предприятий в работах указанных авторов смещается на изучение сравнительной эффективности различных конфигураций вертикальных взаимодействий в рамках

цепочек создания стоимости товара. Развитие положений указанной концепции предполагает изучение различных аспектов международной экономической интеграции, обширный круг исследований которой представлен в работах отечественных авторов В. Ф. Байнева, А. В. Данильченко, А. А. Праневич [23], [76], [181].

Теоретический анализ горизонтальной интеграции предприятий лежит в областях исследования теории отраслевых рынков (частного равновесия на рынке конечного продукта организации) и теории производства и представлен в англоязычных зарубежных работах В. Мак-Элрой, М. Перри, Р. Портера, Р. Ротшильда [178], [326], [331], [332], [341]; работах российских исследователей С. П. Кузьменко, Н. М. Розановой и других авторов [125], [194] и отечественных ученых И. В. Ивановской, Л. Н. Нехорошевой и др. [79], [99], [154]. В современной мировой и отечественной научной литературе достаточно широко представлены исследования сетевых взаимодействий организаций. Основными представителями данного направления исследований являются А. В. Бабкин, Дж. Бекатини, И. И. Богачев, В. Валетко, Г. Б. Клейнер, А. Маршалл, М. Портер, Г. А. Яшева и др. [10], [13], [18], [19], [29], [45], [46], [102], [121], [315], [317], [319], [324].

Установлено, что в отечественных исследованиях подавляющее большинство работ анализируемой тематики носят прикладной характер, в них рассматриваются различные аспекты интеграции в агропромышленном комплексе Республики Беларусь [8], [48], [64], [72], [73], [74], [86], [94], [131], [168], [169]. При этом необходимо отметить, что интеграция промышленных предприятий в отличие от кооперационно-интеграционных взаимодействий в АПК имеет свою отраслевую специфику в мотивах и целевой направленности, критериях и показателях эффективности, механизме реализации и, как следствие, классификации и механизме выбора форм интеграционного взаимодействия. Отдельным аспектам интеграции промышленных предприятий посвящены исследования стратегий вертикальной интеграции и эффективности функционирования интегрированных структур в отечественном нефтехимическом комплексе [160], [189]; вертикальным взаимодействиям в автомобилестроении [232]; горизонтальным взаимодействиям в деревообработке [99], [100]; сетевым связям в текстильной промышленности Республики Беларусь [44], [45], [277]. Основным недостатком представленных исследований является их фрагментарность и отсутствие комплексного подхода к определению теоретических и методических основ выбора формы интеграции, по-

звolyющей повысить эффективность функционирования предприятий и достичь поставленных целей развития.

Таким образом, несмотря на имеющиеся значительные научные разработки, ряд проблем, прежде всего, связанных с определением условий эффективного применения различных форм интеграции отечественных промышленных предприятий, формированием теоретических и методических основ выбора формы интеграции промышленных предприятий в контексте повышения эффективности их функционирования, в том числе методического обеспечения процессов прогнозирования эффективности интеграции, определения состава участников интегрированной структуры, оценки возможностей создания кластерных структур изучены в недостаточной степени. Актуальность решения названных проблем предопределила выбор темы и прикладную направленность настоящего исследования.

ГЛАВА 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЫБОРА ФОРМ ИНТЕГРАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ)

1.1. Анализ существующих подходов к трактовке причин и факторов эффективности интеграции промышленных предприятий (организаций)

Проведенный анализ эволюции подходов к объяснению причин и факторов эффективности интеграции промышленных предприятий (организаций) позволил установить, что подавляющее большинство работ зарубежных авторов носят преимущественно теоретико-методический характер и посвящены вопросам вертикальной интеграции организаций. По своей проблематике изученные работы относятся к различным экономическим теориям: теории контрактов, теории фирмы, теории транзакционных издержек, теории прав собственности, которые в современной экономической литературе принято объединять в два основных подхода: неоклассический и неоинституциональный [55], [58].

В рамках неоклассического подхода, основными представителями которого являются Дж. Шпенглер, Г. Марвел, Дж. Викерс, Дж. Бонанно, С. Маккаферти, Р. Денекер, Дж. Стиглиц, О. Харт, Ж. Тироль и другие ученые [240], [289], [293], [312], [321], вертикальная интеграция предприятий рассматривается как инструмент устранения несовершенства рыночной конкуренции (его следствие – наличие рыночной власти продавцов), позволяющий существенно влиять на эффективность рынка, критерием которой выступает величина общественного благосостояния. Примером несовершенства рыночной конкуренции и ее отрицательного влияния на эффективность общественного благосостояния является модель «двойной надбавки (маржинализации)», впервые предложенная Дж. Шпенглером [2, с. 177], [346]. Он рассматривал взаимодействия двух агентов в технологиче-

ской цепочке производства и реализации товара, действующих в условиях несовершенной конкуренции, т. е. обладающих рыночной властью и стремящихся к максимизации прибыли. Если в случае вертикальной интеграции двух организаций ценой, уплачиваемой нижестоящей организацией вышестоящей, является обычная трансфертная цена, то в случае вертикального разделения установление такой цены для вышестоящей организации невыгодно, поскольку в таком случае ее прибыль равна нулю [2, с. 177–180], [194, с. 362–369], [246, с. 297–298].

Модель «двойной надбавки» породила два направления исследований, первое из которых анализирует положительные результаты (устранение вертикальных и горизонтальных внешних эффектов) использования различных инструментов вертикальной интеграции организаций, второе – отрицательные (ценовая дискриминация и усиление монопольного положения). При этом в качестве инструментов вертикальной интеграции выступает как объединение организаций, находящихся на смежных этапах технологической цепочки, так и вертикальные ограничения (*vertical restrictions*), под которыми, в свою очередь, понимаются контрактные условия, отличные от условий обычных разовых контрактов. В данном случае организация, действующая на одной стадии цепи сделок (как правило, это продавец), определяет поведение организации-контрагента (как правило, это покупатель) [107, с. 204–205], [240, с. 272–274].

Так, в рамках первого направления работы М. Л. Гринхата и Х. Охта, Ф. Р. Варрен-Боултона [278], [279], [306], [352] посвящены преимущественно проблеме вертикальных внешних эффектов, т. е. проблеме последовательных маржинальных надбавок к цене. Суть проблемы аналогична проблеме «двойной надбавки» с той разницей, что в предлагаемых моделях авторы не накладывают ограничений на количество участников вертикальной цепи. Авторы приходят к выводу, что интеграция предприятий устраняет вертикальные внешние эффекты, тем самым увеличивая общественное благосостояние. Однако помимо интеграции авторы указывают на наличие альтернативных способов устранения несовершенств рынка, имея в виду различные контрактные механизмы (вертикальные ограничения). Использование вертикальных ограничений взамен вертикальной интеграции предполагает симметричность имеющейся у контрагентов информации и гарантий исполнения заключенных контрактов. Таким образом, вертикальные ограничения могут быть использованы для нейтрализации отрицательных вертикальных внешних эффектов лишь в условиях институционально развитых рынков.

В работах Л. Телсера, Г. Ф. Мэтьюсона, Р. А. Винтера, Г. Марвела, Р. Денекера и других ученых вертикальная интеграция рассматривается как инструмент нейтрализации отрицательных горизонтальных внешних эффектов. Горизонтальные отрицательные внешние эффекты возникают чаще среди дистрибьюторов конечной продукции в случае, если их (дистрибьюторов) число велико. Тогда в равновесном состоянии каждый дистрибьютор, стремясь минимизировать свои затраты и пользуясь результатами усилий и затрат других дистрибьюторов, будет предоставлять конечным покупателям наименьший объем услуг (отказываясь от расходов на рекламу, пред- и послепродажное обслуживание), либо продавая низкокачественный продукт под маркой высококачественного продукта поставщика (проблема «дистрибьютора-безбилетника») [349]. В результате в «проигрыше» оказываются конечные потребители, получающие меньший объем услуг, и производитель продукции, объемы продаж которого падают [325]. Авторами показано, что вертикальная интеграция и вертикальные ограничения воздействуют на стимулы дистрибьюторов к поддержанию высокого качества услуг и на мотивы политики запасов [320], [321]. Использование же ценовых вертикальных ограничений при определенных условиях приводит к росту объема рыночных продаж [293].

В рамках второго направления объединены работы авторов, с тех или иных позиций критикующих положительное влияние вертикальной интеграции на общественное благосостояние. Так, Дж. Викерс и Дж. Боннано указывают на два основных недостатка вертикальной интеграции. Первый связан с отсутствием преимуществ вертикальной интеграции для производителей в случае, если на рынке более одного покупателя и более одного продавца, действующих в условиях ценовой конкуренции по Бертрону. Второй недостаток вертикальной интеграции связан с риском недобросовестности менеджеров-дистрибьюторов. В связи с чем эффективность дистрибьюторской сети в рамках интегрированной структуры может оказаться ниже, чем при условии ее самостоятельного функционирования [289], [351].

П. Рей и Дж. Стиглиц рассматривали воздействие вертикальных ограничений и, в частности, системы исключительных территорий на ценовую политику дистрибьюторов на рынке несовершенной конкуренции. В результате было установлено, что эластичность розничных цен по оптовым понижается, а оптимальная надбавка розничной цены над предельными издержками растет. Таким образом, вертикальные ограничения на рынке несовершенной конкуренции при несовершен-

ной взаимозаменяемости продукции выступают как средства снижения не только конкуренции дистрибьюторов на рынке одного продукта, но и конкуренции между товарами разных организаций [336]. Д. У. Кэрлтон, Дж. Перлофф, М. К. Перри представляли вертикальную интеграцию как инструмент, с помощью которого обладающий монополистической властью поставщик, стремясь к установлению на рынке ценовой дискриминации, ограничивает возможность перепродажи товара от одних потребителей другим. Таким образом, вертикальная интеграция рассматривается как средство установления ценовой дискриминации на монополистическом рынке [291], [334].

В работах П. Агиона, П. Болтона, Ж. Тироля, М. Риордана, О. Харта вертикальная интеграция организаций рассматривается как инструмент усиления монопольного положения путем установления барьеров входа на рынок. При несовершенной конкуренции вертикальная интеграция организаций позволяет организациям достичь монопольных преимуществ на рынке через еще большее ограничение конкуренции. При интеграции «назад» организация сокращает число независимых продавцов, действующих на рынке промежуточной продукции, что повышает цену данного продукта. Таким образом, создаются препятствия входа на рынок (*market foreclosure*) для фактических или потенциальных конкурентов на последующей стадии технологического процесса (*downstream foreclosure*).

Отрицательное влияние барьеров входа на эффективность рынка последующей технологической стадии проявляется в росте издержек организаций-покупателей [281], [338]. М. Салингер, Дж. Ордовер и другие исследователи рассматривали механизм влияния вертикальной интеграции «вперед» на эффективность рынка. Авторами было установлено, что при интеграции вперед организация устанавливает препятствия входа на рынок для фактических и потенциальных конкурентов на предшествующей стадии технологической цепочки через сокращение числа независимых покупателей промежуточной продукции, что, в свою очередь, приводит к естественному сокращению спроса на продукцию конкурентов, необходимости снижения ими цены промежуточной продукции и изменению структуры их издержек. В конечном итоге данная ситуация приводит к вытеснению «неинтегрированных» конкурентов с рынка и росту его монополизации [329], [342]. О. Харт, Ж. Тироль, Д. Кэрлтон рассматривали модель двухстороннего закрытия рынка, описывающую ситуацию, когда организация одновременно интегрируется с организациями, стоящими «выше» и

«ниже» нее в технологической цепочке. В результате анализа построенной модели авторы пришли к выводу о негативном влиянии вертикальной интеграции предприятий (организаций) на общественное благосостояние, вызванное, прежде всего, ростом монополизации рынка [291], [312].

Неоинституциональный подход к исследованию вертикальной интеграции предприятий акцентирует внимание на анализе устройства и сравнительной эффективности внутрифирменных и рыночных контрактов. Основные идеи, послужившие базисом для развития данного подхода, были предложены Р. Коузом и развиты О. Уильямсоном. Они объясняют механизм замены ценового механизма координации системой трансфертных цен внутри интегрированной организации.

Сам анализ контрактных отношений, в свою очередь, базируется на теориях общественного выбора, прав собственности, агентских отношений и трансакционных издержек [354]–[356]. Теория трансакционных издержек, основными представителями которой являются Р. Коуз, О. Уильямсон, Б. Клейн, К. Эрроу, А. Алчиан и другие ученые, рассматривает вертикальную интеграцию как инструмент устранения неполноты контрактов в условиях специфичности активов и (или) несовершенства информации с точки зрения сравнения способов контрактации [283]–[285], [292], [316].

В рамках теории трансакционных издержек некоторые авторы снимают различия между вертикальной интеграцией и вертикальными ограничениями, рассматривая организацию как сеть контрактов [283]. Б. Клейн, Р. Кроуфорд считают, что в условиях специфичности активов вертикальные ограничения не могут заменить вертикальную интеграцию в силу высокого риска постконтрактного оппортунистического поведения, стимулы к которому тем выше, чем выше величина «квазиренды» (затраты на обеспечение контракта и (или) поиск альтернативного контрагента) и короче ожидаемый период взаимодействия. Тем самым авторы приходят к выводу о преимуществах вертикальной интеграции в сравнении с вертикальными ограничениями [316].

К прямо противоположным результатам привели исследования М. Дженсена и У. Меклинга, основным объектом анализа которых являлись отношения «поручитель–исполнитель» внутри организации. В итоге авторы пришли к выводу, что дополнительных затрат требует организация не только внешних (межфирменных), но и внутренних контрактов, что и ограничивает рост организации [313]. Теория прав собственности рассматривает вертикальную интеграцию как способ

изменения прав собственности, позволяющий передавать права принятия решений единому координирующему органу, таким образом, нивелируя риски, связанные с осуществлением капиталовложений в специфические активы [307].

Теоретический анализ горизонтальной интеграции предприятий лежит в областях теории отраслевых рынков (частного равновесия на рынке конечного продукта организации) и теории производства. С точки зрения теории отраслевых рынков горизонтальная интеграция приводит к росту монополизации рынка, повышению цен конечного продукта и сокращению равновесного объема производства [194, с. 289–295]. Однако возможность сделок горизонтальной интеграции организаций, повышающих общественное благосостояние, в условиях олигополии по Курно показана в работе А. Банал-Эстаньол [287]; в модели доминирующей олигополии в конкурентном окружении с учетом наличия зависимости от типа стратегического поведения и типа сливающихся организаций – в работе Р. Ротшильда [341]; в зависимости от параметров спроса и функций издержек – в работах М. Перри и Р. Портера [331], В. Мак-Элрой [326].

Эмпирические исследования горизонтальных слияний, проведенные Р. Стильманом [347], Е. Экбо [295], К. Фи и С. Томасом [299] показали отсутствие значимых доказательств антиконкурентного эффекта горизонтальной интеграции, источником эффективности которой являются, в первую очередь, синергетические эффекты, вызванные более эффективным распределением ресурсов, а не влиянием на структуру отрасли. В результате исследования сравнительной эффективности горизонтально интегрированных и конкурирующих организаций в работах С. Миалона [327] сделан вывод о более высокой сравнительной эффективности горизонтально интегрированных организаций за счет перераспределения капитала между ними при условии, что они обладают в достаточной степени схожими производственными характеристиками.

Построенная и апробированная в работе Е. Экбо [294] эконометрическая модель показала, что при горизонтальной интеграции выгоды от интеграции уменьшаются с ростом размера организации-«покупателя» относительно размера организации-«мишени» (так как при этом синергии уменьшаются), уровня концентрации в отрасли и числа предыдущих сделок в ней. Е. Акдогу обнаруживает значимое отрицательное влияние на цены акций конкурентов при горизонтальных слияниях [282]. В большинстве отраслевых исследований гори-

горизонтальные слияния оцениваются как распространенное и в целом положительно воздействующее на стоимость компаний явление.

Таким образом, установлено, что все приведенные работы исследовали эффективность жесткой формы горизонтальной интеграции организаций, достигаемой посредством слияний и поглощений. В большинстве источников подчеркивается положительное влияние горизонтальной интеграции на стоимость интегрированных организаций, что связано с более высокой производственной эффективностью, а не с антиконкурентными эффектами.

Обзор результатов исследований факторов кластерного развития в научной литературе позволил установить, что родоначальником исследований проблем формирования и эффективности кластеров принято считать А. Маршалла, автора концепции «индустриальных районов» (*industrial districts* – географически локализованные области с высокой концентрацией промышленного производства), согласно которой одним из главных факторов их формирования является наличие в них развитых кооперационных связей между компаниями [137, с. 216–224].

Впоследствии концепция индустриальных районов А. Маршалла активно развивалась. В 1970-е гг. XX в. Дж. Бекаттини разработал теорию «промышленных округов» [288], которая нашла свое отражение и в теории кластеров М. Портера. Он одним из первых ввел понятие «кластер» в научную литературу. По М. Портеру, «кластер – это группа географически сконцентрированных и взаимосвязанных компаний (производители, поставщики и т. д.) и связанных с их деятельностью организаций (образовательные учреждения, органы государственной власти, компании, развивающие инфраструктуру), действующих в определенных сферах, конкурирующих, но вместе с тем и взаимодополняющих друг друга» [334]. М. Портер отмечает, что важным фактором конкурентоспособности кластера является наличие прочных связей не только между организациями, но и с государственными институтами.

Таким образом, в определении автора выделяются следующие ключевые характеристики кластера: географическая локализация организаций; единство сферы их деятельности; взаимосвязанность организаций и других организаций, взаимодополнение ими друг друга; наличие синергетического эффекта взаимодействия [334]. В дальнейшем сложилось несколько научных школ, исследующих феномен кластеризации: швейцарская, американская, британская и скандинавская.

Исследователями швейцарской школы территориальных производственных систем (Группа европейских исследований инновационной среды GREMI) особое внимание среди факторов развития так называемых «индустриальных районов» или «промышленных округов» уделяется деятельности малых инновационных предприятий, которые способны усиливать конкурентоспособность территории [319].

Представители американской школы – М. Энрайт, С. Розенфельд, П. Маскелл и М. Лоренцен и другие ученые разделяют представление о кластерах как территориально сконцентрированных сетях организаций, чьи производственные процессы тесно связаны через обмен товарами, услугами и знаниями. Причем обмен информацией и знаниями является ключевой характеристикой такого взаимодействия [297], [324], [348].

Дальнейшие исследования процесса формирования кластеров в работах американских ученых сконцентрировали внимание на конкуренции между организациями-участниками кластера как движущей силе кластеризации территориальной структуры экономики региона.

Представители британской школы особое внимание уделяют механизмам взаимодействия предприятий внутри кластера. Здесь в качестве фактора формирования кластера выступает наличие тесных вертикальных технологических связей между организациями вне зависимости либо с небольшой степенью зависимости от их территориального расположения [310]. В работе К. Фримэна кластер рассматривается как «среда для успешного распространения инноваций», а преимущественное инновационное развитие той или иной отрасли, в свою очередь, выступает фактором формирования кластера [302].

Дальнейшему изучению главенствующей роли инноваций в формировании кластеров как новых форм территориальной организации экономики посвящены работы представителей скандинавской школы – Б. Лундвалла, Б. Йонсона, Б. Асхайма, А. Изаксена и др. [286], [345].

Таким образом, до последней трети XX в. подходы к трактовке факторов кластеризации были детерминированы, в первую очередь, с географическими характеристиками – кластер определялся как группа географически близких предприятий, связанных между собой определенными видами деятельности и преимущественно кооперационными связями. К концу XX в. развитие процессов кластеризации предопределило смену географического подхода на экономический и выделение нескольких типов кластеров: промышленных кластеров, для которых характерны преимущественно горизонтальные связи между

организациями и преимущественно кооперационное взаимодействие без обязательного наличия государственной поддержки; вертикальных кластеров с высокой концентрацией организаций в отрасли и устойчивыми вертикальными связями между предприятиями в цепочке создания добавленной стоимости без необходимости территориальной локализации и государственной поддержки; инновационные кластеры, фактором формирования которых выступают инновации и инициатива государства [114, с. 10–17], [153].

Необходимо отметить, что преимущественное большинство современных исследований определяют в качестве главного фактора формирования кластеров инновационный характер взаимодействия компаний, в них входящих. «Меморандум европейских кластеров» декларирует, что «в современном представлении все кластеры должны быть инновационными» [298].

Определено, что деятельность промышленных предприятий Республики Беларусь, как и других стран, функционирующих в условиях становления рыночной экономики, имеет свою специфику в сравнении с западноевропейскими и американскими компаниями. Данным фактом обусловлена необходимость более детального анализа мотивов (стимулов), предпосылок (условий, факторов), целевой направленности интеграции промышленных предприятий, а также влияния интеграции на деятельность ее участников и общественное благосостояния, исследования которых представлены в российских и отечественных источниках научной информации.

Проведенный анализ русскоязычных работ, касающихся влияния интеграции на эффективность участников рынка, позволил выделить ряд преимуществ, реализуемых за счет интеграции предприятий:

1. Для экономики в целом:

– структурные: оптимизация отраслевой структуры и восстановление разорванных технологических цепочек; осуществление прогрессивных структурных изменений в экономике; перераспределение капиталов между отраслями промышленности [15, с. 29–30], [123], [139, с. 8], [144, с. 11];

– финансово-инвестиционные: улучшение инвестиционного климата, снижение рисков и стабилизация производства за счет аккумулярования значительных инвестиционных ресурсов как следствие укрупнения предприятий, концентрации инвестиционных ресурсов на приоритетных направлениях развития экономики и получения относи-

тельно дешевых финансовых ресурсов, аккумулируемых в финансовых организациях группы [109, с. 20–21], [196, с. 60–65], [204, с. 18], [210, с. 6–8];

– научно-инновационные: ускорение научно-технического роста экономики и повышение доли инновационно наполненных инвестиций в реальный сектор экономики за счет обеспечения финансовыми ресурсами промышленных предприятий НИОКР, объединения непосредственных производителей и проектно-исследовательских организаций [132, с. 70–72], [135, с. 17], [179, с. 22–24], [198, с. 17], [205, с. 336–338];

– потребительские: снижение неопределенности в изменении цен на товары; возможное снижение цен на товары за счет решения проблемы «двойной маржинализации», появление новых видов продукции за счет увеличения инвестиций в инновационные разработки [2, с. 175–180], [63, с. 10–12], [100, с. 12], [187, с. 11], [194, с. 397–403].

2. Для участников интегрированной структуры:

– транзакционные: получение экономии на издержках, присущих рыночным транзакциям, за счет получения благоприятных условий доступа к сырью, технике и технологиям, новым каналам информации на рынке в связи с объединением в единую структуру снабженческих, производственных, научно-исследовательских и сбытовых предприятий; экономия краткосрочных активов и ускорение их движения за счет системы взаимозачетов платежей внутри интегрированной структуры; экономия на издержках за счет более эффективного использования ресурсов, имеющихся у группы, и способности гибко ими маневрировать в рамках разнопланового характера деятельности интегрированной системы [16, с. 18–19], [36, с. 270–271], [43, с. 56–57], [53, с. 18], [69, с. 11], [101, с. 99], [135, с. 13], [266, с. 10–13];

– трансформационные: получение экономии от масштаба, т. е. снижение средней величины издержек на единицу продукции по мере увеличения объема выпуска в результате распределения постоянных издержек на больший объем продукции [21, с. 9–11], [27, с. 7], [53, с. 18], [68, с. 11], [135, с. 13], [266, с. 11–13];

– монопольные: усиление рыночной позиции компании за счет наличия возможности организовать замкнутый цикл производства от переработки продукции до ее реализации с целью вытеснения посредников и создания барьеров входа на рынок (при вертикальной интеграции); расширение клиентской базы и выход на новые рынки как прямой эффект от горизонтальной и конгломератной интеграции [136, с. 270–271], [51, с. 12], [53, с. 18] [135, с. 13], [266];

– синергетические: рост стоимости компании, вызванный синергетическими эффектами объединения капиталов [41, с. 128], [50, с. 51], [176, с. 17];

– рисковые: снижение рисков и степени неопределенности, связанное с тем, что с ростом количества структурных подразделений в корпорации величина коммерческих (сбытовых) и финансовых рисков распределяется между ними, способствуя их уменьшению [51, с. 12], [53, с. 18], [68, с. 11];

– инвестиционно-инновационные: активизация инвестиционного и инновационного развития интегрированной структуры, возникающая в связи с экономией на дорогостоящих работах по разработке новых технологий и созданию новых видов продукции, основанной на объединении передовых научных идей и денежных средств, необходимых для их реализации; возможность финансирования крупных инвестиционных проектов, в том числе венчурных, в результате наличия существенного залога в виде крупных материальных активов, контролируемых участниками интегрированной структуры [196, с. 60–65], [266, с. 15];

– финансовые: повышение финансовой устойчивости за счет диверсификации денежных потоков, упрочения базы финансовых операций, роста стабильности и авторитета интегрированной структуры и, как следствие, повышения ее кредитоспособности [16, с. 14], [68, с. 11], [266, с. 16];

– независимости: снижение зависимости от государства в связи с ростом финансового потенциала интегрированной структуры, который позволяет в большинстве случаев обходиться без государственной финансовой поддержки, действовать на рынке и обеспечивать расширенное воспроизводство на собственной финансовой основе на принципах самофинансирования [16, с. 12], [196, с. 60–65].

Моделирование влияния вертикальной интеграции на эффективность деятельности участников интеграции и общественное благосостояние проводили в своих исследованиях С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова, С. П. Кузьменко и др. [2], [124]–[126], [194]. Так, в частности, С. П. Кузьменко приходит к выводу о том, что вертикальная интеграция приводит к более низким стимулам производства широкого ассортимента продукции, поскольку для любого данного объема выпуска монополист производит меньшее число видов продукции, чем предприятие, действующее на конкурентном рынке. Интеграция приводит к увеличению объема выпуска продукции посредством исключения двойной маржинализации и к сокращению числа видов продук-

ции, поскольку монополист получает рыночную власть при появлении на рынке новых видов продукции. С точки зрения потребителя сокращение ассортимента продукции приводит к потерям полезности. Но эти потери, по крайней мере, частично компенсируются снижением цен, связанных с исключением двойной маргинализации [126].

К противоположным выводам пришли в своих исследованиях С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова, Д. В. Вышегородский, Б. Е. Стрельцов, Б. А. Шиянов, Б. Л. Бурковский, которые считают, что вертикальная интеграция дает возможность расширения сферы деятельности в результате экономии на внешних транзакционных издержках и дифференциации производства за счет освоения навыков и технологий в других звеньях цепочки ценностей [2], [53], [194, с. 198–210], [234]. Все авторы сходятся во мнении о том, что вертикальная интеграция повышает эффективность ее участников за счет снижения транзакционных издержек, интернализации отрицательных внешних эффектов, снятия проблемы асимметричности информации и оппортунистического поведения [113, с. 19].

Согласно проведенным исследованиям о влиянии горизонтальной интеграции на эффективность деятельности ее участников и общественного благосостояния установлено, что горизонтальная интеграция всегда усиливает стимулы участников интеграции к инвестициям в научно-исследовательские разработки [123], [124]. Этот результат обусловлен тем, что интегрированная структура производит больший объем продукции, чем каждая из вошедших в объединение организаций, ее стимулы производить с использованием менее затратной технологии сильнее, чем для отдельного хозяйствующего субъекта до объединения.

Также в анализируемых работах показано, что горизонтальная интеграция не всегда приводит к росту цен. Интегрированная структура характеризуется более высокой эффективностью (в смысле затрат), что, в свою очередь, позволяет ей назначать более низкие оптовые цены в сравнении с независимыми организациями. Если производимая продукция достаточно дифференцирована, эффект снижения производственных затрат доминирует над эффектом того, что, поскольку интегрированная структура производит больший объем продукции, чем каждый из вошедших в объединение участников, то его стимулы производить с использованием менее затратной технологии сильнее, чем для отдельного субъекта хозяйствования до объединения.

Проведенный анализ русскоязычных работ, касающихся влияния интеграции предприятий на эффективность участников рынка, позволил выделить ряд его негативных аспектов:

1. Для общественного благосостояния отрицательным результатом интеграции предприятий, как вертикальной, так и горизонтальной, является рост монополизации рынка, выражающийся в создании барьеров входа на рынок, ценовой дискриминации, и приводящий в конечном итоге к повышению цен и снижению качества производимой продукции вследствие отсутствия конкуренции. Механизм создания стратегических барьеров входа на рынок различен для горизонтальной и вертикальной интеграции. Так, при горизонтальной интеграции барьером входа является ценовая дискриминация – установление цен ниже конкурентного уровня, что становится возможным для интегрированной структуры вследствие более низких удельных издержек, получаемых за счет эффекта масштаба, и значительных накопленных финансовых ресурсов. После вытеснения конкурентов цены могут быть повышены до монопольного уровня. При вертикальной интеграции стратегическим барьером входа на рынок является отсутствие доступа к ресурсам вышележащего этапа цепочки создания стоимости продукта либо отсутствие спроса на производимый продукт со стороны нижележащей организации, в случае, если она входит в интегрированную структуру [2, с. 77], [63, с. 11], [113, с. 19], [187, с.11], [196, с. 67], [266, с. 13].

2. Для участников интегрированной структуры:

– организационно-управленческие отрицательные эффекты: рост издержек агентских отношений вследствие увеличения количества подразделений; рост управленческих издержек за счет разрастания административного персонала и усложнения структуры управления, чрезмерное усиление власти, внутренняя борьба участников, непредставление информации партнерам о своих ноу-хау, переманивание трудовых ресурсов, предрасположенность к бюрократизации процесса управления, снижению мобильности и адаптивности к быстрым изменениям на рынке [135, с. 13], [144, с. 11], [187, с. 11];

– экономические отрицательные эффекты: рост капиталовложений, что повышает тенденцию замедления адаптации к новым технологиям и росту затрат; вертикальные отрицательные эффекты, а именно: замыкание внутри одной технологической цепочки, ограничение компании в выборе поставщиков и покупателей, проблема балансировки мощностей на каждом этапе цепочки создания стоимости, сложность изучения новых навыков и способностей, снижение гибкости в смене технологии, увеличение времени разработки и внедрения на рынок новой продукции, уменьшение стимулов производства с низкими издержками у компаний, производящих продукцию для потребления

внутри вертикально интегрированной структуры; возникновение дополнительных операционных издержек из-за увеличившейся сложности бизнеса [27, с. 8], [66, с. 12], [139, с. 13], [148, с. 11].

Таким образом, установлено, что влияние интеграции предприятий на эффективность их деятельности и общественное благосостояние может носить как положительный, так и отрицательный характер и зависит от ряда факторов внешней и внутренней среды интегрируемых предприятий.

Определено, что в имеющихся отечественных и зарубежных источниках научной литературы авторы выделяют следующие факторы внешней и внутренней среды функционирования предприятий, которые в зависимости от их значений определяют условия, способствующие либо препятствующие интеграции предприятий:

1. Факторы внешней среды функционирования организаций:

– общеэкономические: уровень экономического развития страны; уровень развития инфраструктуры в стране; государственная политика регулирования интеграционных процессов; антимонопольная политика; развитие научно-технического потенциала в секторах экономики; наличие и уровень квалификации трудовых ресурсов; государственная система стандартизации и сертификации продукции и систем ее создания; уровень инфляции; правовая защита интересов потребителя; применяемые формы налогообложения, налоговая нагрузка; равномерность развития отраслей экономики [145, с. 19–20], [187, с. 22], [213, с. 79], [252, с. 5–6];

– инфраструктурные (институциональные): система государственного страхования; амортизационная налоговая и финансово-кредитная политика; система кредитования; эффективность функционирования рынков капитала и качество финансовых услуг; деятельность общественных и негосударственных институтов; методы государственной поддержки, включая различные государственные и межгосударственные дотации и субсидии крупным интегрированным объединениям; благоприятный инвестиционный климат; эффективность судебной арбитражной системы по разрешению хозяйственных споров; наличие альтернативных механизмов обеспечения контрактов, транзакционные издержки; неравномерность развития отраслей экономики; влияние региональных властей на деятельность предприятий [15, с. 28], [51, с. 10], [101, с. 104], [132, с. 71];

– рыночные: основные характеристики рынка, его тип и емкость; наличие и возможности конкурентов; колебания спроса на

продукцию или его качественные изменения, сезонность продаж; наличие перспективных направлений развития, рост турбулентности внешней среды; существование свободных рыночных ниш, которые компания способна занять; структурные условия рынка (доступность материальных и энергетических ресурсов, степень конкуренции, высота барьеров входа); несовершенство вертикального рынка, необходимость защиты от рыночной власти контрагентов; соответствующая стадия жизненного цикла отрасли [50, с. 10], [130, с. 162], [132, с. 71], [144, с. 10], [260, с. 17].

2. Факторы внутренней среды функционирования организаций:

– территориально-логистические: географическая близость, стоимость транспортных услуг [21, с. 12], [52, с. 18], [145, с. 19], [213, с. 80];

– производственные: динамика производства; реальный уровень загрузки производственных мощностей; производительность труда; темп обновления основных средств; материально-техническая база; стабильность производственного процесса; конкурентоспособность продукции; возрастная структура оборудования; [21, с. 12], [90], [132, с. 71], [133, с. 241–242];

– технологические, научно-технические: уровень технологической связанности; уровень технологичности производства; доля НИОКР в общем объеме работ; объем инновационной продукции [83, с. 206], [128, с. 8], [132, с. 71], [187, с. 22], [213, с. 80].

– финансовые: наличие собственного капитала; объем «портфеля» заказов; фактический и необходимый объем инвестиций; уровень инновационной активности; уровень рентабельности производства; наличие просроченной задолженности; обеспеченность собственными источниками финансирования оборотных средств [52, с. 18], [132, с. 71], [133, с. 241–242], [145, с. 19–20];

– сбытовые: наличие собственной сбытовой сети; возможность использования крупных торговых площадок; уровень развития инфраструктуры торговли [130, с. 162], [145, с. 19];

– организационно-правовые, социальные, личные и культурные факторы: межличностная сеть коммуникаций; стиль работы и управления, философия бизнеса, схожесть бизнес-процессов и т. д.; наличие опыта интеграции; личная заинтересованность менеджмента; уровень оплаты труда по отношению к среднему показателю по отрасли, промышленности или экономике в целом; уровень задолженности по заработной плате; потери рабочего времени; структура кадрового потенциала; интересы участников, количество технологи-

ческих субъектов, организационно-правовые принципы взаимодействия [15, с. 28], [21, с. 12], [27, с. 10–11], [83, с. 206], [128, с. 8], [132, с. 71];

– транзакционные: информационная асимметричность, частота и продолжительность транзакций, сложность и неопределенность транзакций, трудность измерения результатов транзакций, взаимосвязь с другими транзакциями, совершаемыми контрагентами, специфичность инвестиций, необходимых для осуществления транзакций; проблема «двойной надбавки» [63, с. 8], [113, с. 18], [135, с. 12], [144, с. 21].

В результате проведенных исследований установлено, что факторы внешней и внутренней среды функционирования организации, способствующие интеграции предприятий, являются предпосылками интеграции и детерминируют ее мотивы. Под мотивами (от лат. *movere* – «приводить в движение», «толкать») интеграции следует понимать, во-первых, причину интеграции, лежащую в основе формирования целей интеграции, и во-вторых, конкретные задачи, решение которых призвана обеспечить интеграция предприятий.

Проведенный анализ теоретических исследований мотивов интеграции промышленных предприятий позволил выделить следующие их группы:

– операционные (производственные, технико-технологические): стремление к экономии на масштабе деятельности; наращивание объема располагаемых ресурсов и доли на рынке; комбинирование взаимодополняющих ресурсов; использование логистических центров и единых организационных стандартов; возможность использования единой информационной сети; новый механизм ценообразования и расчетов всех участников, получение доступа к новым ресурсам и технологиям; оптимизация операционных издержек в результате расширения производственных направлений; максимальное использование возможностей роста эффективности операционной деятельности, в том числе лизинга; достижение минимального эффективного масштаба деятельности; повышение производительности труда; совместное использование производственной инфраструктуры; повышение уровня использования производственных мощностей [4, с. 18], [21, с. 11], [26, с. 31], [51, с. 10], [53, с. 18], [67, с. 144], [105, с. 151], [130, с. 162], [213, с. 77], [216, с. 46] [266, с. 13];

– коммерческие (маркетинговые, сбытовые): рост числа каналов продаж и поставок; развитие географии сбыта; оптимизация транзакционных издержек; рационализация системы взаимоотношений между партнерами; рост охвата и относительной доли рынка; расширение

базы потребителей и контрагентов; диверсификация коммерческих рисков; снижение расходов на исследования рынков сбыта, на продвижение продукции; использование возможностей комаркетинга; более четкое позиционирование продуктов; ускорение реакции на изменения в спросе [21, с. 11], [53, с. 18], [252, с. 23], [266, с. 13];

– социальные: возможность сохранения и создания новых рабочих мест [26, с. 31], [50, с. 10], [216, с. 47–48];

– финансовые: мобилизация финансовых ресурсов, использование избыточных ресурсов, диверсификация, экономия на налоговых платежах, более рациональное маневрирование денежными средствами внутри интегрированных структур; повышение финансовой устойчивости, привлекательности и кредитоспособности; легкость привлечения бюджетных кредитных ресурсов в результате повышения социальной роли бизнеса; снижение совокупных налоговых платежей за счет консолидации результатов хозяйственной деятельности группы предприятий, а также создания дочерних организаций в регионах с более привлекательной системой налогообложения; снижение рисков денежных потоков [4, с. 18], [14, с. 144], [27, с. 7], [48, с. 10], [105, с. 152], [128, с. 8], [130, с. 162], [213, с. 77], [216, с. 46];

– инвестиционные: размещение временно свободных средств, высвобождение дублирующих активов, рост стоимости организации; рост дивидендов; ускорение и согласование процессов реструктуризации и развития производства на всех этапах цепочки создания стоимости [4, с. 18], [67, с. 144], [216, с. 46];

– научно-технические: кооперация в области НИОКР; получение дополнительных знаний о продуктах и технологиях; повышение инновационной культуры за счет обогащения внутрифирменных культур; защита собственной технологии; возможность получения доступа к новым технологиям [21, с. 12], [44, с. 121], [53, с. 18], [105, с. 153], [154, с. 41];

– стратегические: увеличение потенциала предприятия (использование эффекта масштаба, переход на выпуск новых видов продукции, выход на международные рынки, стремление получить синергетический эффект); повышение устойчивости на рынке либо получение монопольных выгод (диверсификация деятельности, увеличение доли на рынке, стратегия выхода на новый уровень бизнеса, продвижение на новые географические рынки посредством интернационализации, защита от недружественного поглощения, стремление получить государственные преференции) [27, с. 7], [51, с. 10], [53, с. 18], [128, с. 8], [154, с. 8], [213, с. 41], [213, с. 77], [216, с. 46], [245, с. 13], [252, с. 23];

– информационно-управленческие: повышение качества управления, оптимизация управленческого аппарата, экономия на общих и административных издержках, личные интересы менеджмента; приобретение гудвилла «компаний-цели» (получение информации, позволяющей повысить конкурентоспособность компании (информация о рынках, покупателях, технологиях и т. д.); доступ к административным ресурсам; повышение и развитие компетенций менеджеров компании (опыт разработки и реализации управленческих, маркетинговых технологий и т. д.), получение информационных технологий; внедрение новой организационной культуры и др.) [52, с. 14], [53, с. 30], [83, с. 206], [196, с. 61], [213, с. 77].

Перечисленные выше мотивы интеграции являются общими как для вертикальной, горизонтальной, так и диверсифицированной интеграции. В то же время в научной литературе представлены и специфические мотивы, характерные лишь для вертикальной интеграции:

– технико-технологические: возможность применения единых стандартов качества и контроля их соблюдения на всех стадиях технологической цепочки [106, с. 19–20], [113, с. 17–18], [234, с. 59–61];

– рыночные: контроль над источниками сырья, дистрибуцией собственной продукции, а также получение доступа к новым сетям продвижения товара на рынок; возможность успешной реализации единой стратегии развития с обеспечением высокого уровня централизации управления; лучший доступ к мировым рынкам по сравнению с независимыми компаниями; устранение проблем, связанных с большой рыночной властью, у компаний смешанных звеньев технологической цепи; решение проблем «двойной надбавки (маржинализации)»; исключение проблем «продавца-безбилетника», «покупателя-безбилетника» [2, с. 15], [107, с. 195–207], [194, с. 398–406];

– институциональные: устранение рисков, связанных с информационной асимметричностью, высокой специфичностью активов, высокой частотой трансакций, незрелостью рынка или его общим упадком, высокими трансакционными издержками и рисками и др. [2, с. 15], [35], [63], [107, с. 195–207], [194, с. 398–406].

В результате проведенного анализа установлено, что при выделении специфических для видов интеграции организаций мотивов авторы акцентируют внимание на преодолении негативных последствий функционирования организаций в условиях самостоятельности в качестве основных стимулов к интеграции; авторы, не разделяющие мотивы интеграции по ее видам, акцентируют внимание на мотивах по-

лучения различного рода синергетического эффекта либо иных преимуществ.

Проведенный анализ позволил установить, что указанные мотивы определяют целевую направленность интеграции промышленных предприятий, а сами мотивы формируются под воздействием факторов интеграции – условий внешней и внутренней среды предприятия (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Иерархия предпосылок интеграции предприятий (организаций)

Примечание. Разработано автором.

Проведенный анализ наличия существующих подходов к трактовке целевой направленности и интеграции предприятий (организаций) позволил установить, что, как правило, исследователи выделяют одну главную цель интеграции, в качестве которой рассматривают повышение конкурентоспособности предприятий (организаций), минимизацию трансакционных издержек, получение синергетического эффекта за счет более эффективного использования ресурсов и др.

При этом ряд авторов при исследовании целевой направленности интеграции предприятий (организаций) рассматривают совокупность приоритетных ее целей.

Сравнительный анализ целей интеграции, выделяемых как отечественными, так и зарубежными авторами, представлен в табл. 1.1.

Таблица 1.1

**Сравнительный анализ существующих подходов к трактовке целей интеграции
промышленных предприятий**

Рассматриваемая цель	Представители подхода	Недостатки подхода
1. Рассмотрение одной главной цели интеграции предприятий		
1.1. Главная цель – повышение конкурентоспособности предприятий	И. П. Булеев [41, с. 126], Ю. Г. Вайлунова [44, с. 128], А. Дятлова [83, с. 205], М. В. Егорова [85, с. 233], А. А. Кузин [122, с. 5], В. В. Уваров [245, с. 6], Н. Б. Хасаншина [251, с. 104], Э. Э. Шукуров [269, с. 6]	Отсутствует единый подход к трактовке понятия конкурентоспособности предприятий. Отсутствует единая система показателей, характеризующая достижение поставленной цели. Затруднена количественная оценка достижения поставленной цели
1.2. Главная цель – минимизация транзакционных издержек	Д. В. Вышегородский [63, с. 21–22], М. Ю. Миронов [144, с. 7]	Не рассматриваются иные цели интеграции, связанные с факторами внутренней и внешней среды
1.3. Главная цель – получение синергетического эффекта за счет более эффективного использования ресурсов	Ю. А. Галеева [65, с. 314], А. Л. Горид [69, с. 7], А. И. Махмудова [138, с. 75], О. Е. Мезенцева [139, с. 9], И. С. Михина [145, с. 22], М. Н. Руденко [198, с. 12], М. С. Старикова [216, с. 47], Е. А. Шеметов [262, с. 226]	Не рассматривается синергетический эффект, полученный за счет роста рыночной власти интегрированного предприятия, а также цели, связанные с преодолением «провалов» рынка

Рассматриваемая цель	Представители подхода	Недостатки подхода
1.4. Главная цель – усиление рыночной власти, выражаемое как ростом рыночной доли на одном или нескольких (выше-либо нижестоящем рынках), так и удержанием высоких барьеров входа в отрасль	Е. Г. Гужва [71, с. 101], А. Дятлова [83, с. 205], А. Б. Левина [130, с. 161], Д. А. Пумпянский [187, с. 20], М. Г. Шевашкевич [260, с. 22]	По своей сути является промежуточной целью, достижение которой позволяет интегрированному предприятию получать монопольные выгоды (монопольную прибыль). Не рассматриваются иные цели интеграции, связанные с факторами внутренней и внешней среды предприятия
1.5. Главная цель – рост рыночной стоимости интегрированной структуры	В. Ардисламов, М. Кокорева [14, с. 145], А. Н. Олейник [162, с. 9], Л. П. Пидоймо [171, с. 40], А. А. Пономарев [174, с. 13]	По своей сути является промежуточной целью, которая позволяет получить доступ к дополнительным финансовым ресурсам. Не рассматриваются иные цели интеграции, связанные с факторами внутренней и внешней среды предприятия
2. Рассмотрение комбинации нескольких приоритетных целей интеграции предприятий		
Приоритетные цели: 1. Рост конкурентоспособности интегрированной структуры. 2. Обеспечение устойчивости функционирования интегрированной структуры за счет диверсификации рынков сбыта, роста финансовых возможностей, минимизации транзакционных издержек	Д. С. Айдамиров [4, с. 21], А. Дятлова [83, с. 205], А. Г. Кириллина [113, с. 15]	Выделенные цели имеют множество трактовок экономической сущности, в связи с чем затруднена экономическая оценка их достижения. Выделенные цели не имеют четко определенной системы критериев их достижения. Затруднена количественная оценка достижения выделенных целей

Рассматриваемая цель	Представители подхода	Недостатки подхода
Приоритетные цели: 1. Рост рыночной власти, выражаемый как ростом рыночной доли на одном или нескольких (выше- либо нижестоящем рынках), так и удержанием высоких барьеров входа в отрасль. 2. Получение синергетического эффекта от функционирования интегрированной структуры	М. Е. Глушенко [68, с. 11], Н. М. Игнатьев [101, с. 101], П. А. Кузнецов [123, с. 2], И. В. Кулагин [128, с. 21], П. Ю. Полухин [172, с. 58], Е. В. Попова [176, с. 16], О. А. Романенко [196, с. 61], Н. С. Тумаков [244, с. 10]	Рост рыночной власти по своей сути является промежуточной целью, достижение которой позволяет интегрированной структуре получать монопольные выгоды (монопольную прибыль). При формировании целей не учитываются трансакционные мотивы интеграции и мотивы, связанные с преодолением «провалов» рынка
3. Рассмотрение комбинации нескольких приоритетных целей интеграции предприятий, а также комплекса прочих целей деятельности		
Приоритетные цели: получение монопольных выгод за счет роста рыночной власти; получение дополнительной прибыли за счет реализации эффекта масштаба и снижения затрат из-за более рационального использования ресурсов. Второстепенные цели предприятия, связанные с ростом его эффективности и позиционированием во внешней среде	С. Г. Бердиев [27, с. 7], В. А. Веселов [51, с. 10], Е. В. Звягинцева [95, с. 4], Т. В. Иванова [98, с. 25], Л. М. Рерих [190, с. 128]	Выделение большого количества целей интеграции приводит к наличию множества показателей оценки их достижения, что приводит к высокой трудоемкости оценки сравнительной эффективности вариантов выбора сценария интеграции (формы, участников) и, как следствие, затрудняет саму оценку эффективности интеграции и степени достижения поставленных целей

Примечание. Разработано автором.

Определено, что для форм вертикальной интеграции предприятий чаще всего в качестве основных целей выделяют: повышение текущей прибыли, рост текущей эффективности использования ресурсов, снижение издержек, в том числе, транзакционных [20, с. 88], [35, с. 21], [71, с. 101], [83, с. 205], [85, с. 233], [106, с. 19], [108, с. 123]. Для горизонтальной интеграции предприятий приоритетными целями являются: реализация эффекта масштаба и рост рыночной власти [71, с. 101], [83, с. 205], [130, с. 161], [260, с. 22].

Уровень достижения выделенных целей в рассматриваемых работах оценивался посредством критериев эффективности интеграции предприятий. В результате проведенного анализа имеющихся теоретических подходов к выделению критериев эффективности установлено наличие нескольких подходов. Так, в работах А. Л. Белобородовой, Е. В. Гусева, Е. В. Звягинцевой, О. Ю. Мичуриной, Н. Ю. Нестеренко и других исследователей в качестве критерия эффективности интеграции предприятий рассматривается рост эффективности использования производственных ресурсов [25, с. 43–47], [75, с. 10–16], [95, с. 9–10], [147, с. 109], [152, с. 74], [201, с. 23–26], [268, с. 12–17], [273, с. 10], [275, с. 35].

Такие ученые, как Д. С. Айдамиров, М. И. Бажанова, И. П. Булев, А. И. Веселов в качестве критерия эффективности интеграции предприятий выделяют наличие синергетического эффекта, который возникает благодаря экономии, обусловленной масштабами деятельности, комбинированием взаимодополняющих ресурсов, минимизацией транзакционных издержек, возросшей рыночной власти из-за снижения конкуренции, взаимодополняемостью в области НИОКР [4, с. 20], [22, с. 23], [41, с. 127–132], [50, с. 52], [113, с. 10], [128, с. 9–10], [175, с. 12], [198, с. 15], [200, с. 127], [207, с. 48], [216, с. 47], [250, с. 17], [252, с. 22], [260, с. 18], [262, с. 226]. В исследованиях О. Е. Мезенцевой, Д. А. Пумпянского, Н. Б. Хасаншиной критерием эффективности интеграции предприятий считается рост текущей и перспективной конкурентоспособности предприятия [139, с. 13], [187, с. 12], [245, с. 13], [250, с. 19], [255, с. 12], выражаемый в том числе ростом рыночной власти интегрированной структуры [85, с. 235].

В работах М. В. Егоровой, М. Ю. Миронова, П. Ю. Полухина, Е. А. Шеметова и других ученых выделяемым критерием эффективности интеграции предприятий выступает рост основных финансово-экономических показателей деятельности предприятий (объем производства, объем продаж, величина прибыли, рентабельность активов

и т. д.) до и после интеграции предприятий, измеряемый как абсолютными величинами [40, с. 20], [85, с. 236], [95, с. 11], [144, с. 14], [148, с. 107], [152, с. 74], [172, с. 59], [262, с. 226], [268, с. 11], так и относительными [7, с. 12–13], [135, с. 17], [145, с. 18], [237, с. 81]. Такие авторы, как В. Е. Бабушкин, Д. А. Макаров, М. Ф. Салахиева, Е. А. Шишкова и другие ученые в качестве критерия эффективности интеграции предприятий рассматривают рост стоимости интегрированной структуры, измеряемый посредством абсолютных [4, с. 19], [197, с. 68], [201, с. 22], [267, с. 113] и относительных значений динамики показателей оценки стоимости компании [20, с. 20], [135, с. 20–21], [237, с. 81], [262, с. 230], а также посредством показателей изменения доходности акций компании [78, с. 167]. Исследователи А. И. Афоничкин, П. Ю. Полухин, И. П. Савельев и другие ученые в качестве критерия эффективности рассматривают наличие положительного значения соотношения экономической выгоды от интеграции к затратам на нее, в том числе: соотношение прибыли от интеграции предприятий к затратам на структурные, финансовые, технологические изменения [4, с. 19], [276, с. 147]; соотношение прироста стоимости интегрированной структуры к затратам на интеграцию [172, с. 59], [275, с. 35] и иные соотношения, характеризующие эффективность использования инвестиций [14, с. 153–155], [200, с. 126], [237, с. 82], [262, с. 228–230], [267, с. 114].

Установлено, что выделяемые критерии эффективности интеграции промышленных предприятий, как правило, соответствуют поставленным целям интеграции и направлены на определение факта и степени их достижения.

Таким образом, результаты проведенных исследований позволили сформулировать следующие выводы:

1. Определено, что интеграция промышленных предприятий оказывает влияние на эффективность деятельности как ее непосредственных участников, так и экономики в целом. Выделены группы преимуществ, реализуемых за счет интеграции предприятий, для экономики в целом (структурные, финансово-инвестиционные, научно-инновационные, потребительские) и для участников создаваемой интегрированной структуры (транзакционные, трансформационные, монопольные, синергетические, рисковые, инвестиционно-инновационные, финансовые, независимости), а также негативные аспекты влияния интеграции на общественное благосостояние (рост монополизации рынка, выражающийся в создании барьеров входа на рынок, ценовой дискриминации и т. п.) и на деятельность участников созда-

ваемой интегрированной структуры (организационно-управленческие и экономические отрицательные эффекты).

2. Установлено наличие нескольких подходов к трактовке целей интеграции промышленных предприятий, основными из которых являются: повышение конкурентоспособности предприятий; минимизация транзакционных издержек; получение синергетического эффекта за счет более эффективного использования ресурсов; усиление рыночной власти, выражаемое как ростом рыночной доли на одном или нескольких (выше- либо нижестоящем рынках), так и удержанием высоких барьеров входа в отрасль; рост рыночной стоимости интегрированной структуры. Определено, что уровень достижения выделенных целей оценивается посредством критериев эффективности интеграции промышленных предприятий: показателей эффективности использования производственных ресурсов; абсолютного значения синергетического эффекта, который возникает благодаря экономии, обусловленной масштабами деятельности, комбинированием взаимодополняющих ресурсов, минимизацией транзакционных издержек, возросшей рыночной мощью из-за снижения конкуренции, взаимодополняемостью в области НИОКР; текущей и перспективной конкурентоспособности предприятия; финансово-экономические показатели деятельности предприятий до и после интеграции; роста стоимости интегрированной структуры.

3. Показано, что причины необходимости интеграции предприятий обусловлены стремлением к достижению преимуществ, реализуемых за счет интеграции, в том числе преодолением негативных факторов, влияющих на деятельность предприятий. Под факторами, способствующими интеграции предприятий, необходимо понимать совокупность условий внешней и внутренней среды функционирования предприятия, формирующих мотивы интеграции. Мотивы интеграции предприятий включают в себе, во-первых, причину интеграции, лежащую в основе формирования целей интеграции, и во-вторых, конкретные задачи, решение которых призвана обеспечить интеграция предприятий. Определено, что выделяемые авторами предпосылки (факторы и мотивы), цели и критерии эффективности интеграции предприятий, как правило, не учитывают специфики ее основных форм, в связи с чем не дают комплексной оценки условий, способствующих выбору той или иной формы интеграции предприятий, позволяющих повышать эффективность их деятельности.

Полученные результаты свидетельствуют о необходимости развития теоретических основ выбора целесообразных в контексте повышения эффективности функционирования предприятий форм их

интеграции (целесообразных форм интеграции промышленных предприятий), включающих определение положительных и отрицательных сторон различных форм интеграции предприятий, факторов и мотивов, существенных с точки зрения выбора формы интеграции, основных целей интеграции, формируемых под влиянием выделенных факторов и мотивов, а также критериев их достижения, условий предпочтительности выбора различных форм интеграции предприятий.

1.2. Развитие теоретических основ экономической сущности интеграции промышленных предприятий (организаций) и классификации ее основных форм

Развитие теоретических основ выбора целесообразных форм интеграции промышленных предприятий обуславливает необходимость раскрытия экономической сущности ключевых экономических категорий в данной предметной области: интеграция промышленных предприятий; интегрированная структура; форма интеграции промышленных предприятий.

Определено, что термин «интеграция» образовался от латинского слова *integratio* – «восстановление», «восполнение», которое, в свою очередь, произошло от *integer* – «целый» [209, с. 135], [248, с. 181]. Анализ литературных источников позволил установить, что сам термин, как правило, используют и рассматривают с точки зрения динамики как процесс сближения и (или) соединения отдельных частей в новое единое целое [20, с. 9], [51, с. 9], [92, с. 54], [128, с. 7], [135, с. 7], [139, с. 9], [260, с. 7], и с точки зрения статики как результат данного процесса [35, с. 19], [53, с. 16–17], [89, с. 2], [145, с. 7], [198, с. 17]. Определено, что экономическая интеграция, в свою очередь, как более узкое понятие в качестве объединяемых или сближаемых частей рассматривает экономические объекты. Экономическая интеграция имеет место на всех уровнях экономики. На международном уровне интеграция рассматривается с позиции объединения национальных экономик путем развития устойчивых связей между странами и международного разделения труда [23], [76], [167], [181]. На региональном уровне предполагает объединение региональных систем отдельного государства с последующим формированием более крупных экономических образований [26], [29], [66], [84]. Микроэкономическая интеграция осуществляется на уровне предприятий (организаций) за счет реализации экономических, производственных, организационных связей между ними [4], [12], [28], [148].

Таким образом, сложность, многообразие форм и определений интеграции обуславливают необходимость проведения исследования существующих в экономической литературе подходов к трактовке сущности и причин интеграции промышленных предприятий с целью раскрытия следующих ее основных аспектов: трактовка категории «интеграция промышленных предприятий» и классификация ее основных форм; взаимосвязь категории «интеграция промышленных предприятий» с такими экономическими категориями, как «специализация», «диверсификация», «кооперация», «комбинирование», «глобализация», «квазиинтеграция»; предпосылки, мотивы и факторы, обуславливающие необходимость интеграции предприятий в промышленности; цели интеграции предприятий; критерии оценки эффективности интеграции предприятий; теоретические исследования влияния интеграции на эффективность деятельности предприятий и общественное благосостояние.

Проведенный анализ современных отечественных и российских исследований феномена интеграции предприятий позволил выделить наличие нескольких подходов к трактовке ее сущности. Так, в исследованиях А. Г. Кириллиной, Р. Ю. Глебова, А. А. Пономарева и других ученых интеграция рассматривается как стратегия организации по достижению поставленных ею целей функционирования, сопровождаемая объединением с иными организациями с потерей одним либо несколькими участниками их хозяйственной и юридической самостоятельности [27, с. 22], [67, с. 144], [89, с. 8], [113, с. 17], [118, с. 4], [122, с. 12], [133, с. 238], [139, с. 8], [174, с. 19], [187, с. 11], [245, с. 9]. По мнению А. И. Веселова, М. Г. Шевашкевич и других исследователей, интеграцию предприятий необходимо рассматривать как процесс изменения организационно-экономической, организационно-правовой формы, приводящий к появлению новой системы с новыми характеристиками и свойствами [20, с. 9], [51, с. 9], [92, с. 54], [128, с. 7], [135, с. 7], [139, с. 9], [260, с. 7]. Такие авторы, как С. Н. Бочаров, И. Г. Владимирова и другие ученые рассматривают интеграцию как форму организации взаимодействия предприятий [36, с. 270], [53, с. 16–17], [92, с. 55], [145, с. 7]. В работах Л. Н. Нехорошевой, М. Н. Руденко и других авторов интеграция предприятий рассматривается как эволюционный этап их развития [154, с. 41], [198, с. 20].

Проведенный анализ позволил установить наличие противоречий в подходах к определению понятия «интеграция промышленных предприятий» и, как следствие, экономической сущности данной категории в части установления характеризующих ее форм взаимодействия, что требует анализа взаимосвязи с родственными экономиче-

скими категориями и выделения набора свойств, позволяющих идентифицировать данное понятие.

Определено, что родственными категориями для понятия «интеграция промышленных предприятий» являются: глобализация; диверсификация; квазиинтеграция; комбинирование; концентрация; кооперация; специализация, анализ взаимосвязи которых представлен в табл. 1.2.

Таблица 1.2

**Анализ взаимосвязи понятия «интеграция субъектов хозяйствования»
с родственными экономическими категориями**

Определение, отражающее взаимосвязь категорий	Авторы, исследующие взаимосвязь категорий	Содержание взаимосвязи	Следствие наличия взаимосвязи категорий
Глобализация – это процесс объединения мирового производства, торговли, коммуникаций, капитала, приводящий к слиянию отдельных национальных рынков в один всемирный рынок	А. В. Алиев [7, с. 8], В. Е. Бабушкин [20, с. 8], Д. А. Вишенин [52, с. 3], А. С. Фузеев [250, с. 8]	Оба понятия обозначают объединение либо усиление взаимодействия субъектов хозяйствования	Интеграция рассматривает объединение либо усиление взаимодействия на микроуровне, т. е. уровне предпринимательских структур
Диверсификация – рост разнообразия сфер деятельности, достигаемый, в том числе за счет объединения либо усиления взаимодействия нескольких разнопрофильных субъектов хозяйствования	Б. В. Боломчук [31, с. 17], В. А. Веселов [51, с. 7–8], А. А. Кузин [122, с. 12], О. А. Романенко [195, с. 61]	Интеграция – является способом реализации стратегии диверсификации, выступает в качестве организационного оформления данного процесса	Интеграция субъектов хозяйствования может приводить к росту разнообразия сфер деятельности
Квазиинтеграция – объединение экономических субъектов, предполагающее развитие устойчивых долгосрочных связей между ними и делегирование контроля над управлением совместной деятельностью при отсутствии юридически оформленного трансфера прав собственности	Е. Г. Гужва, И. А. Агапов [71, с. 101], М. Н. Руденко [198, с. 12], В. П. Третьяк [241, с. 7], М. Ю. Шерешева [264, с. 22], Э. Э. Шукуров [269, с. 7–9]	Квазиинтеграция – форма интеграции, при которой субъекты хозяйствования сохраняют юридическую самостоятельность, но теряют самостоятельность в принятии решений	Интеграция субъектов хозяйствования предполагает наличие форм, при которых субъекты сохраняют юридическую самостоятельность

Определение, отражающее взаимосвязь категорий	Авторы, исследующие взаимосвязь категорий	Содержание взаимосвязи	Следствие наличия взаимосвязи категорий
Комбинирование – соединение в одном предприятии разных производств, связанных сочетанием смежных производственнотехнологических стадий в изготовлении продукта, комплексным использованием сырья	Д. А. Вишенин [152, с. 15], А. А. Попов [175, с. 9–10]	Интеграция субъектов хозяйствования является способом или организационным оформлением процесса комбинирования производства. Комбинирование, таким образом, является предпосылкой вертикальной интеграции	Интеграция субъектов хозяйствования (вертикальная) предполагает объединение или усиление взаимодействия субъектов хозяйствования, связанных между собой последовательностью стадий создания ценности товаров
Кооперация – форма организации деятельности, при которой несколько субъектов осуществляют совместную деятельность на основании долгосрочных связей и взаимовыгодных договоренностей в целях реализации общих задач	А. Дятлова [83, с. 203], Т. Н. Лубова [133, с. 234], М. Н. Руденко [198, с. 12], А. И. Семенов [203, с. 3], Л. А. Селезнева [202, с. 5], И. О. Сорокина [214, с. 300]	Кооперация является предпосылкой интеграции	Интеграция предполагает долгосрочный характер взаимоотношений, основанный на взаимной выгоде и реализации общих целей
Специализация – сосредоточение деятельности на относительно узких направлениях, отдельных технологических операциях или видах выпускаемой продукции	И. Г. Владимиров [53, с. 9], Т. Н. Лубова [133, с. 234], А. А. Попов [175, с. 9–10], И. О. Сорокина [214, с. 300]	Специализация является предпосылкой интеграции	Интеграция субъектов хозяйствования является способом взаимодействия между специализированными субъектами хозяйствования

Примечание. Разработано автором.

Результаты проведенного анализа взаимосвязи рассматриваемого понятия с родственными экономическими категориями позволили выделить ряд характеристик экономической сущности рассматриваемой категории. В частности, было определено, что «интеграция субъектов хозяйствования» как экономическая категория обладает следующим набором свойств – отличительных признаков [36, с. 271–272], [92, с. 56], [101, с. 102], [113, с. 16], [214, с. 302]:

- организационные (наличие самостоятельных участников, которые стремятся к объединению или усилению взаимодействия между собой; наличие нескольких видов связей, которые могут быть использованы при объединении; установление связей между ранее разрозненными элементами системы; углубление, усиление, увеличение количества, придание систематического характера существующим связям; объединение одной или нескольких ресурсных сфер; уменьшение самостоятельности участников интеграции);

- экономические (наличие единой экономической цели взаимодействия или общность экономических интересов участников; получение эффекта синергии; усиление концентрации и диверсификации производства; увеличение экономического, финансового, производственного, ресурсного, кадрового потенциалов);

- институциональные (переход от рыночного способа долгосрочного распределения и использования ограниченных и специфичных ресурсов к иерархическим или квазиинтеграционным механизмам взаимодействия);

- юридические (количество хозяйствующих субъектов – два и более; объединение либо установление долгосрочных отношений путем заключения гражданско-правовых соглашений; возможность изменения юридического статуса участников).

Определено, что основными принципами интеграции субъектов хозяйствования являются [21, с. 12–13], [88, с. 136], [130, с. 160], [161, с. 82], [250, с. 13], [273, с. 12–13]:

1. Принцип экономической целесообразности, предполагающий в качестве результата интеграции наличие экономических выгод для одного или нескольких участников.

2. Принцип эмерджентности подразумевает свойство интегрированной предпринимательской структуры выполнять заданную целевую функцию, реализуемую системой в целом, а не отдельными ее элементами.

3. Принцип системности предполагает подход к интегрированной структуре как к объекту, характеризующему совокупностью взаи-

мосвязанных частных элементов, реализация которых обеспечивает достижение необходимого результата.

4. Принцип единого информационного пространства предполагает создание единого информационного пространства между интегрированными предприятиями, оперативный обмен информацией.

5. Принцип рациональности предполагает, что характерной чертой интеграции хозяйствующих субъектов является выбор наиболее эффективных форм интеграции и участников с точки зрения оптимального соотношения затрат и планируемого результата.

6. Принцип устойчивости и адаптивности предполагает, что интеграция субъектов хозяйствования позволяет им достигать наилучших результатов в условиях нестабильности внешней среды.

На основании разработанного перечня отличительных признаков рассматриваемой экономической категории определено, что под интеграцией субъектов хозяйствования целесообразно понимать процесс усиления степени их взаимодействия, сопровождаемый установлением между участниками отношений общности, объединения или согласованности действий с целью повышения эффективности их деятельности и основанный на координации действий, договорной основе, либо на отношениях взаимной зависимости и контроля [57, с. 67].

Таким образом, интеграция субъектов хозяйствования приводит к объединению либо установлению отношений общности или согласованности действий между ее участниками, отделяя их тем самым от иных субъектов и детерминируя как совокупность интегрированных субъектов хозяйствования. Установлено, что в исследованиях отечественных и зарубежных ученых [101, с. 103], [110, с. 23], [160, с. 3], [187, с. 21–22], [203, с. 9], [208, с. 9], [214, с. 305] используется несколько семантически близких экономических категорий, обозначающих совокупность интегрированных субъектов хозяйствования, сравнительный анализ трактовок которых представлен в табл. 1.3.

Таблица 1.3

**Сравнительный анализ существующих определений категорий
«интегрированное предприятие», «интегрированная структура»,
«интегрированное объединение», «интегрированное формирование»**

Трактовка категории	Отличительные черты трактовки
Интегрированная структура – совокупность хозяйствующих субъектов, связанных друг с другом сетевой системой финансово-хозяйственных отношений, направленной на повышение эффективности деятельности участников посредством оптимизации ресурсного обеспечения [203, с. 9]	а) участники – несколько юридически самостоятельных хозяйствующих субъектов; б) связь – система финансово-хозяйственных отношений; в) цель совместной деятельности – повышение эффективности деятельности; г) основание интеграции – ресурсно-производственная совместимость
Интегрированное объединение – группа юридически или экономически связанных, независимых субъектов хозяйствования, добровольно участвующих в капитале друг друга или сотрудничающих в производственной и финансовой сфере, стремящихся к достижению единой цели [101, с. 103], [214, с. 305]	а) участники – несколько самостоятельных хозяйствующих субъектов; б) связь – система юридических и (или) экономических отношений; в) цель – заранее не определена; г) основание интеграции – производственные и финансовые мотивы
Интегрированные предприятия – это структуры, образованные двумя или более экономическими субъектами, которые имеют имущество в собственности, путем установления гражданско-правовых отношений с целью получения прибыли или другого вида эффекта от деятельности и ее координации с установлением организационных и властных отношений и определением руководящего органа на основе договора или других оснований [208, с. 9]	а) участники – несколько юридически самостоятельных хозяйствующих субъектов; б) связь – система финансово-хозяйственных отношений, административные связи; наличие руководящего органа; в) цель совместной деятельности – получение прибыли или другого эффекта; г) основание интеграции – не определено
Понятие «интегрированное формирование» можно определить как форму интеграции предпринимательской деятельности, основанную на использовании средств интеграции, диверсификации и аутсорсинга с целью повышения эффективности функционирования и роста конкурентоспособности за счет систематического поиска наиболее эффективной структуры в условиях перманентных изменений внешней и внутренней среды [110, с. 23]	а) участники – несколько самостоятельных хозяйствующих субъектов; б) связь – система юридических и (или) экономических отношений; в) цель – заранее не определена; г) основание интеграции – производственные и финансовые мотивы

Трактовка категории	Отличительные черты трактовки
Интегрированная структура – структура, в рамках которой реализуется сбалансированная организационная стратегия, позволяющая оптимизировать не только вертикальные и горизонтальные взаимосвязи, но также усиливать организационно-правовое взаимодействие несвязанных между собой по отраслевому или технологическому признаку предприятий с целью повышения конкурентоспособности, минимизации различного рода издержек, достижения синергетического эффекта и увеличения стоимости компании [187, с. 21–22]	а) участники – несколько самостоятельных хозяйствующих субъектов; б) связь – организационно-правовое взаимодействие; в) цель – повышение конкурентоспособности, минимизация различного рода издержек, достижение синергетического эффекта и увеличение стоимости компании; г) основание интеграции – наличие неоптимальных вертикальных и горизонтальных связей
Интегрированная структура – сложная система с единым центром, объединяющая множество юридических лиц, связанных и взаимодействующих на основе консолидации активов для реализации общих целей, а также развития национальной экономики в целом [160, с. 3]	а) наличие множества юридически самостоятельных хозяйствующих субъектов; б) связь – консолидация активов; в) цель – не определена; г) основание интеграции – не определено

Примечание. Разработано автором.

В результате проведенного анализа определено, что в связи с фактической однородностью выделяемых ключевых характеристик экономической сущности категорий «интегрированное предприятие», «интегрированная структура», «интегрированное объединение», «интегрированное формирование» необходимо констатировать, что в научной литературе данные понятия используются как синонимы. Определено, что наиболее удобным в использовании является понятие «интегрированная структура», под которой необходимо понимать совокупность нескольких юридических лиц, длительно взаимодействующих между собой с целью повышения эффективности их функционирования на основании системы связей, набор и теснота которых обуславливают организационно-экономическую форму данного взаимодействия [57, с. 68].

Определено, что наиболее часто выделяемыми в международной практике «классическими» организационно-экономическими формами интегрированных структур являются [71, с. 102], [83, с. 206],

[88, с. 136], [91, с. 38–46], [173, с. 147], [177, с. 23], [200, с. 10], [235, с. 83–86], [269, с. 8]: стратегические альянсы (долговременное объединение двух или более независимых субъектов хозяйствования различных размеров и форм собственности за счет выкупа акций, продажи бизнес-единиц и других сделок с передачей корпоративного контроля для достижения определенных стратегических преимуществ на рынке за счет синергии объединенных и взаимодополняющих стратегических ресурсов компаний); консорциумы (временное объединение независимых субъектов хозяйствования, целью которого могут быть разные виды их скоординированной предпринимательской деятельности); картели (формальное или неформальное соглашение между несколькими субъектами хозяйствования об ограничении конкуренции, заключающееся чаще всего в установлении определенного уровня цен, ассортимента, ограничении объемов производства, разделении рынков сбыта); синдикаты (объединение однородных промышленных предприятий, созданное в целях организации коллективного сбыта продукции через единую торговую сеть); пулы (форма объединения, соглашения субъектов хозяйствования, отличающаяся тем, что прибыль всех участников поступает в общий фонд и затем распределяется между ними согласно заранее установленной пропорции); ассоциации (добровольное объединение юридических или физических лиц с целью взаимного сотрудничества при сохранении самостоятельности и независимости входящих в объединение членов); конгломераты (объединение под финансовым контролем совокупности разнородных предприятий, не характеризующихся производственной общностью); тресты (объединение, в котором входящие в него предприятия сливаются в единый производственный комплекс и теряют свою юридическую, производственную и коммерческую самостоятельность, а руководство их деятельностью осуществляется из единого центра); концерны (объединение организаций, которые, оставаясь в правовом отношении самостоятельными, отказались от своей экономической самостоятельности в пользу единого руководства. Одним из видов концернов является финансово-промышленная группа, при которой в состав объединения помимо промышленных предприятий входит банк либо иная финансово-кредитная организация).

Данные организационно-экономические формы достаточно подробно описаны в научной литературе. Вместе с тем развитие производственно-хозяйственных, общественных отношений и юридической практики способствовали появлению новых организационно-экономических форм интегрированных структур – сетевых организаций, ши-

рокое распространение которых в высокоразвитых экономиках западных стран, а также в экономике Республики Беларусь [103] требует их более детальной характеристики.

Появление *сетевых организаций* многие ученые связывают со становлением информационного общества [13], [111], [27], [264]. Сетевые организации представляют собой совокупность субъектов рынка, координируемых рыночными механизмами для реализации общих задач в процессе совместной кооперативной деятельности. Они рассматриваются как форма, представляющая собой стратегический союз из двух и более предприятий, которые интегрируют ресурсы для развития наиболее перспективных направлений деятельности [111], [116], [127]. Сетевая организация включает в себя элементы специализации функциональной формы, автономность дивизиональной структуры и возможность перераспределения ресурсов матричной организации [102, с. 73–74]. Создание сети вертикального типа инициируется вертикально интегрированным предприятием, которое выступает системообразующей фирмой («ядром») в сети. Сеть вертикального типа позволяет предприятию-«ядру» уменьшить свои накладные расходы, вынося часть работ и ресурсов за свои пределы. Следствием такой стратегии компании является то, что краткосрочные, ориентированные на цены контрактные отношения заменяются долгосрочными отношениями с партнерами-сателлитами. Возникновение сети горизонтального типа связано с созданием стратегических альянсов по стадиям производственного или торгово-технологического процесса, интегрирующих в рамках партнерских отношений поставщиков, производителей и дистрибьюторов [142, с. 112]. Установлено, что основными параметрами, определяющими эффективность сети, являются [102, с. 79–80], [142, с. 113]: размер сети, характеризуемый охватом рынка; композиция сети, т. е. комбинация характеристик участников сети; внутренняя конкуренция; совместное управление. Наибольшее распространение получили такие виды сетевых структур, как кластеры и франчайзинговые сети.

Кластеры являются специфической сетевой структурой, «ядром» которой является не одно предприятие-лидер, а группа предприятий, находящихся в состоянии соконкуренции. Кластеры характеризуются следующими особенностями [18], [28], [34], [119], [153], [173], [178], [206], [242], [265], [270], [271], [277]: сохранение юридической самостоятельности участников кластера; географически ограниченная территория расположения участников кластера; широкий круг

участников кластера, которые технологически связаны друг с другом; наличие как вертикальных, так и горизонтальных связей в кластере; устойчивость хозяйственных (производственных, технологических, финансовых, сбытовых и т. д.) связей; долговременная координация взаимодействия участников кластера в рамках различных проектов и программ; наличие крупного предприятия – лидера, определяющего долговременную хозяйственную, инновационную и иную стратегию всей системы; ориентация деятельности на инновационное развитие; нечеткость и подвижность границ и внутренней структуры; повышенная значимость неформальных контактов в сравнении с формальными, договорными; возможность использования двух способов координации – внутрифирменной иерархии и рыночного механизма; сохранение между участниками кластера конкурентной борьбы, побуждающей их к постоянному совершенствованию своей деятельности; включение в состав партнеров органов местного самоуправления. В практике хозяйствования выделяют два типа кластеров – инициированные «сверху» и «снизу». Решение о создании инициированных «сверху» кластеров принимают органы государственного управления, инициированные «снизу» кластеры создаются бизнес-сообществом.

Франчайзинговая сеть выстраивается вокруг одной компании – владельца сети (франчайзера), который передает независимому бизнесмену или компании (франчайзи) право на продажу товаров и услуг этой компании в обмен на обязательство франчайзи продавать эти товары или услуги с соблюдением определенных качественных характеристик, применением обусловленных технологий по разработанной схеме в четко установленном месте под определенным товарным знаком. Лицензионный пакет франчайзер передает франчайзи на возмездной основе, включающей паушальный взнос и роялти. Франчайзинг включает в себя элементы разных видов экономических отношений – купли-продажи, лицензирования, патентования, аренды, лизинга, дилерства, инвестирования [82, с. 48], [97, с. 43]. В зависимости от содержания франшизы (франчайзингового пакета) выделяются следующие виды франчайзинга [82, с. 50], [140]: производственный (предполагает передачу франчайзером запатентованных технологий и сырья для производства определенного продукта); товарный (франчайзер предоставляет франчайзи право на продажу товаров и сервисное обслуживание под торговой маркой франчайзера); сервисный (франчайзер передает оборудование, право на продажу товаров и услуг, технологии продаж, обслуживания клиентов); франчайзинг бизнес-формата (франчайзер

передает право на использование товарного знака, отработанную модель организации и ведения бизнеса); конверсионный (действующее самостоятельное предприятие переходит на работу по договору франчайзинга и присоединяется к франчайзинговой сети); корпоративный (франчайзи представляет собой не отдельное предприятие, а сеть франчайзинговых предприятий). Определено, что в зависимости от сферы деятельности лиц, участвующих во франчайзинге, выделяют семь типов систем [242, с. 213]: производство – производство; производство – оптовая торговля; производство – розничная торговля; оптовая торговля – оптовая торговля; оптовая торговля – розничная торговля; розничная торговля – розничная торговля; предприятие обслуживания – предприятие обслуживания.

Таблица 1.4

Характеристика организационно-экономических форм интегрированных структур

Организационно-экономическая форма интегрированной структуры	Характеристики субъектов, входящих в интегрированную структуру*			
	Наличие юридической самостоятельности	Наличие производственной общности	Централизация сфер финансово-хозяйственной деятельности	Самостоятельность в принятии решений
Трест	Нет	Есть	Есть	Нет
Картель	Есть	Нет	Есть	Нет
Синдикат	Есть	Нет	Частично	Частично
Концерн	Есть/нет	Есть/нет	Есть	Нет
Пул	Есть	Нет	Частично	Есть
Стратегический альянс	Есть	Нет	Частично	Нет
Конгломерат	Есть/нет	Нет	Есть	Нет
Консорциум	Есть	Есть/нет	Частично	Нет
Ассоциация	Есть	Нет	Частично	Есть
Холдинг	Есть	Есть	Есть	Нет
Кластер	Есть	Есть	Нет	Частично

Организационно-экономическая форма интегрированной структуры	Характеристики субъектов, входящих в интегрированную структуру*			
	Наличие юридической самостоятельности	Наличие производственной общности	Централизация сфер финансово-хозяйственной деятельности	Самостоятельность в принятии решений
Франчайзинговая сеть	Есть	Есть	Есть	Частично
*Характеристики принимают следующие стандартные значения: нет – выделенные характеристики не свойственны субъектам, входящим в интегрированную структуру; есть – выделенные характеристики свойственны субъектам, входящим в интегрированную структуру; есть/нет – возможны варианты наличия либо отсутствия выделенных характеристик у субъектов, входящих в интегрированную структуру; частично – степень выраженности выделенных характеристик субъектов, входящих в интегрированную структуру снижена.				

Примечание. Разработано автором на основании [71, с. 102], [83, с. 206], [88, с. 136], [91, с. 38–46], [173, с. 147], [177, с. 23], [203, с. 10], [235, с. 83–86], [269, с. 8].

Таким образом, установлено наличие основных организационно-экономических форм интегрированных структур, действующих в современной экономике, и различающихся целями создания и основными характеристиками (табл. 1.4). При этом организационно-экономические формы интегрированных структур могут не иметь отражения в законодательстве отдельного государства и быть представлены иными организационно-правовыми формами. Так, законодательством Республики Беларусь закреплено наличие таких организационно-правовых форм интегрированных структур, как холдинги, кластеры, государственные объединения (в том числе концерны); ассоциации (союзы), хозяйственные группы [103]. Создание франчайзинговых сетей в Республике Беларусь возможно посредством заключения договоров комплексной коммерческой лицензии (франчайзинга), которые регламентированы ст. 910 Гражданского кодекса Республики Беларусь [70].

Показано, что интегрированная структура определенной организационно-экономической формы может быть создана различными способами, которые зачастую в научной литературе рассматриваются как формы интеграции. Обобщая результаты имеющихся в научной литературе подходов к способам создания интегрированных структур,

было установлено, что их целесообразно разделить на дезинтеграцию, предполагающую разделение предприятий (организаций) на несколько самостоятельных предприятий-участников (организаций) интегрированной структуры, и методы интеграции предприятий (организаций), которые включают «жесткие», реализуемые путем слияний и поглощений организаций (реорганизация в форме слияния или присоединения, участие в капитале, передача имущественных и (или) неимущественных прав), и «мягкие», осуществляемые посредством вертикальных (дистрибьюторские, дилерские договоры, договоры аутсорсинга); горизонтальных (договоры простого товарищества); сетевых («кластерная инициатива», договоры комплексной коммерческой лицензии) соглашений (союзов) организаций, а также согласованных действий предприятий (табл. 1.5).

Обобщая проведенные исследования, а также определения понятий «форма» [248, с. 490] и «интеграция» [209, с. 135], [248, с. 181] целесообразно заключить, что под формой интеграции промышленных предприятий необходимо понимать комбинационное сочетание метода интеграции и организационно-экономической формы создаваемой интегрированной структуры.

Отсюда представляется возможным выделить укрупненные формы интеграции предприятий, характеризующихся методом интеграции и группой организационно-экономических форм интегрированных структур.

Группирующим признаком выделенных укрупненных форм является характер связи между участниками (вертикальная, горизонтальная, конгломератная, сетевая).

Выделенные формы интеграции предприятий, их особенности и характеристики представлены в табл. 1.6. Для каждой из форм определены основные преимущества и недостатки, как для участников интеграции, так и для общественного благосостояния (табл. 1.7–1.10).

Таблица 1.5

Характеристика методов интеграции промышленных предприятий (организаций)

Метод интеграции	Параметры создаваемой интегрированной структуры		Характеристика метода интеграции организаций	Преимущества метода интеграции перед другими методами
	Наличие контроля собственности	Наличие контроля деятельности		
Слияние	Есть	Есть	Реорганизация двух и более организаций (юридических лиц), в результате которой они прекращают свою деятельность и передают свои права и обязанности к вновь возникшей организации (юридическому лицу)	
Поглощение	Есть	Есть	Реорганизация организации (юридического лица), в результате которой она прекращает свою деятельность и передает свои права и обязанности другой организации (юридическому лицу)	Позволяет реализовать все преимущества от создания жесткой интегрированной структуры. Гарантирует более длительные и устойчивые отношения участников интегрированной структуры
Участие (взаимоучастие) в капитале	Есть	Есть/нет/частично	Приобретение одной организацией части имущественных или неимущественных прав другой организации, дающее первой право на управление деятельностью организации, права которой приобретаются	

Продолжение табл. 1.5

Метод интеграции	Параметры создаваемой интегрированной структуры		Характеристика метода интеграции организаций	Преимущества метода интеграции перед другими методами
	Наличие контроля собственности	Наличие контроля деятельности		
Передача имущественных и (или) неимущественных прав	Есть	Есть	Передача прав по управлению организацией управляющей компании интегрированной структуры посредством продажи акций, заключения договора доверительного управления либо по иным основаниям	То же
Вертикальные соглашения	Нет	Частично*	Заключение устной или письменной (дистрибьюторские, дилерские договоры, договоры аутсорсинга) договоренности между организациями, находящимися на смежных стадиях цепочки создания ценности, устанавливающих вертикальные ограничения, отношения аутсорсинга	Отсутствуют издержки создания «жесткой» интегрированной структуры, связанные с созданием органов централизованного управления, унификацией корпоративных норм и правил

Продолжение табл. 1.5

Метод интеграции	Параметры создаваемой интегрированной структуры		Характеристика метода интеграции организаций	Преимущества метода интеграции перед другими методами
	Наличие контроля собственности	Наличие контроля деятельности		
Горизонтальные соглашения	Нет	Частично	Заключение устной или письменной (договоры простого товарищества) договоренности между однородными организациями (конкурентами) об установлении цен, объемов производства и продаж, каналах сбыта, о соединении части средств и усилий для выполнения отдельных проектов	То же
Сетевые соглашения	Нет	Есть/частично	Заключение устной или письменной («кластерная инициатива», договоры комплексной коммерческой лицензии) договоренности между организациями, находящимися как на смежных стадиях цепочки создания ценности товара, так и на одной (конкурентами) об установлении цен, объемов производства и продаж, каналах сбыта, иных существенных условиях хозяйствования, о соединении части средств и усилий для выполнения отдельных проектов	»

Метод интеграции	Параметры создаваемой интегрированной структуры		Характеристика метода интеграции организаций	Преимущества метода интеграции перед другими методами
	Наличие контроля собственности	Наличие контроля деятельности		
Согласованные действия	Нет	Нет	Координация решений по экономическим операциям участникам таких операций без договоренности между ними	То же
*Частичный контроль деятельности означает, что имеет место контроль (взаимный либо односторонний) лишь одной либо нескольких функциональных сфер деятельности организаций, входящих в интегрированную структуру.				

Примечание. Разработано автором на основании [2], [20], [24], [31], [35], [48], [64], [65], [70], [79], [86], [91], [107], [140], [154], [168], [259], [263], [275].

Таблица 1.6

Укрупненная классификация форм интеграции промышленных предприятий

Наименование укрупненной формы интеграции	Классификационные параметры форм интеграции по признакам		Характеристики укрупненных форм интеграции по признакам				
			Наличие контроля собственности и (или) имущественных прав	Наличие контроля деятельности (по сферам)			
				Производство	Финансы	Сбыт	Снабжение
«Жесткая» вертикальная	Метод интеграции	Организационно-экономическая форма интегрированной структуры	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть
			Есть	Есть	Есть	Есть	Есть
			Есть	Нет	Есть	Нет	Нет
«Жесткая» горизонтальная	Слияние; поглощение; участие (взаимоучастие) в капитале; передача имущественных и (или) неимущественных прав	Холдинг	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть
Холдинг, трест; синдикат; пул			Есть	Есть	Есть	Есть	Есть
«Жесткая» конгломератная	Вертикальные соглашения (дистрибуторские, дилерские договоры, договоры аутсорсинга)	Холдинг; пул; конгломерат; концерн (финансово-промышленная группа)	Есть	Есть	Есть	Есть	Нет
«Мягкая» вертикальная			Консорциум; ассоциация	Нет	Есть/нет	Нет	Есть
«Мягкая» горизонтальная	Горизонтальные соглашения (договоры простого товарищества)	Консорциум; ассоциации; картель («явный сговор»)	Нет	Есть	Нет	Есть	Есть

Наименование укрупненной формы интеграции	Классификационные параметры форм интеграции по признакам		Характеристики укрупненных форм интеграции по признакам				
			Наличие контроля собственности и (или) имущественных прав	Наличие контроля деятельности (по сферам)			
	Метод интеграции	Организационно-экономическая форма интегрированной структуры		Производство	Финансы	Сбыт	Снабжение
«Мягкая» конгломератная	Вертикальные/горизонтальные соглашения (договоры простого товарищества)	Стратегический альянс, ассоциация	Нет	Есть/нет	Есть/нет	Есть/нет	Есть/нет
«Мягкая» координационная	Согласованные действия	Картель («молчаливый сговор»)	Нет	Нет	Нет	Есть	Нет
«Мягкая» сетевая	Договоры франчайзинга (комплексной коммерческой лицензии); кластерная инициатива	Сетевые структуры: 1) кластеры; 2) франчайзинговые сети	Нет	Нет/частично	Нет/частично	Есть	Есть/нет

Примечания: 1. Разработано автором на основании [11, с. 180–185], [71; с. 102], [83, с. 206], [88, с. 136], [91, с. 38–46], [173, с. 147], [177, с. 23], [203, с. 10], [235, с. 83–86], [269, с. 8]. – 2. Характеристики принимают следующие стандартные значения: нет – выделенные характеристики не свойственны субъектам, находящимся в составе интегрированной структуры (ИС); есть – выделенные характеристики свойственны субъектам, находящимся в составе ИС; есть/нет – возможны варианты наличия либо отсутствия выделенных характеристик у субъектов, находящихся в составе ИС; частично – степень выраженности выделенных характеристик субъектов, находящихся в составе ИС, снижена.

Таблица 1.7

Преимущества «жестких» форм интеграции промышленных предприятий

Формы интеграции	Для участников интеграции		Для общественного благосостояния
	Характерные для формы	Общие для всех форм	
«Жесткая» вертикальная	1. Экономия на транзакционных издержках, т. е. издержках, связанных с заключением контрактов поставщиками и покупателями. 2. Снижение транзакционных рисков, т. е. рисков связанных с недобросовестностью поставщиков и покупателей в ходе выполнения контрактных обязательств. 3. Снижение расходов, связанных с потерями вследствие оппортунистического поведения партнера (покупателя, поставщика): невыполнения контрактных обязательств по оплате продукции и т. п. 4. Решение проблемы «двойной маржинализации», что позволяет максимизировать прибыль участников интегрированной структуры. 5. Возможность перераспределения финансовых ресурсов между подразделениями организации за счет использования системы трансфертных цен. 6. Стимулирование инвестиций в специфические активы за счет устранения риска оппортунистического поведения.	1. Снижение зависимости от органов государственного регулирования (государственной поддержки). 2. Ускорение инновационного развития предприятий за счет использования существующих конкурентных преимуществ, потенциала объединения различных видов экономической деятельности.	1. Устранение проблемы «двойной маржинализации» позволяет снизить цены на товар для конечного потребителя и увеличить равновесный объем спроса. 2. Рост качества производимой продукции за счет наличия контроля за процессами производства комплексуемых, контроля процесса продаж и послепродажного обслуживания.

Формы интеграции	Для участников интеграции		Для общественного благосостояния
	Характерные для формы	Общие для всех форм	
	7. Решение проблемы дефицита оборотных средств и низкой платежеспособности за счет интернализации транзакций. 8. Возможность усиления рыночной власти за счет повышения барьеров входа на рынки продукции всех стадий цепочки создания стоимости интегрированной структуры (за счет ценовой дискриминации). 9. Снижение неопределенности планирования производственной программы, повышение ритмичности производства	3. Рост информационной прозрачности условий хозяйствования. 4. Рост возможностей по лоббированию интересов в государственных структурах. 5. Преодоление барьеров входа на рынок. 6. Рост инвестиционной	
«Жесткая» горизонтальная	1. Рост конкурентных преимуществ интегрированной структуры за счет обмена компетенциями. 2. Возможность использования эффектов масштаба, опыта и разнообразия. 3. Рост кредитоспособности за счет объединения финансовых и иных видов ресурсов. 4. Доступ к новой или сходно-отраслевой технологии. 5. Ускорение процессов обучения	1. Возможность привлечь капитал. 7. Возможность оптимизации налоговой нагрузки	1. Возможность снижения цен на продукцию в краткосрочном периоде за счет снижения себестоимости производства
«Жесткая» конгломератная	1. Возможность снижения рисков хозяйственной деятельности, колебаний спроса на разных этапах создания добавленной стоимости. 2. Расширение возможностей самострахования		

Примечание. Разработано автором на основании [2, с. 172–190], [27], [35], [63], [79], [92], [102], [108], [113], [120], [135], [144], [175], [187], [195], [241], [266].

Таблица 1.8

Преимущества «мягких» форм интеграции промышленных предприятий

Формы интеграции	Для участников интеграции		Для общественного благосостояния
	Характерные для формы	Общие для всех форм	
«Мягкая» вертикальная	1. Повышение эффективности работы торговых организаций – продавцов продукции путем закрепления в контракте размера расходов торговой организации на рекламу, условий продажи продукции, квалификации персонала торговой организации, перечня реализуемых номенклатурных позиций товара, границ рынка сбыта и т. д. 2. Решение проблемы «двойной маржинализации». 3. Снижение риска оппортунистического поведения. 4. Рост уровня прибыльности деятельности за счет снижения уровня конкуренции между торговыми организациями, производителями продукции, поставщиками сырья путем ограничений расходов на рекламу, установления минимальных либо максимальных цен поставки либо реализации. 5. Рост инвестиций в специфические активы. 6. Возможность ценовой дискриминации в отношении контрагентов, не являющихся сторонами контрактов	1. Отсутствие расходов на осуществление сделок по слиянию и поглощению. 2. Отсутствие усложнения системы управления. 3. Сохранение высокой мобильности и автономности в принятии управленческих решений. 4. Сохранение высокой специализации и разделения труда	1. Рост качества продукции за счет повышения контроля качества на всех стадиях производства. 2. Рост качества производного и последующего обслуживания за счет закреплении требований к ним в контракте между производителем и продавцами

Формы интеграции	Для участников интеграции		Для общественного благосостояния
	Характерные для формы	Общие для всех форм	
«Мягкая» сетевая	1. Расширение доступа к передовым технологиям и информации. 2. Ускорение внедрения нововведений и выход на новые рынки. 3. Концентрация на приоритетных областях специализации и уникальных процессах. 4. Возможность привлечения к совместной деятельности партнеров, наиболее отвечающих текущим решаемым задачам. 5. Объединение финансовых, трудовых, организационных, научных и др. ресурсов для реализации инвестиционных и инновационных проектов	5. Сохранение высокой адаптивности к изменяющимся условиям хозяйствования	1. Рост качества производимой продукции за счет диффузии инноваций и обмена инновационными технологиями 2. Высокая предсказуемость и симметричность изменения цен
«Мягкая» горизонтальная	1. Рост прибыльности деятельности за счет согласования или координации отпускных цен, раздела рынка, ограничения объемов производства. 2. Защита от входа на рынок новых конкурентов (в том числе иностранных)		
«Мягкая» координационная	1. Низкие расходы на мониторинг действий конкурентов. 2. Рост прибыльности деятельности за счет согласования или координации отпускных цен, территориального раздела рынка сбыта. 3. Создание барьеров входа на рынок для новых конкурентов		1. Отсутствие отрицательных последствий «ценовых войн»

Примечание. Разработано автором на основании [2, с. 172–190], [13], [27], [35], [43], [63], [79], [92], [99], [100], [102], [107], [108], [113], [120], [127, с. 159–177], [135], [144], [175], [187], [194, с. 395–405], [195], [241], [258, с. 334–337, 370], [263, с. 536–560], [266].

Таблица 1.9

Недостатки «жестких» форм интеграции промышленных предприятий

Формы интеграции	Для участников интеграции		Для общественного благосостояния
	Характерные для формы	Общие для всех форм	
«Жесткая» вертикальная	1. Снижение эффективности и рост издержек организаций-участников вследствие ослабления конкуренции, снижения уровня специализации и разделения труда. 2. Стремление к долгосрочным инвестициям, что снижает мобильность инвестиционных ресурсов и удлиняет сроки окупаемости. 3. Высокая уязвимость перед снижением спроса на конечную продукцию вертикальной цепочки. 4. Искажение показателей эффективности деятельности подразделений интегрированной структуры за счет неэффективной системы трансфертных цен. 5. Ограничивается свобода выбора поставщиков, что ведет к снижению качества обслуживания потребителей. 6. Наличие проблемы поддержания баланса мощностей на каждом этапе в цепочке создания ценностей	1. Высокие расходы на совершение сделок по слиянию и поглощению для материнской организации. 2. Рост расходов на управление и его усложнение. 3. Высокие постоянные издержки, связанные с низкой мобильностью производственных мощностей. 4. Рост агентских издержек. 5. Рост внутренней борьбы подразделений интегрированной структуры. 6. Значительная дифференциация в развитии различных подразделений интегрированной структуры. 7. Рост предрасположенности к бюрократизации процесса управления	1. Рост монополизации рынка. 2. Рост барьеров входа на рынок для независимых организаций. 3. Возможный рост цен на продукцию для конечных покупателей вследствие роста монополизации рынка
«Жесткая» горизонтальная	1. Снижение эффективности и рост издержек организаций-участников вследствие ослабления конкуренции. 2. Высокая зависимость от колебаний конъюнктуры рынка		
«Жесткая» конгломератная	1. Необходимость высоких капиталовложений замедляет внедрение новых технологий. 2. Снижение стимулов к высокой эффективности у отдельных подразделений внутри конгломерата		

Примечание. Разработано автором на основании [2, с. 173–192, 216–220], [36], [46, с. 27–39], [63], [85], [123], [125], [194, с. 356–359, 375–377, 384–385, 618–620], [246, с. 220–256], [258, с. 216], [263, с. 20–30].

Таблица 1.10

Недостатки «жестких» форм интеграции промышленных предприятий

Формы интеграции	Для участников интеграции	Для общественного благосостояния
«Мягкая» вертикальная	1. Неэффективна в условиях институциональной неразвитости рынка, отсутствия или недостаточной развитости институтов частной собственности, финансового, фондового рынков и т. п.). 2. Противоречие ряда вертикальных ограничений антимонопольному законодательству. 3. Наличие расходов на мониторинг выполнения условий контрактов и при необходимости – защите интересов в суде. 4. Наличие трансакционных издержек. 5. Невозможность использования трансфертного ценообразования	1. Рост барьеров входа на рынок. 2. Рост цен в долгосрочном периоде. 3. Ограничение конкуренции на рынке
«Мягкая» горизонтальная	1. Явный сговор на национальном рынке противоречит антимонопольному законодательству. 2. Высокие транзакционные издержки заключения соглашений. 3. Высокие затраты на координацию деятельности участников (мониторинг рынка, создание ассоциаций и других структур и т. п.)	
«Мягкая» сетевая	1. Сетизация рыночной инфраструктуры нарушает организационные принципы, присущие хозяйственно обособленным и замкнутым рыночным структурам, что может привести к временному снижению эффективности их функционирования в рамках новой структуры. 2. Усложнение системы управления, связанное с разнообразностью интегрируемых субъектов рынка. 3. Возрастают риски, связанные с текучестью кадров и информационными «переливами»	

Формы интеграции	Для участников интеграции	Для общественного благосостояния
«Мягкая» координационная	Для участников интеграции 1. Согласованные действия на национальном рынке противоречат антимонопольному законодательству. 2. Возможность поддержания неявного сговора зависит от множества экономических переменных. 3. Высокие затраты на координацию деятельности участников (мониторинг рынка и т. д.)	

Примечание. Разработано автором на основании [2, с. 183–191], [13, с. 79], [46, с. 101–129], [100], [102, с. 75], [107, с. 132–154, 200–206], [127, с. 159–177], [194, с. 395–405], [258, с. 334–337, 370], [263, с. 536–560].

По результатам проведенных исследований были получены следующие результаты, обладающие научной новизной:

1. На основании проведенного анализа взаимосвязи родственных экономических категорий (глобализация, диверсификация, квазиинтеграция, комбинирование, концентрация, кооперация, специализация) с категорией «интеграция промышленных предприятий» выделен ряд ее сущностных характеристик и принципов, на основании которых было определено, что под интеграцией промышленных предприятий целесообразно понимать процесс усиления степени их взаимодействия, сопровождаемый установлением между участниками длительных отношений общности, объединения или согласованности действий с целью повышения эффективности их деятельности и основанный на координации действий, договорной основе либо на отношениях взаимной зависимости и контроля.

2. Установлено, что интеграция промышленных предприятий приводит к объединению либо установлению отношений общности или согласованности действий между ее участниками, отделяя их тем самым от иных предприятий и детерминируя как совокупность интегрированных промышленных предприятий, для обозначения которых целесообразно использовать термин «интегрированная структура». Определено, что под интегрированной структурой необходимо понимать совокупность нескольких юридических лиц, которые длительно взаимодействуют между собой с целью повышения эффективности деятельности на основании системы связей, набор и теснота которых обуславливают организационно-экономическую форму данного взаимодействия.

3. В зависимости от сочетания целевых параметров создаваемой интегрированной структуры «наличие контроля собственности» и «наличие контроля деятельности» методы интеграции промышленных предприятий разделены на «жесткие», осуществляемые путем слияний и поглощений предприятий (реорганизация в форме слияния или присоединения, участие в капитале, передача имущественных и (или) неимущественных прав), и «мягкие», реализуемые посредством вертикальных (дистрибьюторские, дилерские договоры, договоры аутсорсинга); горизонтальных (договоры простого товарищества); сетевых («кластерная инициатива», договоры комплексной коммерческой лицензии) соглашений (союзов) хозяйствующих субъектов, а также согласованных действий субъектов хозяйствования.

4. На основании проведенных исследований определено, что форма интеграции представляет собой комбинационное сочетание ме-

тогда интеграции и организационно-экономической формы интегрированной структуры. На основании данного заключения выделено восемь укрупненных форм интеграции промышленных предприятий, характеризующихся методом интеграции и группой организационно-экономических форм интегрированных структур.

1.3. Развитие теоретических основ выбора форм интеграции промышленных предприятий (организаций)

Различия в характеристиках форм интеграции предприятий определяют наличие существенных отличий в предпосылках их возникновения (условиях, факторах); мотивах (стимулах); целевой направленности и влиянии на эффективность рынка. Каждая форма интеграции предприятий обладает набором как положительных, так и отрицательных свойств, влияющих на эффективность функционирования участников интеграции и общественное благосостояние.

Таким образом, в зависимости от текущих условий функционирования достижению целей предприятия, связанных с повышением эффективности его функционирования, могут способствовать различные формы интеграции, т. е. выбор целесообразных в контексте повышения эффективности функционирования промышленных предприятий форм их интеграции (далее – целесообразных форм интеграции промышленных предприятий) должен быть основан на анализе совокупности условий хозяйствования, определяющих мотивы, цели интеграции, конфигурацию создаваемой интегрированной структуры и метод интеграции предприятий.

В результате проведенного исследования имеющихся теоретических подходов к идентификации предпосылок интеграции промышленных предприятий установлено наличие семи основных групп факторов, оказывающих влияние на принятие решения об интеграции предприятий и выбор ее формы:

1. *Структурные характеристики рынка* [2, с. 199–207, 216–218], [43, с. 129], [47, с. 44], [100, с. 7], [107, с. 128], [113, с. 18], [178, с. 174], [194, с. 365–369], [239, с. 44], [240, с. 286], [278], [279], [281], [289], [293], [299], [306], [326], [331], [341], [356]: малое число организаций на рынке (олигополия); симметричность долей рынка конкурентов; зрелый рынок (отрасль); растущий рынок (отрасль); наличие проблемы «двойной маргинализации»; высокая степень неопределенности спроса и иных условий хозяйствования; наличие рыночной

власти у организаций на смежных этапах процесса создания добавленной стоимости; высокие барьеры входа на рынок; высокая информационная прозрачность; избыточная конкуренция среди дистрибьюторов.

2. *Макроэкономические условия* [2, с. 218], [43, с. 25], [100, с. 7], [145, с. 19], [325], [341], [359]: высокая ставка процента на рынке заемного капитала; цикличность развития экономики (экономический спад или кризис); цикличность спроса (высокий спрос).

3. *Условия регулирования рыночных отношений* [2, с. 180, 218], [43, с. 94, 130], [47, с. 98], [127, с. 226–228, 237], [194, с. 370, 387–388, 406–407], [284], [291], [307], [347]: институциональная неразвитость (неурегулированность отношений собственности, низкая договорная дисциплина, неэффективность судебной системы, хозяйственного права; отсутствие или неэффективность деятельности фондового рынка); наличие факта регулирования государством нормы прибыли; дифференцированные ставки налогообложения либо налоговые льготы для корпоративных структур; наличие предельных размеров организаций, предельных уровней концентрации в отрасли; законность вертикальных соглашений; законность горизонтальных соглашений и согласованных действий.

4. *Характеристики продукта* [1, с. 21], [2, с. 219], [43, с. 14], [47, с. 44], [107, с. 152], [145, с. 20], [194, с. 362], [263, с. 97], [283], [325]: стандартизированный продукт; высокая ценовая эластичность спроса на продукт; высокодифференцированный либо уникальный продукт (высокая значимость характеристик качества); наличие и высокая интенсивность сезонных и конъюнктурных колебаний спроса.

5. *Характеристики потенциальных участников интеграции* [31, с. 12–15], [40, с. 11], [100, с. 7], [135, с. 8], [145, с. 20], [178, с. 52], [194, с. 375, 408], [246, с. 162–163], [263, с. 94–95], [287], [288], [290], [296], [311]: сравнительно более высокая технологическая, организационная, финансово-экономическая эффективность контрагента; необходимость в дополнительных источниках финансирования (нехватка собственных средств); наличие финансовых ресурсов; наличие положительного эффекта масштаба (субаддитивность издержек, производственных мощностей, иных ресурсов); технологическая общность или неразрывность технологического процесса); необходимость реструктуризации организации; наличие множества собственников или нечеткость распределения прав собственности внутри предприятия.

6. *Характеристики взаимодействия* [2, с. 219], [63, с. 8], [107, с. 145], [113, с. 13], [145, с. 20], [178, с. 258, 277], [263, с. 103–104],

[306], [324], [325], [278], [279], [312], [315]: участие в союзах и (или) ассоциациях; географическая близость; низкий удельный вес поставок контрагента(у) в общем объеме закупок (реализации); высокий удельный вес поставок контрагента(у) в общем объеме закупок (реализации); наличие возможности/необходимости взаимодействовать на нескольких разнородных рынках.

7. *Трансакционные характеристики* [1, с. 5], [2, с. 218], [43, с. 46], [100, с. 7], [107, с. 149], [113, с. 18], [127, с. 244], [135, с. 16], [178, с. 277], [194, с. 358, 361–362], [240, с. 286], [246, с. 116–117], [258, с. 359–362], [283], [316], [279], [283], [293], [353]: специфичность активов; многократность (высокая частота) горизонтального (ценового) и вертикального взаимодействия; наличие большого количества условий, которые необходимо учитывать при заключении контракта; частое изменение либо возможность частого изменения условий; потребность в инвестиционных вложениях в специфические активы; возможность оппортунистического поведения контрагента; информационная асимметричность.

Часть из перечисленных факторов оказывает влияние на принятие решения об интеграции предприятий, остальные факторы – на выбор формы интеграции предприятий. Отдельные факторы являются значимыми и в том, и в другом случае. Оценка наличия влияния каждого из вышеуказанных факторов на принятие соответствующего решения представлена в табл. 1.11.

Таблица 1.11

**Факторы внешней и внутренней среды предприятия, влияющие на принятие решения
об интеграции и выбор ее формы**

Фактор	Авторы и источники, анализирующие влияние фактора	Оказывает влияние на принятие решения	
		необходимости интеграции	выбора формы интеграции
1. Структурные характеристики рынка			
Малое число организаций в отрасли (олигополия, монополистическая конкуренция)	С. Б. Авдашева [2, с. 199–207, 216–218], С. В. Васильева, А. Г. Секисов [47, с. 44], И. В. Ивановская [100, с. 7]; М. Б. Л. Кабраль [107, с. 129], А. Г. Кириллина [113, с. 18], Н. М. Розанова [194, с. 365–369], М. Abiru [278], М. К. Pery [331]	+	+
Симметричность долей рынка	С. Б. Авдашева [2, с. 219], С. В. Васильева, А. Г. Секисов [47, с. 44], И. В. Ивановская [100, с. 7], М. Портер [178, с. 174], Н. М. Розанова [194, с. 365–369]	+	–
Зрелый рынок (отрасль)	А. Я. Бутыркин [43, с. 24], М. Портер [178, с. 61]	–	+
Растущий рынок (отрасль)	А. Я. Бутыркин [43, с. 25], М. Б. Л. Кабраль [107, с. 149], А. Г. Кириллина [113, с. 18]	+	+

Фактор	Авторы и источники, анализирующие влияние фактора	Оказывает влияние на принятие решения	
		необходимости интеграции	выбора формы интеграции
Наличие проблемы «двойной маргинализации»	С. Б. Авдашева [2, с. 176–179], С. В. Васильева, А. Г. Секисов [47, с. 96], А. Г. Кириллина [113, с. 18], Н. М. Розанова [194, с. 362–366], Ж. Тироль [240, с. 269]	+	+
Высокая степень неопределенности спроса и иных условий хозяйствования	А. Я. Бутыркин [43, с. 14], С. В. Васильева, А. Г. Секисов [47, с. 97], Ж. Тироль [240, с. 286]	+	–
Наличие рыночной власти у организаций, выполняющих смежные этапы процесса создания добавленной стоимости	А. Г. Кириллина [113, с. 18], Н. М. Розанова [194, с. 372], Ж. Тироль [240, с. 216–218]	+	+
Высокие барьеры входа на рынок	С. В. Васильева [47, с. 44], И. В. Ивановская [100, с. 7], А. Г. Кириллина [113, с. 18], Н. М. Розанова [194, с. 372], Р. Agion, Р. Bolton [281]	+	+
Высокая информационная прозрачность	И. В. Ивановская [100, с. 7], И. С. Михина [145, с. 19], Ж. Тироль [240, с. 286]	–	+

Фактор	Авторы и источники, анализирующие влияние фактора	Оказывает влияние на принятие решения	
		необходимости интеграции	выбора формы интеграции
Избыточная конкуренция среди дистрибьюторов	Авдашева [2, с. 183], Н. М. Розанова [194, с. 390–391], Ж. Тироль [240, с. 286]	+	+
2. Макроэкономические условия			
Высокая ставка процента на рынке заемного капитала	С. Б. Авдашева [2, с. 218], И. В. Ивановская [100, с. 7], И. С. Михина [145, с. 19]	–	+
Цикличность развития экономики. Экономический спад (кризис)	И. В. Ивановская [100, с. 7]	–	+
Цикличность спроса. Высокий спрос	А. Я. Бутыркин [43, с. 25], И. В. Ивановская [100, с. 7]	–	+
3. Условия регулирования			
Институциональная неразвитость (фондового рынка, судебной системы, регулирования прав собственности, низкая договорная дисциплина)	С. Б. Авдашева [2, с. 180], Н. М. Розанова [194, с. 406–407]	+	+
Наличие регулирования государством нормы прибыли	А. Я. Бутыркин [43, с. 130], С. В. Васильева, А. Г. Секисов [47, с. 98]	+	+

Фактор	Авторы и источники, анализирующие влияние фактора	Оказывает влияние на принятие решения	
		необходимости интеграции	выбора формы интеграции
Дифференцированные ставки налогообложения (налога на прибыль, налога на добавленную стоимость и др.)	А. Я. Бутыркин [43, с. 94], Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юджевич [127, с. 237], Н. М. Розанова [194, с. 370]	+	+
Существуют предельные размеры организации (предельные уровни концентрации в отрасли)	Н. М. Розанова [194, с. 387–388]	+	+
4. Характеристики продукта			
Антимонопольными органами допускаются вертикальные ограничения	Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юджевич [127, с. 226–228], Н. М. Розанова [194, с. 387–388]	–	+
Антимонопольными органами допускаются ценовые соглашения и согласованные действия о ценах и территориях	С. Б. Авдашева [2, с. 218], С. В. Васильева, А. Г. Секисов, [47, с. 44], М. Б. Л. Кабраль [107, с. 149], Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юджевич [127, с. 226–228], Н. М. Розанова [194, с. 387–388]	–	+
Высокая ценовая эластичность спроса на продукцию	С. Б. Авдашева, Н. А. Горейко [1, с. 21], И. С. Михина [145, с. 20], Н. М. Розанова [194, с. 371]	+	–

Фактор	Авторы и источники, анализирующие влияние фактора	Оказывает влияние на принятие решения	
		необходимости интеграции	выбора формы интеграции
Стандартизированный продукт	С. Б. Авдашева [2, с. 219], С. В. Васильева, А. Г. Секисов [47, с. 44], М. Б. Л. Кабраль [107, с. 152], Ф. М. Шерер, Д. Росс [263, с. 97]	–	+
Высокодифференцированный либо уникальный продукт (высокая значимость характеристик качества)	А. Я. Бутыркин [43, с. 14], Н. М. Розанова [194, с. 362, 372]	+	+
Наличие и высокая интенсивность сезонных и конъюнктурных колебаний спроса	С. Б. Авдашева [2, с. 181], А. Я. Бутыркин [43, с. 24]	+	–
5. Характеристики потенциальных участников интеграции			
Сравнительно более высокая технологическая, организационная, финансово-экономическая эффективность контрагента	И. С. Михина [145, с. 20], М. Портер [178, с. 52], Н. М. Розанова [194, с. 375], О. И. Уильямсон [246, с. 230–231]	+	+
Организации необходимо привлечение внешних источников финансирования	И. С. Михина [145, с. 20], Н. М. Розанова [194, с. 408]	+	+
Наличие свободных финансовых ресурсов	А. Я. Бутыркин [43, с. 11], И. С. Михина [145, с. 20], Н. М. Розанова [194, с. 408]	+	+

Фактор	Авторы и источники, анализирующие влияние фактора	Оказывает влияние на принятие решения	
		необходимости интеграции	выбора формы интеграции
Наличие положительного эффекта масштаба (субаддитивность издержек, производственных мощностей, иных ресурсов)	А. Я. Бутыркин [43, с. 11, 57], И. В. Ивановская [100, с. 7], Д. А. Макаров [135, с. 8], М. Портер [178, с. 193], О. И. Уильямсон [246, с. 162–163], Ф. М. Шерер, Д. Росс [263, с. 94–95]	+	+
Наличие экономии от разнообразия и выработанного действия закона опыта	Б. В. Болончук [31, с. 12–15], А. Я. Бутыркин [43, с. 11, 57], Д. А. Макаров [135, с. 8], О. И. Уильямсон [246, с. 167]	+	+
Наличие множества собственников или нечеткость распределения прав собственности внутри предприятия	А. Я. Бутыркин [43, с. 134], О. И. Уильямсон [246, с. 227–230], А. Е. Шаститко [258, с. 359–362]	–	+
6. Характеристики взаимодействия			
Наличие союзов и (или) ассоциаций	С. Б. Авдашева [2, с. 219], И. С. Михина [145, с. 20]	+	–
Географически близость	М. Портер [178, с. 258, 277], Н. М. Розанова [194, с. 358], Ф. М. Шерер, Д. Росс [263, с. 103–104], Р. Maskell [324]	+	–

Фактор	Авторы и источники, анализирующие влияние фактора	Оказывает влияние на принятие решения	
		необходимости интеграции	выбора формы интеграции
Высокий удельный вес поставок контрагента(у) в общем объеме закупок (реализации)	Д. В. Вышегородский [63, с. 8], А. Г. Кириллина [113, с. 13], И. С. Михина [145, с. 20]	+	–
Наличие возможности/необходимости взаимодействовать на нескольких разнородных рынках сбыта (взаимосвязь с другими трансакциями)	М. Б. Л. Кабраль [107, с. 145], И. С. Михина [145, с. 20], М. L. Greenhut [306], G. F. Mathewson [325]	+	–
7. Трансакционные характеристики			
Наличие специфических активов или необходимость инвестиций в специфические активы	С. Б. Авдашева, Н. А. Горейко [1, с. 25], А. Я. Бутыркин [43, с. 46], А. Г. Кириллина [113, с. 18], Я. И. Кузьминов, К. А. Бендুকидзе, М. М. Юджевич [127, с. 244], Д. А. Макаров [135, с. 11–16], М. Портер [178, с. 277], Н. М. Розанова [194, с. 361, 377–378], О. И. Уильямсон [246, с. 107–111]	+	+

Фактор	Авторы и источники, анализирующие влияние фактора	Оказывает влияние на принятие решения	
		необходимости интеграции	выбора формы интеграции
Многократность (высокая частота) горизонтального (ценового) взаимодействия	С. Б. Авдашева [2, с. 218], М. Б. Л. Кабраль [107, с. 149], О. И. Уильямсон [246, с. 116–117]	+	–
Многократность (высокая частота) вертикального взаимодействия	Н. А. Горейко [1, с. 5], А. Г. Кириллина [113, с. 18], И. В. Ивановская [100, с. 7], Д. А. Макаров [135, с. 16]	+	–
Большое количество условий, которое необходимо учесть	А. Я. Бутыркин [43, с. 46], Д. А. Макаров [135, с. 11], Н. М. Розанова [194, с. 358]	+	+
Условия часто меняются либо могут измениться	Д. В. Вышегородский [63, с. 9], Д. А. Макаров [135, с. 11], О. И. Уильямсон [246, с. 111–115]	+	+
Существует возможность оппортунистического поведения	Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юджевич [127, с. 219], Н. М. Розанова [194, с. 359–360], О. И. Уильямсон [246, с. 97–104], А. Е. Шаститко [258, с. 253–255]	+	–

Фактор	Авторы и источники, анализирующие влияние фактора	Оказывает влияние на принятие решения	
		необходимости интеграции	выбора формы интеграции
Информационная асимметричность	А. Я. Бутыркин [43, с. 14], Д. А. Макаров [135, с. 11], М. Портер [178, с. 144], Н. М. Розанова [194, с. 361–362], Ж. Тиrolь [240, с. 286], А. Е. Шаститко [258, с. 359–362], А. Alchian [283]	+	+

Примечание. Разработано автором.

Рассмотрим имеющиеся в научной литературе сведения о влиянии отдельных наиболее значимых факторов на принятие решения об интеграции предприятий и выбор ее формы.

Наличие проблемы двойной маргинализации, влияние которой на эффективность рынка, а также возможность решения данной проблемы посредством различных форм интеграции предприятий исследовалась С. Б. Авдашевой, А. Г. Кириллиной, Н. М. Розановой, Ж. Тиролем и др. [2, с. 177–180], [113, с. 16–19], [194, с. 391–392], [240, с. 269–272], [325]. Ими определено, что данная проблема может быть решена не только посредством «жесткой» вертикальной интеграции организаций, но и вертикальных ограничений, устанавливающих двухчастные тарифы (например, франшизы, включающей фиксированную часть – паушальный платеж, и переменную – роялти). Так, в работах Н. М. Розановой приведены результаты исследований, свидетельствующие о том, что использование двухчастного тарифа в отношениях покупателя и продавца на смежных этапах цепочки создания стоимости товара способствует росту объема продаж на рынке, снижению розничной цены (за счет устранения двойной монопольной надбавки); росту потребительского излишка и общественного благосостояния [194, с. 391–392], т. е. последствия «мягкой» вертикальной интеграции предприятий, реализуемой посредством контрактных вертикальных ограничений, как для участников данной интеграции, так и для общественного благосостояния будут аналогичны последствиям решения проблемы «двойной маргинализации» при «жесткой» вертикальной интеграции предприятий [107, с. 205].

Таким образом, наличие проблемы «двойной маргинализации» способствует выбору как «жесткой» вертикальной интеграции, так и «мягкой» вертикальной интеграции предприятий.

Наличие рыночной власти у организаций, выполняющих смежные этапы процесса создания добавленной стоимости. Наличие высокой рыночной власти у одной из организаций цепочки создания ценности товара позволяет ей создавать барьеры входа на рынок и пользоваться монопольными выгодами (извлекать монопольную прибыль, проводить ценовую дискриминацию), что побуждает организации к созданию «жестких» вертикальных интегрированных структур с целью защиты от рисков оппортунистического поведения контрагентов, обладающих высокой рыночной властью [113, с. 18], [194, с. 372], [240, с. 216–218], [336].

Количество конкурентов, распределение их рыночных долей. Небольшое количество обладающих рыночной властью производителей и симметричное распределение их рыночных долей способствуют установлению картельных соглашений («явного» и «молчаливого» сговора о ценах и территориях) [2, с. 199–207, 216–218], [47, с. 44], [100, с. 7], [107, с. 129], [113, с. 18], [194, с. 365–369], [278], [331] и, таким образом, содействуют выбору «мягкой» горизонтальной и «мягкой» координационной форм интеграции предприятий. С ростом количества конкурентов и уменьшением их рыночных долей растет привлекательность «мягкой» сетевой формы интеграции предприятий.

Высота барьеров входа на рынок. Для уже действующих на рынке организаций высокие барьеры входа на рынок исключают появление новых конкурентов либо контрагентов, снижают риски, связанные с усилением конкуренции и тем самым повышают устойчивость условий хозяйствования. Снижение рисков хозяйствования и рост предсказуемости внешней среды способствуют выбору «мягкой» горизонтальной и «мягкой» координационной форм интеграции предприятий, ориентированных на ценовое регулирование рынка. Со снижением барьеров входа и, соответственно, ростом непредсказуемости внешней среды и рисков, связанных с ростом конкуренции на рынке, более предпочтительными становятся «жесткие» формы интеграции предприятий и «мягкая» сетевая форма интеграции [47, с. 44], [100, с. 7], [113, с. 18], [194, с. 372], [281], [332].

Информационная прозрачность рынка. Высокая информационная прозрачность рынка способствует выбору «мягкой» вертикальной формы интеграции предприятий, «мягкой» сетевой формы интеграции предприятий, «мягкой» горизонтальной и «мягкой» координационной форм интеграции предприятий в силу снижения риска оппортунистического поведения контрагентов. Снижение информационной прозрачности рынка смещает акцент выбора к «мягким» формам интеграции предприятий [43, с. 56–70], [63], [107, с. 220–223], [332].

В работах С. Б. Авдашевой, А. Я. Бутыркина, И. В. Ивановской, М. Б. Л. Кабраля, И. С. Михиной, Ж. Тироля и других авторов показано, что высокая ставка процента на рынке заемного капитала, цикличность развития экономики и, в частности, экономический спад (кризис), а также цикличность спроса (высокий спрос) отрицательно влияют на устойчивость «мягких» форм интеграции предприятий и, как следствие, являются факторами, способствующими выбору «жестких» форм интеграции [2, с. 218], [43, с. 25], [100, с. 7], [145, с. 19].

Институциональная неразвитость рынка, порождающая высокие транзакционные издержки и риски деятельности. Под институциональной неразвитостью рынка в контексте проблемы выбора формы интеграции предприятий следует понимать наличие следующих проблем: несовершенство законодательных норм в части закрепления прав собственности и регулирования хозяйственных споров, создающее препятствие в создании новых институтов, регулирующих отношения между организациями; низкая платежная дисциплина, неразвитость механизмов страхования хозяйственной деятельности и рисков, а также арбитражных механизмов решения хозяйственных споров, порождающая высокий риск оппортунизма и высокие транзакционные издержки в целом; неразвитость рынка ценных бумаг и, как следствие, механизма контроля собственности через фондовый рынок; высокая концентрация собственности; недостаток управленческих кадров высокой квалификации. Чем менее институционально развит рынок (чем большим количеством перечисленных факторов характеризуется рынок), тем выше склонность предприятий к «жестким» формам интеграции предприятий вследствие потребности в юридическом закреплении прав собственности в рамках имеющихся институтов, предоставляющих, в том числе более высокую степень защиты от рисков [2, с. 180], [194, с. 406–407].

Установление *максимальных границ норм прибыли* для предприятий побуждает их к поиску механизмов, позволяющих легализировать свою «сверхприбыль», одним из которых является укрупнение форм хозяйствования, посредством трансфертных цен перераспределяющее финансовые ресурсы между подразделениями интегрированной структуры до оптимального размера [43, с. 130], [47, с. 98]. Таким образом, данный фактор способствует выбору «жестких» форм интеграции предприятий.

Низкий уровень дифференцированности продукции. В работах отечественных [100] и зарубежных [240, с. 244–246], [263, с. 594–596] авторов показана существенность влияния фактора дифференцированности продукции на эффективность «мягкой» горизонтальной и «мягкой» координационной форм интеграции предприятий. В частности, показано, что, чем выше дифференциация продукции, тем ниже устойчивость указанных форм интеграции предприятий. Низкий уровень дифференцированности товара, напротив, способствует устойчивости «мягкой» горизонтальной и «мягкой» координационной форм интеграции предприятий и, как следствие, – их выбору.

Наличие и интенсивность сезонных и конъюнктурных колебаний спроса приводит к снижению устойчивости хозяйствования, разбалансированности финансовых потоков, дефициту краткосрочных активов. Таким образом, данный фактор способствует выбору «жестких» конгломератных форм интеграции предприятий, «мягких» конгломератных, «мягких» сетевых форм интеграции предприятий, позволяющих сбалансировать во времени потоки движения ресурсов разнородных участников интегрированных структур. В то же время снижается привлекательность «мягких» горизонтальных и «мягких» координационных форм интеграции предприятий, поскольку большинство ученых сходятся во мнении, что колебания и цикличность спроса отрицательно влияют на устойчивость сговора [2, с. 181], [43, с. 24], [99, с. 82].

Сравнительно более выгодное финансово-экономическое положение потенциального участника интегрированной структуры (более высокие прибыльность, стоимость организации) означает сравнительно менее выгодное собственное финансово-экономическое положение. Определяет наличие стимула к повышению устойчивости собственного финансового состояния и обеспечения доступа к безопасным источникам финансирования. Является фактором, положительно влияющим на выбор «жестких» форм интеграции организаций [145, с. 20], [178, с. 52], [194, с. 375], [246, с. 230–231].

Наличие свободных финансовых ресурсов. Интеграция предприятий путем поглощения является одним из способов вложения свободных финансовых ресурсов. При этом технологическая связанность, симметричность производственных мощностей не имеет существенного значения. Целесообразны «жесткие» формы интеграции предприятий [43, с. 11], [145, с. 20], [194, с. 408].

Наличие положительного эффекта масштаба, означающего снижение удельных издержек при росте объемов производства, связанного с углублением специализации либо являющегося следствием синергии и обусловленного субаддитивностью издержек, ресурсов, производственных мощностей. Наличие данного эффекта способствует выбору «жестких» горизонтальных форм интеграции предприятий [43, с. 11, 57], [100, с. 7], [135, с. 8], [178, с. 193], [246, с. 162–163], [263, с. 94–95].

Наличие экономии от разнообразия и выраженного действия закона опыта, под которыми понимаются выгоды, которые получает организация, занимаясь несколькими связанными между собой вида-

ми деятельности. Эта экономия аналогична экономии на масштабе производства, однако, если последняя означает снижение издержек в результате увеличения объема однородной деятельности, то экономия на расширении сферы деятельности означает снижение издержек в результате распространения деятельности на смежные или связанные с основным производством области. Закон опыта проявляется в том, что специалисты, оборудование и идеи, использованные в одном виде деятельности, могут найти применение и в других сопряженных видах деятельности. Данный фактор, таким образом, способствует выбору «жестких» вертикальных форм интеграции предприятий и в меньшей степени «жестких» конгломератных форм интеграции предприятий [31, с. 12–15], [43, с. 11, 57], [132, с. 8], [246, с. 167].

Близкое географическое расположение. Близкое географическое расположение в целом положительно влияет на стимулы к интеграции предприятий. В силу того, что вертикальная интеграция и горизонтальная интеграция предполагают технологическую связанность, близкое географическое расположение – более низкие транспортные издержки и является дополнительным стимулом, положительно влияющим на выбор «жестких» вертикальных и горизонтальных форм интеграции предприятий, а также одним из ключевых идентифицирующих признаков кластерных структур [178, с. 258, 277], [194, с. 358], [263, с. 103–104], [324].

Высокий удельный вес поставок контрагента(у) в общем объеме закупок (реализации). Чем выше удельный вес поставок контрагента(у), тем выше риск оппортунистического поведения и, как следствие, выше стимулы к интеграции предприятий и, в частности, «жесткой» вертикальной интеграции предприятий. Менее предпочтительным способом интеграции предприятий являются «мягкие» сетевые и вертикальные формы интеграции предприятий [63, с. 8], [113, с. 13], [145, с. 20].

Симметричность по издержкам и производственным мощностям позволяет конкурентам устанавливать одинаковый уровень цен в отрасли без потерь для собственного благосостояния. Следовательно, данный фактор положительно влияет на выбор «мягкой» горизонтальной и «мягкой» координационной форм интеграции предприятий [2, с. 218], [43, с. 25], [100, с. 7], [145, с. 19].

Риск оппортунистического поведения. Дополнительным стимулом вертикальной интеграции предприятий служит стремление избежать «риска безответственного поведения» одной из сторон, заклю-

чивших контракт. Это особенно актуально в случае неопределенности относительно технологии и издержек производства конечной продукции. Контракт, перекладывающий риск с поставщика промежуточной на изготовителя конечной продукции, лишает производителя на промежуточной стадии стимулов минимизировать затраты. Также риск оппортунистического поведения связывают с раскрытием одной из сторон конфиденциальной информации, которая в дальнейшем может быть использована другой стороной в своих интересах [127, с. 219], [194, с. 359–360], [240, с. 253–255], [246, с. 97–104]. Таким образом, наличие высокого риска недобросовестного поведения одной из сторон в совокупности с возможностью значительных финансовых потерь, вызванных данным поведением, является фактором выбора «жестких» форм интеграции предприятий. При снижении величины потерь для устранения риска оппортунистического поведения могут быть использованы «мягкие» формы интеграции предприятий. Данный фактор в целом положительно влияет на принятие решения о необходимости интеграции предприятий.

Уровень специфичности используемых в производственном процессе активов. В своих исследованиях Б. Клейн, Р. Кроуфорд и другие ученые пришли к выводу о том, что в условиях специфичности активов вертикальные ограничения («мягкая» вертикальная форма интеграции предприятий) не могут заменить вертикальную интеграцию («жесткую» форму интеграции предприятий) в силу высокого риска постконтрактного оппортунистического поведения, стимулы к которому тем выше, чем выше величина «квазиаренты» (затраты на обеспечение контракта и (или) поиск альтернативного контрагента) и короче ожидаемый период взаимодействия [316]. Следовательно, высокий уровень специфичности используемых в производственном процессе активов является фактором, способствующим установлению «жесткой» вертикальной формы интеграции предприятий.

Частота трансакций между организациями. Высокая частота трансакций между организациями порождает высокие транзакционные издержки, сокращение которых является стимулом к интернализации данных трансакций посредством перехода к иерархической форме взаимодействия, т. е. выбору «жесткой» вертикальной формы интеграции предприятий. Менее предпочтительной формой в данном случае будет являться «мягкая» вертикальная форма интеграции предприятий [1, с. 5], [100, с. 7], [113, с. 18], [135, с. 16].

Уровень неопределенности условий хозяйствования подразумевает наличие большого количества условий, которое необходимо учитывать

при ведении хозяйственной деятельности, либо высокую частоту изменения условий. Высокий уровень неопределенности повышает риски ведения хозяйственной деятельности всеми сторонами. По мере роста неопределенности и, следовательно, необходимости корректировать условия контракта возрастает привлекательность «жестких» форм интеграции предприятий. При низкой степени неопределенности нет необходимости пересматривать положения контракта при его перезаключении, т. е. возрастает возможность использования обычных разовых контрактов – рыночного механизма взаимодействия [43, с. 46], [63, с. 9], [135, с. 11], [194, с. 358], [246, с. 111–115].

Информационная асимметричность. Асимметричность информации о качестве продукции может нанести значительный ущерб покупателю некачественного промежуточного товара (особенно в случае, если это дорогостоящее оборудование) либо производителю конечного продукта в случае недобросовестности «продавца», реализующего низкокачественный товар под маркой высококачественного товара производителя. Таким образом, информационная асимметричность является фактором, способствующим выбору «жесткой» вертикальной интеграции предприятий. При низких издержках на мониторинг соблюдения стандартов производства промежуточного товара и реализации конечного товара возможно использование «мягких» вертикальных форм интеграции предприятий, жестко регламентирующих стандарты процесса производства и реализации товара и его качества [43, с. 14], [135, с. 11], [178, с. 144], [194, с. 361–362], [240, с. 286], [258, с. 359–362], [283].

В результате проведенного анализа влияния выделенных факторов была разработана матрица преимущественного выбора форм интеграции предприятий в зависимости от наличия в деятельности промышленных предприятий тех или иных факторов (табл. 1.12).

Анализ и обобщение результатов, представленных в табл. 1.12, позволил сформулировать основные условия предпочтительности выбора каждой из укрупненных форм интеграции промышленных предприятий. Данная разработка может быть использована в качестве практических рекомендаций руководителями, собственниками промышленных предприятий, а также органами государственного управления при определении наиболее целесообразной в текущих условиях хозяйствования формы интеграции предприятий.

Таблица 1.12

Влияние различных факторов на выбор формы интеграции промышленных предприятий (организаций)

Фактор	Наличие влияния фактора на выбор соответствующей формы интеграции предприятий							
	«Жест- кая» верти- кальная	«Жест- кая» горизон- тальная	«Жест- кая» конгло- мератная	«Мягкая» верти- кальная	«Мягкая» горизон- тальная	«Мягкая» сетевая	«Мягкая» конгло- мератная	«Мягкая» коорди- национ- ная
1. Характеристики рынка (структурные, институциональные)								
Малое количество конкурентов, об- ладающих большими рыночными долями	–	–	–	+	+	+	+	+
Зрелый рынок (отрасль)	–	–	–	+	+	+	+	+
Растущий рынок (отрасль)	+	–	–	–	–	+	–	–
Наличие проблемы «двойной маржинализации»	+	–	–	+	–	+	–	+
Наличие рыночной власти у организаций, выполняющих смежные этапы процесса создания добавленной стоимости	+	–	–	–	–	–	–	–
Высокие барьеры входа на рынок	+	+	–	+	+	+	–	+
Высокая информационная прозрач- ность	–	–	–	+	+	+	–	+

Фактор	Наличие влияния фактора на выбор соответствующей формы интеграции предприятий							
	«Жест-какая» вертикальная	«Жест-какая» горизонтальная	«Жест-какая» конгломератная	«Мягкая» вертикальная	«Мягкая» горизонтальная	«Мягкая» сетевая	«Мягкая» конгломератная	«Мягкая» координационная
Избыточная конкуренция среди дистрибьюторов	+	–	–	+	–	–	–	–
2. Макроэкономические условия								
Высокая ставка процента на рынке заемного капитала	+	+	+	–	+	–	–	+
Цикличность развития экономики. Экономический спад (кризис)	+	+	+	–	–	–	–	–
Цикличность спроса. Высокий спрос	+	+	+	–	–	–	–	–
3. Условия регулирования								
Институциональная неразвитость рыночной инфраструктуры	+	+	+	–	–	–	–	–
Наличие регулирования государством нормы прибыли	+	+	+	–	–	–	–	–
Дифференцированные ставки налогообложения	+	+	+	–	–	–	–	–

Наличие влияния фактора на выбор соответствующей формы интеграции предприятий								
Фактор	«Жест- кая» верти- кальная	«Жест- кая» горизон- тальная	«Жест- кая» конгло- мератная	«Мягкая» верти- кальная	«Мягкая» горизон- тальная	«Мягкая» сетевая	«Мягкая» конгло- мератная	«Мягкая» коорди- национ- ная
Антимонопольными органами допускаются вертикальные ограничения	–	–	–	+	–	–	–	–
Антимонопольными органами допускаются горизонтальные ценовые соглашения и согласованные действия о ценах и территориях	–	–	–	–	+	–	–	+
4. Характеристики продукта								
Стандартизированный продукт	–	+	–	–	+	–	–	+
Высокодифференцированный либо уникальный продукт	+	+	–	–	–	+	–	–
5. Характеристики потенциальных участников интеграции								
Сравнительно более высокая техно- логическая, организационная, финансово-экономическая эффек- тивность контрагента	+	+	+	–	–	–	–	–
Организации необходимо привлече- ние внешних источников финанси- рования	+	+	+	–	–	–	–	–

Фактор	Наличие влияния фактора на выбор соответствующей формы интеграции предприятий							
	«Жест-какая» верти-кальная	«Жест-какая» горизон-тальная	«Жест-какая» конгло-мератная	«Мягкая» верти-кальная	«Мягкая» горизон-тальная	«Мягкая» сетевая	«Мягкая» конгло-мератная	«Мягкая» коорди-национ-ная
Наличие свободных финансовых ре-сурсов	+	+	+	—	—	—	—	—
Наличие экономии от разнообразия и выраженного действия закона опыта	—	+	+	—	—	—	+	—
Симметричность по издержкам и производственным мощностям	—	—	—	—	+	—	—	+
Взаимодополняемость по мощностям	+	+	—	+	+	+	—	—
Наличие положительного эффекта масштаба	—	+	—	—	—	—	—	—
Наличие множества собственников или нечеткость распределения прав собственности внутри предприятия	+	+	+	—	—	—	—	—
6. Характеристики взаимодействия и транзакционные характеристики								
Наличие или необходимость инве-стиций в специфические активы	+	—	—	+	—	—	—	—

Фактор	Наличие влияния фактора на выбор соответствующей формы интеграции предприятий							
	«Жест-какая» вертикальная	«Жест-какая» горизонтальная	«Жест-какая» конгломератная	«Мягкая» вертикальная	«Мягкая» горизонтальная	«Мягкая» сетевая	«Мягкая» конгломератная	«Мягкая» координационная
Большое количество условий, которое необходимо учесть	+	+	+	—	—	—	—	—
Условия часто меняются либо могут измениться	+	+	+	—	—	—	—	—
Информационная асимметричность	+	+	—	—	—	—	—	—

Примечания: 1. Разработано автором на основании [125], [126], [194], [239], [240], [246]. – *2.* Значение «+» обозначает положительное влияние фактора на выбор соответствующей формы интеграции; значение «–» обозначает отсутствие положительного влияния фактора на выбор соответствующей формы интеграции.

Условиями предпочтительности выбора форм интеграции предприятий являются [55], [57], [79]:

– «жестких» *вертикальных форм интеграции предприятий*: высокие транзакционные издержки взаимодействия независимых организаций вследствие институциональной неразвитости рыночной инфраструктуры, низкой дисциплины договорных отношений и неэффективности механизмов принуждения к исполнению контрактов; неэффективность функционирования ценового механизма (цены на рынке не носят равновесного характера, например, в силу их директивного установления или монополизации); наличие проблемы «двойной маржинализации», растущий рынок (отрасль), наличие рыночной власти у организаций на смежных этапах цепочки создания стоимости, высокие барьеры входа на рынок, избыточная конкуренция среди дистрибьюторов, экономический спад, высокий спрос, наличие регулирования государством нормы прибыли, высокодифференцированный либо уникальный продукт, сравнительно более высокая технологическая, организационная, финансово-экономическая эффективность контрагента, необходимость привлечения внешних источников финансирования, наличие или необходимость инвестиций в специфические активы, большое количество условий, которое необходимо учесть либо часто меняющиеся условия хозяйствования; информационная асимметричность;

– «жестких» *горизонтальных форм интеграции предприятий*: неэффективность финансового рынка (высокие реальные процентные ставки, ограничения на доступ к капиталу); высокие барьеры входа на рынок; экономический спад (кризис); высокий спрос; институциональная неразвитость рыночной инфраструктуры; наличие регулирования государством нормы прибыли; дифференцированные ставки налогообложения; высокодифференцированный либо уникальный продукт; сравнительно более высокая технологическая, организационная, финансово-экономическая эффективность контрагента; организации необходимо привлечение внешних источников финансирования; наличие свободных финансовых ресурсов; наличие экономии от разнообразия и выраженного действия закона опыта; взаимодополняемость по мощностям; наличие положительного эффекта масштаба; большое количество условий, которое необходимо учесть; условия часто меняются либо могут измениться;

– «жестких» *конгломератных форм интеграции предприятий*: неэффективность финансового рынка (высокие реальные процентные

ставки, ограничения на доступ к капиталу); экономический спад (кризис); высокий спрос; институциональная неразвитость рыночной инфраструктуры; наличие регулирования государством нормы прибыли; дифференцированные ставки налогообложения; сравнительно более высокая технологическая, организационная, финансово-экономическая эффективность контрагента; организации необходимо привлечение внешних источников финансирования; наличие свободных финансовых ресурсов; наличие экономии от разнообразия и выраженного действия закона опыта; большое количество условий, которое необходимо учесть; условия часто меняются либо могут измениться;

– «мягких» *вертикальных форм интеграции предприятий*: низкие транзакционные издержки взаимодействия независимых организаций вследствие институциональной развитости рынков, хорошей дисциплины договорных отношений, высокой эффективности судебной системы; эффективное функционирование ценового механизма (цены на рынке носят равновесный характер, практическое отсутствие их государственного регулирования, низкий уровень монополизации); высокая эффективность финансового рынка (низкие реальные процентные ставки, отсутствие существенных ограничений на доступ к капиталу); наличие проблемы «двойной маргинализации»; существуют предельные размеры организации (предельные уровни концентрации в отрасли); антимонопольными органами допускаются вертикальные ограничения; наличие или необходимость инвестиций в специфические активы;

– «мягких» *горизонтальных форм интеграции предприятий*: снижение потенциальной или фактической прибыльности функционирования организаций в результате усиления конкуренции; малое количество конкурентов, обладающих большими рыночными долями; зрелый рынок (отрасль); невозможность достижения преследуемых целей функционирования иным способом (например, путем согласованных действий, «жесткой» интеграции и др.); неэффективность антимонопольного регулирования в части выявления ценового сговора; высокие барьеры входа на рынок; высокая информационная прозрачность рынка;

– «мягких» *координационных форм интеграции предприятий*: наличие условий возникновения и существования согласованных действий (неоднократность взаимодействия на рынке, функционирование механизма наказания за нарушение сговора и др.); благоприятные для максимизации прибыли участников посредством согласованных дей-

ствий значения структурных факторов рынка, характеристик участников сговора и макроэкономических условий;

– «мягких» *конгломератных форм интеграции предприятий*: малое количество конкурентов, обладающих большими рыночными долями; зрелый рынок (отрасль), организации необходимо привлечение внешних источников финансирования; наличие экономии от разнообразия и выраженного действия закона опыта;

– «мягких» *сетевых форм интеграции предприятий*: наличие проблемы двойной маргинализации; наличие и высокая интенсивность сезонных и конъюнктурных колебаний спроса; высокие барьеры входа на рынок; высокая частота ценового взаимодействия организаций; высокая информационная прозрачность рынка; малое количество конкурентов, обладающих большими рыночными долями; близкое географическое расположение; взаимодополняемость по мощностям; наличие возможности/необходимости взаимодействовать на нескольких разнородных рынках сбыта; высокий уровень неопределенности условий хозяйствования; макроэкономический спад (циклическость экономического развития).

В результате проведенного анализа имеющихся подходов к определению целевой направленности интеграции промышленных предприятий было определено, что цели их интеграции формируются на основании мотивов интеграции, которые, в свою очередь, определяются факторами интеграции – совокупностью условий хозяйствования, способствующих либо препятствующих интеграции [4, с. 21], [44, с. 128], [51, с. 10], [63, с. 22], [65, с. 314], [69, с. 7], [71, с. 101], [83, с. 205], [85, с. 233], [95, с. 4], [98, с. 25], [130, с. 161], [138, с. 75], [139, с. 9], [144, с. 7], [145, с. 22], [244, с. 10], [245, с. 6], [251, с. 104], [260, с. 22].

Проведенный анализ факторов внешней и внутренней среды функционирования предприятий в современных условиях хозяйствования позволил определить основные мотивы и детерминируемые ими цели интеграции промышленных предприятий: *изменение структуры рынка с целью повышения рыночной власти на нем* – структурная цель взаимодействия; *снижение транзакционных издержек и рисков* – транзакционная цель взаимодействия; *снижение издержек на основе роста уровня концентрации спроса (закон опыта) и предложения (эффекты масштаба и разнообразия)* – экономическая цель взаимодействия. Состав факторов и мотивов, детерминирующих наличие перечисленных целей интеграции, представлен в табл. 1.13 [55].

Таблица 1.13

Факторы, мотивы и цели интеграции промышленных субъектов хозяйствования

Факторы интеграции	Мотивы интеграции, определяемые соответствующими факторами внешней и внутренней среды организации
Структурная цель – изменение структуры рынка для повышения рыночной власти на нем либо защита имеющейся рыночной доли	
Наличие проблемы двойной маржинализации	Недопущение потерь благосостояния, рост объема производства за счет увеличения рыночной доли
Институциональная незрелость рынка	Снижение рисков хозяйствования, защита имеющейся рыночной доли и имеющихся ресурсов
Наличие рыночной власти у контрагентов (продавцов, покупателей, конкурентов)	Защита от монопольной власти контрагента
Малое количество конкурентов с высокой рыночной долей	Получение монопольных выгод от создания картеля путем согласованных действий или сговора
Высокие барьеры входа на рынок	Получение возможности входа на рынок либо создание препятствий для входа на рынок потенциальных конкурентов
Высокая частота ценового взаимодействия организаций и корректировки ими отпускных цен	Получение монопольных выгод от создания картеля
Информационная прозрачность рынка	Использование возможности получения монопольных выгод за счет создания картеля путем согласованных действий или сговора
Наличие и высокая интенсивность сезонных и конъюнктурных колебаний спроса	Снижение рисков хозяйствования, сохранение высокой рыночной власти

Факторы интеграции	Мотивы интеграции, определяемые соответствующими факторами внешней и внутренней среды организации
Экономическая цель взаимодействия	повышение операционной эффективности деятельности
Наличие положительного эффекта масштаба	Получение дополнительной прибыли в результате снижения удельных издержек либо вследствие синергии
Наличие экономии от разнообразия и выраженного действия закона опыта	Получение дополнительной прибыли за счет снижения издержек вследствие применения эффективных схем организации производства и управления Получение дополнительной прибыли в результате снижения удельных издержек
Сравнительно более выгодное финансовое положение потенциального участника интеграции	Улучшение собственного финансово-экономического положения. Привлечение дополнительных финансовых ресурсов под собственные инвестиционные проекты
Близкое географическое расположение	Реализация возможности полного контроля деятельности. Минимизация транспортных расходов
Наличие свободных финансовых ресурсов	Получение более высокой нормы прибыли на вложенный капитал (в случае «жестких» форм интеграции через слияние или поглощение) в сравнении с другими вариантами вложений
Высокий удельный вес поставок контрагента(у) в общем объеме закупок (реализации)	Стремление к минимизации рисков оппортунистического поведения. Обеспечение бесперебойности поставок за счет установления контроля над всеми либо несколькими стадиями производственной цепи

Факторы интеграции	Мотивы интеграции, определяемые соответствующими факторами внешней и внутренней среды организации
Симметричность по издержкам и производственным мощностям	Получить экономию за счет реализации эффекта масштаба (при «жесткой» интеграции) без дополнительных затрат по согласованию стандартов производства и форм его организации. Получить монопольные выгоды за счет создания картеля (при «мягких» формах интеграции)
Низкий уровень дифференцированности продукции	
Наличие возможности взаимодействовать на нескольких разнородных рынках сбыта	
Трансакционная цель – снижение трансакционных издержек и рисков	
Информационная асимметричность	Избежание потерь вследствие сокращения спроса из-за отсутствия достоверной информации о поставщиках, торговцах, условиях производства и (или) реализации товара, издержках производства и (или) реализации товара, ценах, качестве товара
Риск оппортунистического поведения	Снижение рисков недобросовестного поведения партнера за счет интернализации трансакций
Высокий уровень специфичности используемых в производственном процессе активов	Снижение риска потерь инвестированных в специфические активы средств в случае недобросовестного поведения партнера. Увеличение инвестиций в специфические активы
Уровень неопределенности условий хозяйствования	Снижение затрат, связанных с необходимостью пересмотра существенных условий контракта в связи с часто изменяющимися условиями хозяйствования
Высокая частота трансакций между субъектами хозяйствования	Снижение рисков недобросовестного поведения партнера за счет интернализации трансакций

Примечание. Разработано автором на основании [4, с. 21], [14, с. 145], [27, с. 7], [41, с. 126], [44, с. 128], [51, с. 10], [63, с. 22], [65, с. 314], [69, с. 7], [71, с. 101], [83, с. 205], [85, с. 233], [95, с. 4], [98, с. 25], [113, с. 15], [122, с. 5], [130, с. 161], [138, с. 75], [139, с. 9], [144, с. 7], [145, с. 22], [162, с. 9], [171, с. 40], [174, с. 13], [187, с. 20], [190, с. 128], [196, с. 61], [198, с. 12], [216, с. 47], [244, с. 10], [245, с. 6], [251, с. 104], [260, с. 22], [262, с. 226], [269, с. 6].

Результаты проведенных исследований также позволили сформулировать основные критерии эффективности интеграции промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования Республики Беларусь, детерминируемые ее целями, а именно [55]: 1) рост рыночной власти взаимодействующих организаций; 2) снижение транзакционных издержек и рисков; 3) рост инвестиций в специфические активы предприятия; 4) рост операционной эффективности за счет снижения издержек производства и повышение эффективности использования ресурсов вследствие реализации эффектов масштаба и опыта, синергетического эффекта интеграции.

Результаты проведенного исследования формирования теоретических основ выбора эффективной формы интеграции промышленных предприятий Республики Беларусь в современных условиях хозяйствования целесообразно представить в схематическом виде на рис. 1.2.

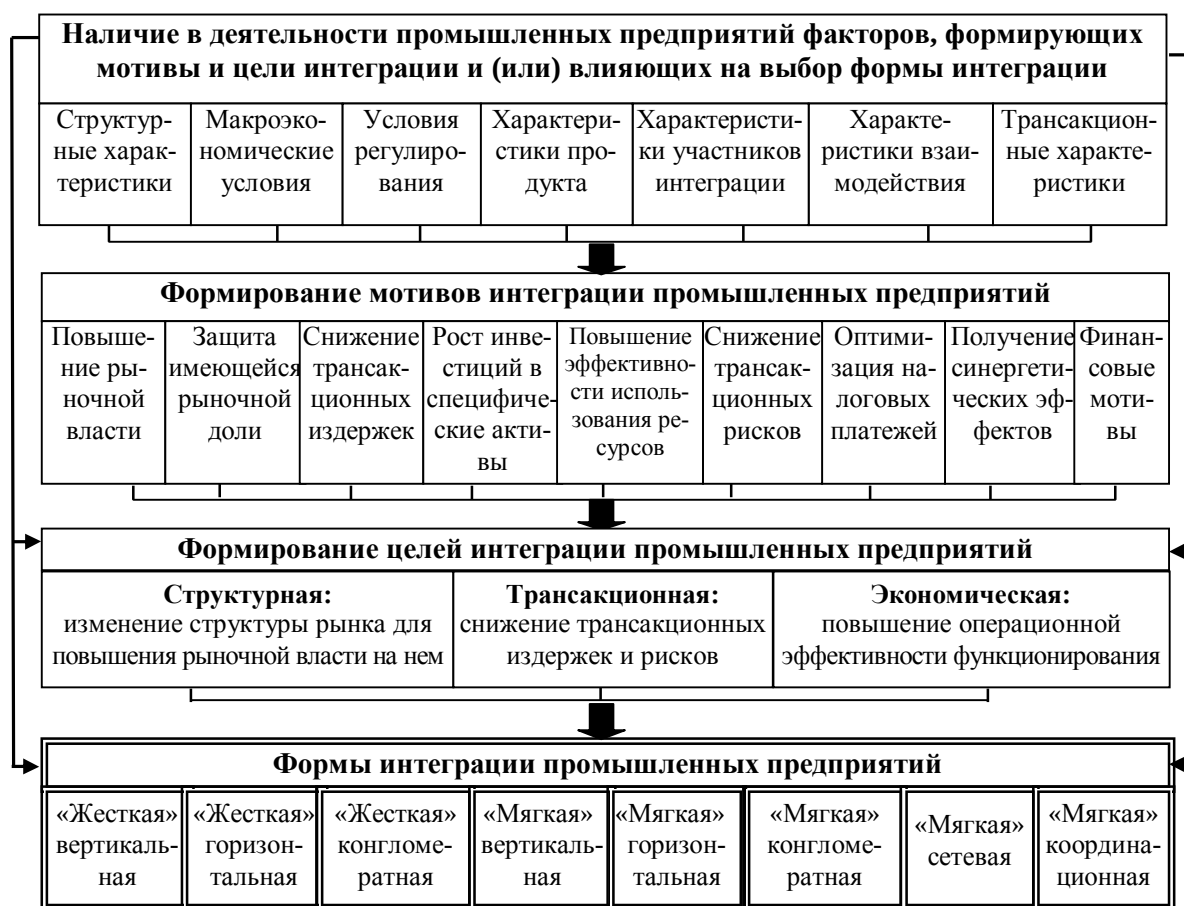


Рис. 1.2. Схематическое представление теоретико-методических основ формирования предпосылок выбора форм интеграции промышленных предприятий

Примечание. Разработано автором.

Проведенный анализ позволил получить ряд научных результатов.

1. Определены основные факторы выбора форм интеграции промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования. Выделенные факторы распределены по группам: структурные факторы рынка, макроэкономические условия, условия регулирования, характеристики продукта, характеристики потенциальных участников интегрированных структур, характеристики взаимодействия, транзакционные характеристики. На основе анализа имеющихся в научной литературе сведений о характере влияния данных факторов на выбор формы интеграции промышленных предприятий разработана матрица преимущественного выбора форм интеграции промышленных предприятий в зависимости от наличия и состава выделенных факторов.

2. Сформулированы основные условия предпочтительности выбора целесообразных форм интеграции промышленных предприятий, которые могут быть использованы в качестве практических рекомендаций руководителями, собственниками предприятий, а также представителями органов государственного управления при определении целесообразных форм интеграции промышленных предприятий.

3. На основании проведенного анализа влияния выделенных факторов интеграции предприятий (факторов внутренней и внешней среды функционирования предприятия, способствующих либо препятствующих интеграции) на целевую направленность интеграции предприятий определены основные мотивы интеграции промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования, а также детерминируемые выделенными мотивами цели: а) структурная – изменение структуры рынка для повышения рыночной власти на нем либо сохранение имеющейся рыночной власти; б) транзакционная – снижение транзакционных издержек и рисков; в) экономическая – повышение операционной эффективности деятельности. На основании выделенных целей определены критерии их достижения: 1) рост рыночной власти взаимодействующих организаций; 2) снижение транзакционных издержек и рисков; 3) рост инвестиций в специфические активы предприятия; 4) рост операционной эффективности за счет снижения издержек производства и повышения эффективности использования ресурсов вследствие реализации эффектов масштаба и опыта, синергетического эффекта интеграции.

Проведенные исследования теоретических основ выбора форм интеграции промышленных предприятий Республики Беларусь позволили сформулировать следующие выводы.

1. Усовершенствован категориальный аппарат в соответствующей предметной области исследования: а) уточнено определение понятия «интеграция промышленных предприятий», под которым следует понимать процесс усиления степени взаимодействия промышленных предприятий, сопровождаемый установлением между ними отношений общности, объединения или согласованности действий с целью повышения эффективности их деятельности и основанный на координации действий, долгосрочных договорных отношениях, либо на отношениях взаимной зависимости и контроля; б) уточнено определение «интегрированная структура», под которым следует понимать совокупность нескольких юридических лиц, которые длительно взаимодействуют между собой с целью повышения эффективности деятельности на основании системы связей, набор и теснота которых обуславливают организационно-экономическую форму данного взаимодействия. Разработанные определения, в отличие от существующих трактовок данных понятий, учитывают наличие форм интеграции, предполагающих сохранение юридической самостоятельности участников интеграции, что отвечает тенденциям развития практики хозяйственных взаимоотношений промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования.

2. Развита теоретическая основа формирования критериев эффективности интеграции промышленных предприятий Республики Беларусь в современных условиях хозяйствования, новизна которых заключается, во-первых, в обосновании их детерминированности целями интеграции; во-вторых, в определении последовательности формирования целей интеграции промышленных предприятий на основании набора обуславливающих их мотивов и факторов; в-третьих, в выделении трех основных целей интеграции промышленных предприятий: изменение структуры рынка для повышения рыночной власти на нем, снижение транзакционных издержек и рисков, повышение операционной эффективности функционирования предприятий.

3. Развита теоретическая основа выбора форм интеграции промышленных предприятий Республики Беларусь, новизна которых заключается, во-первых, в выделении в качестве идентификационного признака «жестких» (слияние, поглощение, участие в капитале, передача имущественных и (или) неимущественных прав) и «мягких» (вертикальные, горизонтальные, сетевые соглашения, согласованные действия) методов интеграции комбинационного сочетания целевых параметров создаваемой интегрированной структуры («наличие контроля собственности» и «наличие контроля деятельности»); во-вторых, в обосновании

выбора в качестве идентификационного признака формы интеграции комбинационного сочетания метода интеграции и организационно-экономической формы создаваемой интегрированной структуры; в-третьих, в выделении основных факторов выбора формы интеграции промышленных предприятий, их систематизации в восемь основных групп; в-четвертых, в разработке матрицы преимущественного выбора форм интеграции в зависимости от наличия и состава выделенных факторов; в-пятых, обосновании преимуществ расширения использования промышленными предприятиями форм «мягкой» интеграции с учетом складывающихся на рынке условий; в-шестых, необходимости выбора формы интеграции промышленных предприятий на основании разработанного комплекса условий предпочтительности выбора.

Использование полученных теоретических положений позволит на основе учета специфики структуры рынка, характеристик взаимодействия участников рынка, территориального размещения, экономических условий функционирования и других факторов, влияющих на деятельность предприятий в современных условиях хозяйствования, осуществлять обоснованный выбор целесообразных форм интеграции промышленных предприятий.

ГЛАВА 2

Анализ тенденций развития и эффективности интеграции промышленных предприятий в Республике Беларусь

2.1. Анализ современного состояния и тенденций развития промышленного комплекса в Республике Беларусь

Промышленный комплекс в Республике Беларусь является основой социально-экономического потенциала страны, устойчивого развития регионов и национальной экономики в целом. Из расчета средних за 2010–2015 гг. значений на его долю приходится более 35,7 % основных средств, 34,5 % от общего объема инвестиций в основной капитал, 25,2 % общей численности занятого в экономике населения, создается 28,3 % ВВП страны. На долю промышленности в 2010–2015 гг. в среднем приходилось 56,6 % экспорта товаров страны и 42,2 % импорта. Основной объем промышленного производства сосредоточен в г. Минске (в среднем за 2010–2015 гг. – 18,5 %), Минской (15,25 %), Гомельской (21,2 %) и Витебской (17,0 %) областях [186, с. 25–26].

Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 года в качестве стратегической цели развития промышленности Республики Беларусь предусмотрено постепенное приближение показателей эффективности промышленного производства к среднему уровню стран Евросоюза. Критериями реализации поставленной цели являются [151, с. 37]:

– рост производительности труда по добавленной стоимости в промышленности до уровня 40–50 тыс. долл. США на одного среднесписочного работника (в том числе темп роста производительности труда по добавленной стоимости в промышленности (за пятилетие) в 2015 г. 120–122 %);

– увеличение доли высокотехнологичных видов деятельности в промышленном производстве от 2,3 % в 2013 г. до 8–10 % в 2030 г. (в том числе к 2015 г. – 2,5–3,0 %);

– рост удельного веса экспорта в объеме промышленного производства от 54 % в 2013 г. до 70 % в 2020 г. (в том числе к 2015 г. – 60 %).

Программой развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года предусмотрено достижение следующих целевых ориентиров развития промышленного комплекса [183, с. 3]:

– прирост валовой добавленной стоимости в промышленности в 2015 г. на 62–67 % к 2010 г., в 2020 г. – на 36–40 % к 2015 г.;

– рост производительности труда (по добавленной стоимости в постоянных ценах) в 2015 г. – 166–172 % к 2010 г.;

– рентабельность продаж в 2015 г. – 14–15 %;

– снижение уровня материалоемкости промышленной продукции (в фактических ценах) за 2011–2015 гг. – на 5–7 % к уровню 2010 г.;

– удельный вес отгруженной инновационной продукции организациями, основным видом деятельности которых является производство промышленной продукции, в общем объеме отгруженной продукции 20–21 %.

Оценка достижения поставленных целей приведена в табл. 2.1.

Таблица 2.1

**Оценка показателей качественного роста промышленности
Республики Беларусь в 2015 году, %**

Показатель	2015		Выполнение (+/-)
	План	Факт	
Темп роста производительности труда по добавленной стоимости в промышленности (за пятилетие)	120–122	121,5	+
Доля высокотехнологичных видов деятельности в промышленном производстве	2,5–3,0	2,8	+
Удельный вес экспорта в объеме промышленного производства	60	57,2	–
Прирост валовой добавленной стоимости в промышленности (за пятилетие)	36–40	4,5	–
Рентабельность продаж	14–15	8,7	–
Снижение уровня материалоемкости промышленной продукции	5–7	6,7	+

Показатель	2015		Выполнение (+/-)
	План	Факт	
Удельный вес отгруженной инновационной продукции организациями, основным видом деятельности которых является производство промышленной продукции, в общем объеме отгруженной продукции	20–21	13,1	–

Примечание. Составлено автором на основании [151, с. 37], [183, с. 3], [186, с. 25, 27, 28, 49], [192, с. 392].

Таким образом, в 2015 г. промышленным комплексом достигнуто лишь три целевых ориентира развития. Проведенный анализ позволил выделить негативные тенденции, являющиеся внутренними ограничителями промышленного роста:

1. *Замедление темпов роста объемов промышленного производства и снижение его вклада в ВВП.* Индексы объема промышленного производства и валовой добавленной стоимости в анализируемом периоде (2011–2016 гг.) имеют устойчивую тенденцию к снижению, и в 2015 г. достигли своего минимума, составив 93,4 и 93,8 % соответственно. Наибольшими темпами роста промышленного производства характеризуются производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов, производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры, горнодобывающая промышленность. Снижение объемов промышленного производства в сравнении с 2010 г. зафиксировано в производстве машин и оборудования, не включенных в другие группировки (68,1 % в 2015 г. от уровня 2010 г.), производстве резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов (85,3 %), производстве электрооборудования (77,6 %), водоснабжении (97,6 %), производстве текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха (86,4 %), снабжении электроэнергией, газом, паром, горячей водой и кондиционированным воздухом (94,6 %), в металлургическом производстве (95,7 %). Данная тенденция нашла свое закономерное отражение в снижении удельного веса добавленной стоимости промышленности в валовом внутреннем продукте с 29,6 в 2011 г. до 24,9 в 2016 г.

2. *Неэффективная отраслевая и технологическая структура промышленного комплекса с отсутствием кардинальных структурных сдвигов.* Отраслевая структура промышленного производства

за последние пять лет не претерпела существенных изменений. Если в 2005 г. на доминирующие пять видов экономической деятельности (производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака; производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов; химическое производство; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; производство машин и оборудования) приходилось 65,3 % всего промышленного производства, то в 2015 г. – 68,6 %. Наибольший удельный вес в структуре промышленного производства и в 2010 г., и в 2015 г. занимал вид экономической деятельности «производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака», который в анализируемом периоде увеличился на 3,6 п.п. Также приросла доля горнодобывающей промышленности (+0,6 п.п.), обработки древесины и производства изделий из дерева (+0,6 п.п.), прочих отраслей промышленности (+0,2 п.п.), производства и распределение электроэнергии, газа и воды (+0,9 п.п.), химического производства (+2,4 п.п.). Спад зафиксирован по видам экономической деятельности: производство кожи, изделий из кожи и производство обуви (–0,1 п.п.), целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность (–0,3 п.п.), текстильное и швейное производство (–0,6 п.п.), производство транспортных средств и оборудования (–1,5 п.п.), производство резиновых и пластмассовых изделий (–0,3 п.п.), производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (–0,2 п.п.), производство прочих неметаллических минеральных продуктов (–0,9 п.п.), металлургическое производство и производство готовых металлических изделий (–0,8 п.п.), производство машин и оборудования (–2,4 п.п.), производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов (–1,2 п.п.). Таким образом, белорусский промкомплекс функционирует как конгломерат, но не как интегрированная система специализированных предприятий. Большинство крупных предприятий не имеет прямых отечественных конкурентов, что создает возможности для использования монопольного положения, в том числе и для лоббирования собственных интересов [183, с. 5].

Анализ структуры промышленного производства по уровню технологичности показал, что в настоящее время наибольший удельный вес как в целом по промышленности (35,1 %), так и по обрабатывающей (41,9 %) занимают низкотехнологичные производства. Причем в анализируемом периоде их доля выросла на 8,4 п.п. и 12,2 п.п. соответственно, что объясняется высокими темпами развития новых технологий и быстрым устареванием имеющихся. На долю высоко-

технологичных производств в Беларуси приходится около 2,9 % в целом по промышленности и 5,6 % в обрабатывающей промышленности. В развитых странах – около 15 %, что является одной из причин отставания по уровню производительности труда от экономически развитых стран.

Отсутствие у градообразующих промышленных организаций в малых и средних городах кооперации с крупными промышленными организациями, а также собственной конструкторской базы приводит к снижению их технологического уровня и убыточной работе [183, с. 9].

3. Низкая производительность труда и сокращение занятости в промышленности. Проведенный анализ позволил установить снижение численности занятых в промышленности как в абсолютном измерении с 1249,3 тыс. человек в 2000 г. до 1051,0 тыс. человек в 2015 г., так и относительно численности занятых в экономике в целом с 28,1 % в 2010 г. до 23,4 % в 2015 г. [192, с. 94]. Данный факт связан с «физическим» уменьшением масштабов ряда действующих предприятий, с ростом количества малых и средних предприятий, формированием новых областей специализации экономики, влиянием научно-технического прогресса и модернизации производственных мощностей и др. Влияние оказало и повышение запросов работников к уровню заработной платы, условий труда, рост популярности непроеизводственных видов деятельности [241, с. 9–10].

Определено, что темпы роста производительности труда в Республике Беларусь в анализируемом периоде достаточно низки. К 2015 г. достигнут рост производительности труда в 121,5 % к уровню 2010 г. Однако программой развития промышленного комплекса в целях приближения к уровню производительности труда в странах ЕС был установлен минимальный порог роста в 166–172 % к 2010 г. [183, с. 3]. Анализ соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы показал удовлетворительность их соотношений в 2011 г. и в 2014–2016 гг.

4. Высокая концентрация промышленного производства. Около 100 промышленных организаций из более чем 12 тысяч обеспечивают 60 % промышленного производства [183, с. 8]. Причем уровень концентрации в анализируемом периоде имеет тенденцию к росту. Так, в 2010 г. на три самые крупные организации обрабатывающей промышленности приходилось 23,1 %, в 2015 г. – 26,8 %; восемь крупнейших организаций в 2010 г. производили 32,8 % от всего объема промышленного производства обрабатывающей промышленности, а в 2015 г. – 35,4 %.

Анализ динамики вклада организаций различных форм собственности в основные показатели промышленности показал, что наибольший удельный вес в объеме промышленного производства как в 2011 г. (53,3 %), так и в 2015 г. (57,4 %) приходится на частные с долей государственной собственности организации, удельный вес которых в общем числе организаций промышленности составляет лишь 6,1 % в 2011 г. и 5,3 % в 2015 г.

Закономерным сопровождением данных тенденций является недостаточный уровень развития сектора малого бизнеса, удельный вес которого в общем объеме промышленного производства составляет 9,3 %. Высокая концентрация промышленного производства снижает восприимчивость промышленного комплекса к инновационным нововведениям.

5. *«Громоздкая система государственного управления промышленностью, включающая 8 министерств и концернов, что ведет к заорганизованности подведомственных организаций и отсутствию должного взаимодействия. В России, Украине, Казахстане и других странах СНГ промышленность курируют не более двух министерств»* [183, с. 8–9].

6. *Ухудшение финансового состояния промышленных предприятий.* В анализируемом периоде отмечается резкое увеличение количества убыточных промышленных организаций и рост их доли в общем числе организаций промышленности. Если в 2011 г. удельный вес убыточных организаций промышленности составлял 14,5 %, то в 2015 г. – 29,0 %, в 2016 г. – 24,8 %. Наибольшая доля убыточных промышленных организаций по состоянию на конец 2016 г. отмечается в горнодобывающей промышленности (37,3 %), производстве машин и оборудования, не включенных в другие группировки (32,6 %), металлургическом производстве (29,9 %), производстве кокса и продуктов нефтепереработки (28,6 %).

В анализируемом периоде отмечается также снижение рентабельности продаж в промышленности с 12,7 % в 2011 г. до 8,2 % в 2016 г. [186, с. 27]. Из рентабельных организаций наибольший удельный вес промышленных организаций (38,3 %) занимают организации с рентабельностью от 0 до 5 %. Уровень рентабельности от 5 до 10 % обеспечивают 19,1 % рентабельных промышленных организаций. Рентабельности от 10 до 20 % достигают 21,8 % промышленных организаций, свыше 20 % лишь 20,8 % промышленных организаций [185, с. 177].

7. *Высокая материало- и энергоемкость производимой продукции.* Так, несмотря на позитивную динамику по уменьшению затрат-

ности производства продукции, удельный вес материальных затрат в структуре затрат производства в 2015 г. составляет 75,6 %. Высокая материало- и энергоемкость производимой продукции приводит к дефициту финансовых ресурсов для пополнения оборотных средств и инвестирования в техническое переоснащение, отрицательно влияет на конкурентоспособность выпускаемой продукции [238, с. 10].

8. *Снижение инвестиционной и инновационной активности промышленных организаций.* В анализируемом периоде динамика темпов роста инвестиций в основной капитал имеет выраженную тенденцию к снижению. Темп роста инвестиций в основной капитал в 2012 г. составил 73,3 % к уровню предыдущего года, в 2014 г. – 95,5 %, в 2015 г. – 85,4 %. Индекс роста инвестиций в основной капитал за пять лет составил 115,7 %. Также проблемами являются опережающий рост инвестиций в секторы промышленности, ориентированные на внутренний рынок, а не в высокотехнологичные экспортоориентированные производства, снижение отдачи от инвестиций в основные средства [151, с. 10]. Вместе с тем сокращение и инвестиций в основной капитал в ближайшей перспективе скажется на показателях состояния и движения основных средств в промышленности, которые в 2010–2015 гг. показали положительную динамику: значение показателя износа основных средств снизилось до 39,4 %.

Также в анализируемом периоде отмечается снижение инновационной активности промышленных организаций. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в 2011–2015 гг. снизился на 3,1 п.п. и составил 52,9 %, удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной снизился на 1,3 п.п. и составил 13,1 %.

9. *Негативные тенденции во внешней торговле промышленными товарами.* Проведенный анализ показал, что показатели внешнеэкономической деятельности в 2011–2015 гг. имели устойчивую тенденцию к снижению. Экспорт промышленных товаров, работ, услуг в 2015 г. составил 87,4 % от уровня 2010 г., а импорт – 72,1 %. Аналитиками выделено несколько причин сложившейся негативной ситуации [238, с. 12–14]:

- *высокий уровень географической концентрации экспорта* (более 80 % всей экспортной продукции поставляется на рынки 9 стран);
- *высокий уровень товарной концентрации экспорта* (нефтепродукты, калийные удобрения, грузовые автомобили, тракторы и сельские тягачи, молоко и молочные продукты, черные металлы со-

ставляют более 40 % всего объема белорусского экспорта, что указывает на уязвимость белорусского экспорта от конъюнктуры мировых рынков ограниченного числа товаров);

- *сокращение экспорта отдельных ключевых товарных позиций* (автомобилестроения, станкостроения, сельскохозяйственной техники, молочных товаров, продуктов переработки нефти);

- *снижение валютных поступлений от экспорта белорусских товаров в Россию.*

Определено, что для преодоления выявленных недостатков необходима комплексная модернизация промышленного комплекса, главными направлениями которой должны стать [151, с. 38], [183, с. 10]:

- создание принципиально новых высокотехнологичных и наукоемких производств, соответствующих V и VI технологическим укладам на основе использования достижений био- и нанотехнологий, микроэлектроники, технологий тонкой химии, информационных и коммуникационных технологий, лазерно-оптических технологий, атомной и возобновляемой энергетики, генной инженерии, в производстве новых материалов;

- наращивание экспортного потенциала традиционных секторов промышленности за счет организации новых, узкоспециализированных производств по выпуску продукции с высокой добавленной стоимостью; сохранение и укрепление конкурентных позиций на традиционных рынках, освоение новых и расширение присутствия на них;

- ресурсосбережение (снижение материало- и энергоемкости) и рациональное использование имеющихся сырьевых ресурсов, углубление переработки сырья; стимулирование развития производства на отечественной сырьевой базе с увеличением глубины переработки ресурсов и минимизацией техногенного воздействия на окружающую среду;

- стимулирование инвестиционной активности, повышение эффективности и формирование инфраструктуры проведения НИОКР по созданию новых видов промышленной продукции;

- поэтапный переход организаций на применение современных государственных стандартов, адаптированных к международным стандартам;

- совершенствование организационных форм в промышленности путем исключения непрофильных активов, преобразования и оптимизации крупных объединений промышленных организаций в хозяйственные общества кластерного типа (холдинги, совместные предприятия, другие производственные и научно-производственные объединения);

– формирование «зеленой» экономики, базирующейся на энергосбережении, внедрении экологических («зеленых») технологий, возобновляемых и альтернативных источников энергии, эффективных технологий переработки отходов.

Таким образом, «необходимы системные макроэкономические меры по совершенствованию промышленной политики Беларуси, основанные на синергетическом эффекте взаимодействия трех составляющих: инвестиций, инноваций, интеграции» [150, с. 180]. Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 г. определено, что на первом этапе (до 2020 г.) основной целью будет «формирование конкурентоспособного инновационного промышленного комплекса, ориентированного на рост производства продукции, соответствующей по качественным параметрам мировым стандартам, наращивание экспортного потенциала» [151, с. 38].

Главными задачами развития промышленного комплекса в 2011–2015 гг. являлись [183, с. 10–11]:

– «опережающее развитие экспортоориентированных и высокотехнологичных производств с постепенным сокращением объемов в неэффективных видах экономической деятельности, техническая и технологическая модернизация традиционных направлений специализации и формирование на этой основе рациональной структуры промышленности, обеспечивающей рост производительности труда;

– качественное улучшение производственного потенциала, снижение материалоемкости и импортоемкости продукции, повышение конкурентоспособности традиционных направлений специализации на основе технологического переоснащения;

– повышение эффективности внешнеэкономической деятельности за счет освоения новых видов продукции и роста экспорта инновационных товаров; развитие импортозамещающих производств, что позволит снизить долю импортных сырья и материалов в структуре выпуска, увеличить результативность внешней торговли с позиции сбалансированности экспортно-импортных потоков;

– формирование холдингов и постепенная передача функций оперативного управления управляющим компаниям».

Стратегическими задачами развития на 2016–2020 гг. являются [183, с. 11–12]:

– «расширенное воспроизводство инновационного потенциала промышленного комплекса; формирование центров технологического превосходства, основанных на собственных отечественных технологиях,

в том числе с участием государств единого экономического пространства; увеличение доли наукоемкого сектора и рост производительности труда по ВДС не менее 50 процентов от уровня европейских стран;

- организация единого государственного органа, ответственного за промышленную политику – министерство промышленной политики, и ликвидация концернов;

- использование методов производств, соответствующих принципам экологической («зеленой») экономики, производство экологической («зеленой») продукции;

- широкомасштабное создание промышленных кластеров на основе сформированных «точек роста»;

- повышение имиджа промышленного производства Республики Беларусь в мировом сообществе и его интеграция в мировое разделение труда».

Инструментами реализации поставленных задач определены [183, с. 29]:

- «совершенствование структуры промышленного комплекса на основе определения приоритетов развития каждого вида промышленной деятельности, выделения «точек роста» в традиционных секторах и формирования высокотехнологичного сектора;

- проведение согласованной отраслевой промышленной политики в рамках ЕЭП и СНГ, направленной на расширение производственной кооперации, исключение создания дублирующих производств, увеличение степени локализации сборочных производств, а также расширение сотрудничества с зарубежными ТНК;

- совершенствование нормативного правового обеспечения в части использования инструментов государственно-частного партнерства в промышленности;

- проведение организационно-структурных преобразований системы государственного управления путем сокращения количества органов управления;

- совершенствование организационно-правовых форм промышленных организаций через трансформацию форм собственности, реорганизацию крупных объединений промышленных организаций в хозяйственные общества кластерного типа (холдинги, совместные предприятия, производственные и научно-производственные объединения);

– инвестиционная политика на принципах концентрации средств на приоритетных направлениях, привлечения иностранного капитала, в том числе прямых иностранных инвестиций и капитала транснациональных компаний».

Таким образом, развитие интеграционных процессов в промышленности является приоритетным направлением развития и модернизации промышленного комплекса республики. На первом этапе предусматривается «формирование холдингов и постепенный переход республиканских органов государственного управления от оперативного управления организациями к управлению собственностью через владение акциями и формирование института управляющих» [183, с. 31]. На втором этапе предусматривается «создание конкурентоспособных на мировом рынке наукоемких кластеров (исходя из достигнутого уровня финансирования исследований и разработок, сложившихся барьеров «входа на рынок» – от 2–3 до 10–15 кластеров). На их научное обеспечение должны направляться основные ресурсы, включая средства бюджетов, инновационных и венчурных фондов, прямые инвестиции. Для создания и расширения каналов продвижения научно-технической продукции в производственный сектор необходимо активизировать создание субъектов инновационной инфраструктуры, предусматривая их интеграцию в сетевую структуру научно-технологических парков» [238, с. 28].

Определено, что повышение эффективности промышленных предприятий неразрывно связано с наращиванием их взаимодействий с академической наукой, что обуславливает важность интеграции научных организаций в укрупненные структуры (кластеры, холдинги), «создающие непрерывные цепочки добавленной стоимости и комплексные решения, ориентированные на получение наукоемкой конечной продукции». Перспективными являются также и научно-промышленные холдинги, и межведомственные организации двойного подчинения [238, с. 28].

Для научного обеспечения ускоренной модернизации традиционных отраслей и видов деятельности намечается: совершенствование координации между фундаментальной наукой и инженерно-конструкторской деятельностью предприятий (научно-технических центров, холдингов, объединений), в том числе путем создания совместных кафедр и научно-производственно-образовательных комплексов [163, с. 19].

В состав холдингов и иных кластерных структур обязательно должны войти малые и средние предприятия регионов. Это позволит за счет их подключения к единой технологической базе повысить уровень их материально-технического оснащения и создаст новые условия для повышения квалификации кадров. Эффективным направлением является включение в деятельность холдингов ориентированных на инвестиции в наукоемкую и высокотехнологичную сферу банков. Холдинги будут более привлекательными объектами для прямых иностранных инвестиций и создания стратегических альянсов с транснациональными корпорациями [238, с. 29].

Таким образом, совершенствование организационно-правовых форм хозяйствования промышленных организаций на базе формирования корпоративных и интегрированных структур с учетом важности включения в них научных организаций, банковских и иных финансово-кредитных учреждений, региональных представителей малого и среднего бизнеса является одним из основных инструментов достижения стратегических целей развития промышленного комплекса Республики Беларусь (рис. 2.1).

Проведенный анализ состояния промышленного комплекса и целевых ориентиров его развития позволил определить условия, способствующие развитию интеграционных процессов в промышленности Республики Беларусь:

1. *Социальные.* Повышение мобильности трудовых ресурсов и высокая дифференциация доходов населения республики в зависимости от географической локализации (низкие доходы населения в регионах) диктует необходимость включения малых и средних предприятий регионов в крупные корпоративные структуры с целью внедрения прогрессивных форм организации производства и управления, роста доходности малых и средних организаций, роста заработной платы работников.

2. *Технологические.* Актуальная для промышленных предприятий Республики Беларусь задача повышения конкурентоспособности производимой продукции при объединении промышленных организаций, входящих в одну цепочку создания ценности товара, решается за счет минимизации издержек производства и реализации, повышения контроля качества производства и снижения цен конечной продукции.

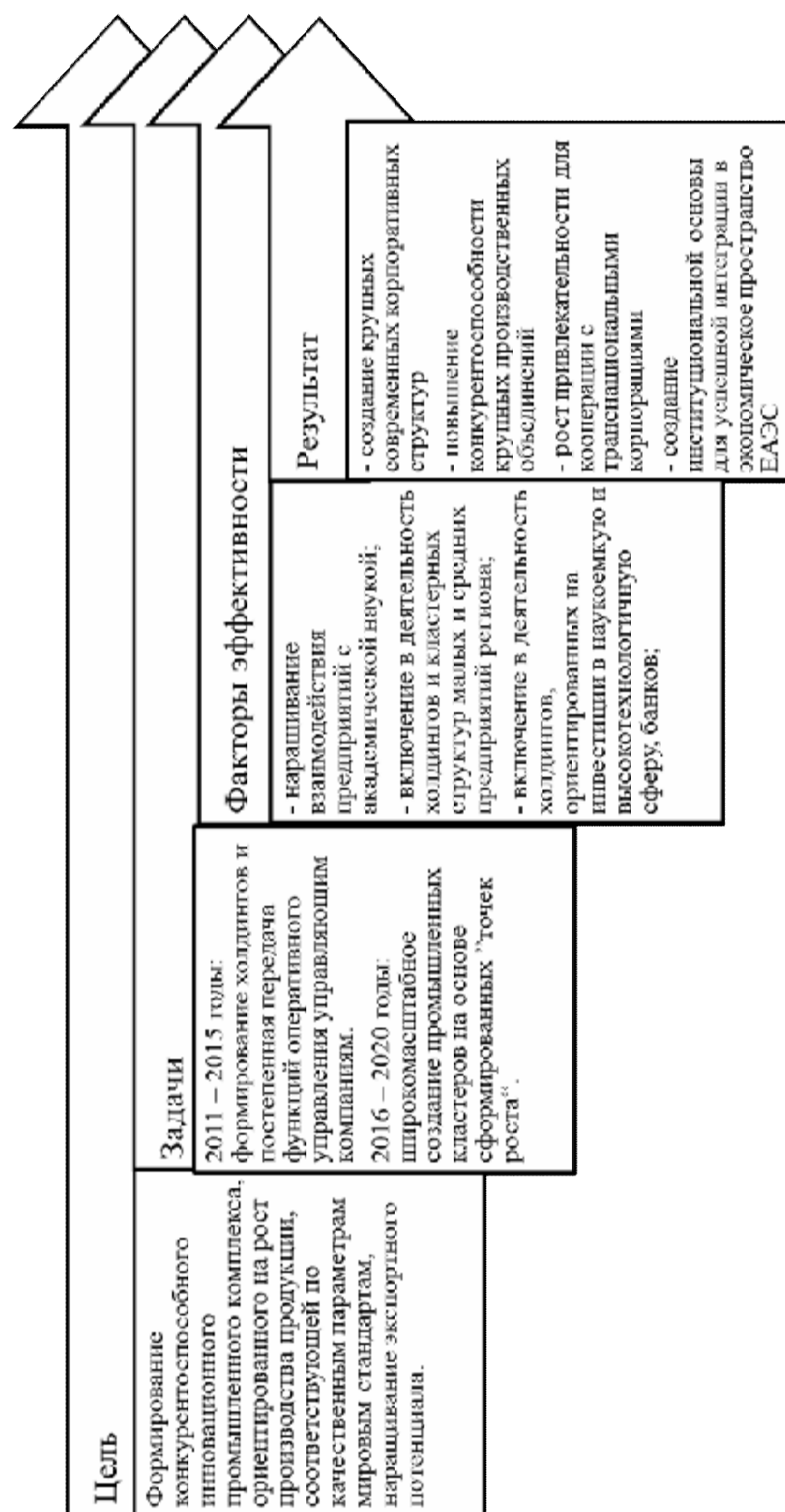


Рис. 2.1. Алгоритм реализации стратегических целей промышленной политики Республики Беларусь посредством совершенствования организационных форм хозяйствования
Примечание. Разработано автором на основании [151, с. 38], [183, с. 10–12], [238, с. 29].

3. *Конкурентные.* Рост конкурентной борьбы со стороны третьих стран на отечественном и мировых рынках создает угрозы экономической безопасности государства и сохранения положительного внешнеторгового сальдо. В условиях глобализации целесообразным является консолидация активов отечественных однородных предприятий с целью согласования их конкурентных стратегий и внедрения консолидированных отечественных производств в глобальные цепочки создания стоимости товаров.

4. *Финансовые.* Неудовлетворительное финансовое состояние промышленных предприятий Республики Беларусь, снижение инвестиционной и инновационной активности предприятий свидетельствует о необходимости консолидации активов предприятий с целью временной финансовой поддержки нерентабельных организаций, внедрения прогрессивных форм организации производства и управления, роста их доходности и повышения инвестиционной привлекательности организаций, а также обеспечения доступа к заемным и привлеченным, в том числе иностранным, финансовым ресурсам.

5. *Регуляторные.* Антимонопольные, налоговые, господдержка. Создание и деятельность корпоративных и интегрированных структур в промышленности Республики Беларусь регулируется следующими нормативно-правовыми актами [103]: Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-З; Закон Республики Беларусь от 12 декабря 2013 г. «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции»; Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 января 2014 г. № 27 «Об утверждении Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятий по ее реализации»; Указ Президента Республики Беларусь от 28 декабря 2009 г. № 660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь»; Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 27 октября 1999 г. № 1665 «О государственной регистрации хозяйственных групп»; Закон Республики Беларусь от 16 декабря 2002 г. «О естественных монополиях» (2/911).

В Республике Беларусь в настоящее время интеграционные процессы предприятий наиболее активно представлены в форме образования холдинговых структур, что обусловлено вектором государственной промышленной политики. Создание холдингов регламентируется Указом Президента Республики Беларусь от 28.12.2009 г. № 660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике

Беларусь» с изменениями и дополнениями, установленными Указом Президента Республики Беларусь от 13.10.2011 г. № 458 «О внесении дополнений и изменений в некоторые указы Президента Республики Беларусь по вопросам создания и деятельности холдингов», Указом от 24.09.2012 г. № 414 «О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 28 декабря 2009 г. № 660» и другими нормативными актами. С 2010 г. в Республике Беларусь создано более 100 холдингов (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Динамика количества зарегистрированных холдинговых структур в Республике Беларусь
Примечание. Разработано автором на основании данных Министерства экономики Республики Беларусь [103].

Из созданных интегрированных структур 3,37 % являются организациями агропромышленного комплекса, 13,48 % – организациями строительства, 10,11 % – организациями оптовой и розничной торговли, 8,99 % – организациями прочих видов экономической деятельности, 64,04 % – промышленными организациями. Локализация 43 % холдингов не ограничена границами одной области.

В Программе развития промышленного комплекса Республики Беларусь до 2020 года создание холдингов рассматривается как способ минимизации административного начала в управлении, концентрации усилий государственных органов управления на выработке и проведении государственной политики. Холдинговая модель организации бизнеса была призвана повысить конкурентоспособность вхо-

дящих в холдинги организаций за счет: консолидации активов, способствующей привлечению внешних инвестиций, в том числе кредитов, на более благоприятных условиях; оптимизации отношений между участниками холдинга, выстраивания в рамках законодательства схем внутреннего кредитования и финансирования, расширения возможностей оперирования финансовыми потоками; оптимизации структуры управления и сокращения издержек на управление посредством централизации управленческих функций; устранения внутренней конкуренции и консолидации усилий по продвижению продукции на внешних рынках; использования единого бренда как основы для признания всей группы организаций, входящих в холдинг; снижения рисков посредством диверсификации выпускаемой продукции и рынков сбыта [183, с. 31–32].

Таким образом, результаты анализа функционирования промышленного комплекса Республики Беларусь в 2010–2016 гг. свидетельствуют о наличии отдельных негативных тенденций его развития. Поскольку анализируемый период был отмечен совершенствованием организационных форм хозяйствования ряда промышленных предприятий Республики Беларусь с созданием на их базе холдингов, целесообразным является проведение анализа и оценки эффективности интеграции промышленных предприятий Республики Беларусь.

2.2. Анализ эффективности интеграции промышленных предприятий в Республике Беларусь

В результате проведенного анализа определено, что основным направлением интеграционных преобразований в промышленном комплексе Республики Беларусь в 2010–2016 гг. было создание холдингов. Для оценки эффективности интеграции промышленных предприятий Республики Беларусь был проведен анализ отдельных показателей эффективности функционирования холдингов в сравнении со средними значениями данных показателей по соответствующим видам экономической деятельности.

По данным Министерства экономики Республики Беларусь, в 2015 г. удельный вес холдингов в величине основных показателей развития Республики Беларусь составил: в среднесписочной численности работников – 9,4 %, в объеме промышленного производства – 17,6 %, выручки от реализации – 11,9 %, инвестиций в основной капитал – 8,4 %, экспорта – 17,4 % [103].

Проведенный анализ удельного веса холдингов в основных экономических показателях в разрезе видов экономической деятельности в 2013–2014 гг. показал, что наибольший удельный вес выручки от реализации товаров, работ, услуг холдингов в значениях данного показателя по видам экономической деятельности отмечается в производстве транспортных средств и оборудования (95,3 % в 2013 г. и 88,6 % в 2014 г.), производстве изделий из дерева и бумаги (94,1 % в 2013 г. и 90,8 % в 2014 г.), металлургическом производстве, производстве готовых металлических изделий (63,5 и 70,5 % в 2013 и 2014 гг. соответственно), производстве машин и оборудования, не включенных в другие группировки (62,3 и 56,9 % в 2013 и 2014 гг. соответственно), производстве вычислительной, электронной и оптической аппаратуры (32,5 и 31,3 % в 2013 и 2014 гг. соответственно); наименьшие удельные веса – текстильном и швейном производстве (2,5 и 2,4 % в 2013 и 2014 гг. соответственно), предоставлении прочих видов услуг (1,8 и 1,6 % в 2013 и 2014 гг. соответственно), оптовой и розничной торговле (1,8 и 1,6 % в 2013 и 2014 гг. соответственно).

При этом в анализируемом периоде наблюдается снижение удельного веса выручки от реализации товаров, работ, услуг холдингов в выручке от реализации товаров, работ, услуг следующих видов экономической деятельности: производство транспортных средств и оборудования, производство изделий из дерева и бумаги, производство машин и оборудования, производство кожи, изделий из кожи, производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры, сельское, лесное, рыбное хозяйство, текстильное и швейное производство, оптовая и розничная торговля. Увеличивается удельный вес выручки от реализации товаров, работ, услуг холдингов в выручке от реализации следующих видов экономической деятельности (далее – ВЭД): металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, производство продуктов питания, напитков, табачных изделий; производство прочих готовых изделий, ремонт, монтаж машин и оборудования; производство резиновых и пластмассовых изделий; строительство.

Распределение видов экономической деятельности по удельному весу среднесписочной численности работников холдингов в среднесписочной численности ВЭД отличается от рассмотренного выше. В целом, отмечаются более низкие удельные веса среднесписочной численности работников холдингов в значениях данного показателя по ВЭД в сравнении с удельными весами выручки от реализации.

Так, максимальный удельный вес среднесписочной численности работников холдингов в среднесписочной численности работников соответствующего ВЭД отмечен в производстве машин и оборудования (50,9 % в 2013 г. и 50,7 % в 2014 г.). Значения анализируемого показателя по данному ВЭД примерно равны значениям показателя удельного веса выручки от реализации товаров, работ, услуг (62,3 и 56,9 % в 2013 и 2014 гг. соответственно). Аналогичная ситуация отмечается и по следующим ВЭД: производство кожи и изделий из кожи; производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры; производство продуктов питания, напитков, табачных изделий; производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих видов неметаллических продуктов; текстильное и швейное производство; предоставление прочих видов услуг; оптовая и розничная торговля.

Более низкие значения удельного веса среднесписочной численности работников холдингов в среднесписочной численности ВЭД в сравнении с показателем удельного веса выручки от реализации товаров холдингов в выручке от реализации товаров ВЭД отмечаются по следующим ВЭД: производство транспортных средств и оборудования, производство изделий из дерева и бумаги; металлургическое производство; производство прочих готовых изделий, ремонт, монтаж машин и оборудования; строительство; сельское, лесное и рыбное хозяйство; оптовая и розничная торговля. Данная ситуация свидетельствует о том, что по указанным ВЭД будут отмечаться более высокие показатели производительности труда по холдингам в сравнении со среднеотраслевыми.

Анализ показателя отношения инвестиций в основной капитал к выручке от реализации товаров, работ, услуг позволил сделать следующие выводы:

1. Среднеотраслевые значения анализируемого показателя превышают значения по холдингам по большинству ВЭД. Обратная ситуация отмечается лишь по ВЭД: производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических изделий (в 2013 г.), сельское, лесное, рыбное хозяйство (в 2013 г.), металлургическое производство (в 2013 и 2014 гг.), производство вычислительной электронной и оптической аппаратуры (в 2013 и 2014 гг.), производство машин и оборудования (в 2013 и 2014 гг.), производство прочих готовых изделий, ремонт, монтаж машин и оборудования (2014 г.), производство продуктов питания, напитков, табака (2014 г.).

2. Отсутствуют сложившиеся тенденции, характеризующие сравнительно более высокую либо низкую инвестиционную актив-

ность холдинговых структур в каких-либо ВЭД в сравнении со среднеотраслевыми значениями данного показателя.

3. Отмечаются значительные колебания значений данного показателя в анализируемом периоде как по холдинговым структурам, так и по ВЭД в целом, что свидетельствует об отсутствии определенной инвестиционной стратегии развития либо нехватке денежных средств для ее реализации.

С позиций теории трансакционных издержек интеграция организаций выступает способом их сокращения либо минимизации. Трансакционные издержки – это издержки, связанные с обеспечением заключения и исполнения контактов между неинтегрированными организациями (включают затраты на поиск партнера, ведение переговоров, заключение контракта, риск неоплаты и т. д.) [2, с. 172]. В данном ключе представляется целесообразным признать, что данные издержки тесно связаны с показателями расчетной дисциплины и структуры задолженности, к которым отнесены показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей, просроченных дебиторской и кредиторской задолженностей, удельных весов просроченных дебиторской и кредиторской задолженностей в общих их суммах.

Анализ средних за 2013–2014 гг. показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей показал более высокие значения показателя оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей холдингов в сравнении со среднеотраслевыми показателями по всем ВЭД за исключением текстильного и швейного производства, сельского, лесного, рыбного хозяйств (по дебиторской задолженности), производства вычислительной, электронной и оптической аппаратуры, производства резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов (по дебиторской и кредиторской задолженностям), металлургическому производству, производству прочих готовых изделий, ремонту и монтажу машин и оборудования, предоставлению прочих видов услуг (по кредиторской задолженности).

Анализ средних за 2013–2014 гг. показателей удельного веса просроченных дебиторской и кредиторской задолженностей в общих их суммах показал более высокие средние значения удельного веса дебиторской задолженности по холдингам в сравнении со средними по соответствующим видам экономической деятельности за исключением строительства, производства продуктов питания и предоставления прочих видов услуг, где отмечается обратная ситуация. Значения

удельного веса просроченной кредиторской задолженности в общей ее сумме по холдингам также превышают средние значения аналогичного показателя по соответствующим ВЭД, за исключением строительства, производства вычислительной, электронной и оптической аппаратуры, производства прочих готовых изделий.

Таким образом, вытекающее из положений теории транзакционных издержек предположение об улучшении показателей расчетной дисциплины и структуры задолженности не имеет достаточно убедительных подтверждений по результатам проведенного сравнительного анализа показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей, удельного веса просроченной дебиторской и кредиторской задолженности в общих их суммах за 2013–2014 гг. по созданным холдингам в разрезе видов экономической деятельности и средними по соответствующим видам экономической деятельности.

Анализ значений показателей рентабельности продаж и рентабельности продукции в 2013–2014 гг. показал, что по показателю рентабельности продаж в 2013 г. средние значения данного показателя по холдингам в разрезе видов экономической деятельности превышали среднеотраслевые значения данного показателя по восьми видам деятельности из четырнадцати анализируемых, в 2014 г. – по пяти из четырнадцати; по показателю рентабельности продукции в 2013 г. средние значения данного показателя по холдингам в разрезе видов экономической деятельности превышали среднеотраслевые значения данного показателя по восьми видам деятельности из четырнадцати анализируемых, в 2014 г. – по трем из четырнадцати, что однозначно свидетельствует о снижении сравнительной финансовой эффективности деятельности холдинговых структур в анализируемом периоде.

Полученные результаты анализа сравнительной эффективности деятельности холдинговых структур со средними по видам экономической деятельности значениями аналогичных показателей указывают на то, что создание интегрированной структуры в форме холдинга не всегда позволяет достигать более высоких значений показателей эффективности деятельности.

В то же время наличие иных форм интеграции, в частности «мягкой» интеграции (квазиинтеграции) типа вертикальных ограничений, франчайзинга, согласования действий на рынке, кластерных структур и т. п., ставит проблему оценки эффективности и целесообразности «жесткой» холдинговой интеграции и, соответственно, необходимости развития других ее форм [55]. Разработка объективных

рекомендаций по решению этой проблемы требует проведения количественного анализа функционирования холдингов в Республике Беларусь с целью оценки их эффективности по сравнению с организациями, не входящими в данные интегрированные структуры.

Проведенный анализ англоязычных публикаций, посвященных вопросам сравнительной оценки эффективности холдингов, позволяет констатировать фактическое отсутствие на сегодняшний день работ, затрагивающих проблемы эффективности функционирования промышленных холдингов. В большинстве публикаций анализируется эффективность финансовых или банковских холдинговых компаний, аэропортовых холдингов и, реже, сельскохозяйственных холдингов. В то же время проблема эффективности функционирования холдинговых структур является актуальной для авторов из стран Восточной Европы, что обусловлено интенсивно происходящими в их экономиках процессами интеграции организаций во всех ВЭД [58].

Проведенные зарубежными авторами теоретические исследования эффективности интеграции организаций указывают на ожидаемые положительные результаты «жесткой» вертикальной интеграции, получаемые на основе устранения вертикальных и горизонтальных внешних эффектов, снижения транзакционных и минимизации издержек конкурентной борьбы в зависимости от отдельных параметров и структуры рынка [322], [323], [353]. Отмечается также положительное влияние иерархической горизонтальной интеграции на стоимость интегрированных организаций при условии схожести их производственных характеристик. Источником эффективности в данном случае называют синергетические эффекты, обусловленные более высокой производственной эффективностью и использованием эффекта масштаба [299], [327].

В то же время результаты эмпирических исследований не столь однозначны. Так, Д. Ферейро, Р. Маркуэс и М. Педро на примере выборки из 145 аэропортов трех континентов (Европа, Азиатско-Тихоокеанский регион и Северная Америка) показали, что между аэропортами, входящими в холдинги, и аэропортами с индивидуальным управлением нет существенных различий в распределении средней эффективности. Ими установлено, что в среднем в аэропортах с индивидуальным управлением наблюдается несколько более высокий уровень производительности, чем в холдингах [58].

Авторы объясняют этот факт в том числе тем, что, во-первых, холдинги обычно не могут эффективно использовать преимущества синергии между своими компаниями, и во-вторых, отдельные компа-

нии более склонны к инициативным изменениям в соответствии с рыночным регулированием, глобализацией и либерализацией для достижения более высоких уровней прибыльности, в то время как такие усилия более трудны в холдингах [301].

Н. Адлер, Т. Юлкю и Е. Яжемски установили, что принадлежность к холдингам «забирает» около порядка 5 % эффективности аэропорта. Одним из объяснений является то, что автономные аэропорты более сосредоточены и свободны от головного офиса [280]. Это подтверждают выводы Н. Халперн и Р. Паглиари, в которых автономные аэропорты (выборка – 85 аэропортов Европы) демонстрируют более высокую рыночную ориентацию [308]. Д. Оровик, И. Ралевик и А. Анокик на основе анализа 60 сельскохозяйственных предприятий и холдингов Сербии установили, что более эффективными являются вертикально интегрированные организации, занимающиеся преимущественно животноводством, у которых есть свои машины, поэтому стоимость услуг для них несколько ниже. Только небольшая часть кормов для скота приобретается ими на рынке, а большая часть производится самостоятельно [58].

Еще одним фактором эффективности также выступает лучшая реакция организаций на изменение рыночной конъюнктуры на рынке продовольствия, но она может быть характерна как для холдингов, так и независимых производителей [330]. Н. Ямори, К. Харимая и К. Кондо установили, что банки, связанные с банковскими холдинговыми компаниями, не являются более эффективными с точки зрения затрат (*cost-efficient*), но более эффективны с точки зрения прибыли (*profit-efficient*), чем независимые банки (это особенно заметно, когда создание банковских холдинговых компаний увеличивает рыночную власть на региональных рынках) [358].

На примере банков Тайваня М. Т. Ву установил, что, во-первых, средняя операционная эффективность банков, входящих в финансовые холдинговые компании (далее – ФНС), действительно выше, чем у банков, не входящих в ФНС; во-вторых, ФНС значительно более эффективны, чем банки, не входящие в холдинги, если сравнивать их эффективность до и после преобразования, но после перехода в ФНС существенного увеличения общей факторной производительности (*total factor productivity*) не наблюдается; в-третьих, хотя преобразование некоторых тайваньских банков в ФНС сделало эти банки более конкурентоспособными по сравнению с другими банками, не входящими в ФНС, переход на статус ФНС не внес существенного вклада в рост собственной эффективности этих банков [357].

Изучая эффективность ФНС, К. Чен, У. Чанк отмечают, что исследования, которые не рассматривают проблему эндогенности, как правило, переоценивают холдинговый эффект [344]. Л. Калиш, Р. А. Гилберт на основе данных о работе 898 коммерческих банков США установили, что кривые издержек дочерних банков холдинговых компаний расположены выше кривых издержек для самостоятельных банков на каждом уровне производительности [314]. В этой связи М. К. Фанг указывает на два основных фактора, определяющих производительность банковских холдинговых компаний – эффект масштаба (положительное влияние) и Х-эффективность (отрицательное влияние) [303].

В теоретических работах русскоязычных авторов в качестве факторов эффективности «жесткой» интеграции указываются: использование эффекта масштаба, снижение риска деятельности, возможность создания законченных технологических цепочек, снижение конечной цены продукции за счет решения проблемы «двойной маргинализации», централизация капитала и проведение эффективной инвестиционной политики, эффективный финансовый контроль над предприятиями, эффективное управление налоговыми платежами, привлечение новых инвестиций, увеличение доли рынка (например, в работах М. И. Бажановой, Н. М. Игнатьева [22], [101]).

Эмпирические исследования эффективности холдинговых структур представлены гораздо более узким кругом работ, результаты которых фрагментарны и касаются результатов деятельности отдельных субъектов рынка. Однако они свидетельствуют, например, о том, что, во-первых, более высокую эффективность имеют промышленные холдинги, реализующие эффект масштаба, характеризующиеся высокой инновационной активностью и квалификацией менеджмента [12], [25]; во-вторых, агрохолдинги оказываются сравнительно более эффективными по показателям финансово-хозяйственной деятельности и менее эффективными по показателям производственной деятельности в сравнении с организациями, не входящими в холдинг [261]; в-третьих, имеет место наличие таких негативных тенденций в развитии созданных холдинговых структур, как увеличение кредиторской задолженности, снижение инвестиционной активности, несбалансированность технологического капитала и недостаточно эффективное использование его составляющих [62], [247].

Таким образом, результаты имеющихся в литературе исследований противоречивы: если теоретические исследования отмечают эффективность «жестких» форм интеграции предприятий, то эмпириче-

ские содержат результаты как эффективного, так и неэффективного функционирования холдинговых структур [58].

Полученный результат обусловил цель исследования – протестировать гипотезу о том, что холдинговые структуры в экономике Беларуси эффективнее организаций, не входящих в них (иными словами, является ли холдинговая интеграция инструментом повышения эффективности организаций), используя современный эконометрический аппарат [58].

Верификация гипотезы исследования осуществлялась путем сравнения показателей эффективности деятельности организаций, функционирующих в форме холдингов, со средними по соответствующим видам экономической деятельности значениями аналогичных показателей за период 2013–2014 гг. В анализируемом периоде экономикой Беларуси достигнуты наиболее высокие значения показателей развития и отсутствует влияние на результаты деятельности холдингов внешних факторов, связанных с экономическим кризисом 2015–2016 гг.

В частности, за период 2013–2014 гг. были проанализированы следующие группы показателей:

- показатели динамики масштаба деятельности организаций (темпы роста численности персонала, темпы роста выручки от реализации товаров, работ, услуг, выручка от реализации товаров, работ, услуг на одного работника);

- финансовых результатов деятельности организаций (темпы роста чистой прибыли (убытка) организации, чистая прибыль (убыток) на одного работника, рентабельность продаж, рентабельность продукции);

- показатели эффективности использования капитала организаций (темпы роста дебиторской задолженности, темпы роста кредиторской задолженности, оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость кредиторской задолженности);

- показатели структуры задолженности организаций (удельный вес просроченной дебиторской задолженности в общей ее сумме, удельный вес просроченной кредиторской задолженности в общей ее сумме, оборачиваемость просроченной дебиторской задолженности, оборачиваемость просроченной кредиторской задолженности);

- показатели инвестиционной активности организаций (темпы роста инвестиций в основной капитал, отношение инвестиций в основной капитал к выручке от реализации товаров, работ, услуг).

Анализ имеющихся числовых рядов проводился путем построения зависимости между значениями показателя эффективности и фактом принадлежности анализируемых наблюдений к холдингу.

При этом использовалось два типа моделей и соответствующих им типов зависимости [58, с. 1048–1049]:

– модель парной регрессии, построенная с использованием метода наименьших квадратов (2.1):

$$y_i = \beta_1 + \beta_2 \cdot x_i + \varepsilon_i, \quad (2.1)$$

где y_i – объясняемая переменная – i -е значение показателя эффективности деятельности; β_1, β_2 – коэффициенты модели; x_i – объясняющая переменная, обозначающая факт того, что i -е наблюдение относится к холдингам. Дамми-переменная x_i принимает два значения: «1» – i -е наблюдение относится к холдингам, 0 – i -е наблюдение не относится к холдингам; ε_i – случайная составляющая модели.

Зависимость (2.1) исследовалась в двух формах – (2.2) и (2.3):

$$y_i = \beta_1 + \beta_2 \cdot x_i + \varepsilon_i; \quad (2.2)$$

$$\ln(y_i) = \beta_1 + \beta_2 \cdot x_i + \varepsilon_i. \quad (2.3)$$

В случае (2.2) при росте x_i на единицу, y_i растет на β_2 единиц (т. е. факт того, что анализируемый объект является холдингом, увеличивает (уменьшает) значение анализируемого показателя на β_2 единиц), в случае (2.3) – с ростом x_i на единицу y_i растет на $100 \cdot \beta_2$ (т. е. факт того, что анализируемый объект является холдингом, увеличивает (уменьшает) значение анализируемого показателя на $100 \cdot \beta_2$ %);

– логит-модель, построенная с использованием метода максимального правдоподобия, в которой объясняемая переменная y_i принимает два значения: «1» – i -е наблюдение относится к холдингам, «0» – i -е наблюдение не относится к холдингам, т. е. является средним значением i -го анализируемого показателя по соответствующему ВЭД (2.4):

$$p = F(Z) = \frac{1}{1 + e^{-Z}}, \quad Z = \beta_1 + \beta_2 \cdot x_i. \quad (2.4)$$

Поскольку в зависимости (2.4), в отличие от классической регрессионной модели, смысл оценок параметров β_1 и β_2 трудно интерпретируем, в исследовании использованы предельные эффекты объясняющих факторов (2.5):

$$\frac{\partial p}{\partial x_i} = \frac{\partial p}{\partial Z} \cdot \frac{\partial Z}{\partial x_i} = f(Z) \cdot \beta_i = \frac{e^{-Z}}{(1 + e^{-Z})^2} \beta_i. \quad (2.5)$$

Значение $\frac{e^{-Z}}{(1 + e^{-Z})^2} \beta_i$ показывает, на сколько увеличивается вероятность того, что объясняемая переменная равна 1 (т. е. объект, характеризуемый i -м наблюдением, является холдингом) при увеличении объясняющей переменной на единицу.

Построение зависимостей (2.2)–(2.4) и оценка их статистической значимости осуществлялись в программной среде статистической обработки данных *R*. На каждый вид зависимости описанных моделей было проведено по четыре эксперимента:

1. Анализировались значения показателей, принадлежащих анализируемым холдинговым структурам (56 наблюдений), и значения аналогичных показателей по соответствующим видам экономической деятельности (14 наблюдений).

2. Анализировались значения показателей, принадлежащих анализируемым холдинговым структурам (56 наблюдений), и значения аналогичных показателей по соответствующим видам экономической деятельности за вычетом результатов деятельности холдингов (14 наблюдений).

3. Анализировались средние значения показателей по холдингам в разрезе видов экономической деятельности (14 наблюдений) и значения аналогичных показателей по соответствующим видам экономической деятельности (14 наблюдений).

4. Анализировались средние значения показателей по холдингам в разрезе видов экономической деятельности (14 наблюдений) и значения аналогичных показателей по соответствующим видам экономической деятельности за вычетом результатов деятельности холдингов (14 наблюдений).

Каждому эксперименту был присвоен соответствующий код (табл. 2.2 и 2.4).

Таблица 2.2

Кодировочная таблица экспериментов проведенного статистического анализа наличия зависимости между значениями экономических показателей деятельности организаций и фактом их принадлежности к холдинговым структурам

Набор данных для эксперимента	Вид зависимости		
	Модель парной регрессии вида (2.2)	Модель парной регрессии вида (2.3)	Логит-модель
140 наблюдений = 70 наблюдений в год (56 наблюдений по холдинговым структурам плюс 14 наблюдений по видам экономической деятельности) × 2 года	1R	5R	1L
140 наблюдений = 70 наблюдений в год (56 наблюдений по холдинговым структурам плюс 14 наблюдений по видам экономической деятельности (за вычетом результатов деятельности холдингов)) × 2 года	2R	6R	2L
56 наблюдений = 28 наблюдений в год (14 наблюдений – средние значения по холдинговым структурам в разрезе видов экономической деятельности плюс 14 наблюдений – средние значения аналогичных показателей по соответствующим видам экономической деятельности) × 2 года	3R	7R	3L
56 наблюдений = 28 наблюдений в год (14 наблюдений – средние значения по холдинговым структурам в разрезе видов экономической деятельности плюс 14 наблюдений – средние значения аналогичных показателей по соответствующим видам экономической деятельности (за вычетом результатов деятельности холдингов)) × 2 года	4R	8R	4L

Примечание. Разработано автором.

На следующем этапе была оценена статистическая значимость построенных зависимостей по *t*-критерию Стьюдента. Наилучшие результаты по данному критерию сведены в табл. 2.3.

Таблица 2.3

**Результаты анализа наличия зависимости между значениями
экономических показателей деятельности организаций и фактом
их принадлежности к холдинговым структурам**

Показатель	Номер эксперимента	Количество наблюдений	Коэффи- циент	P-значе- ние
Показатели динамики масштаба деятельности				
1. Темп роста среднесписочной численности работников, %	8R	28	–0,008	0,607
2. Темп роста выручки от реализации товаров, работ, услуг, %	2R	70	–18,175	0,021
Показатели производительности труда				
3. Выручка от реализации товаров, работ, услуг на одного среднесписочного работающего, млн р.	6R	140	0,918	$6,7 \cdot 10^{-8}$
4. Чистая прибыль (убыток) организаций на одного среднесписочного работающего, млн р.	6R	103	0,776	0,0113
Показатели финансовых результатов деятельности				
5. Темп роста чистой прибыли организаций, %	7R	28	0,4731	0,220
6. Рентабельность продаж, %	7R	56	–0,3574	0,1370
7. Рентабельность продукции, %	7R	56	–0,2608	0,2620
Показатели расчетной дисциплины и структуры задолженности				
8. Темп роста дебиторской задолженности, %	2R	70	–112,480	0,1270
9. Темп роста кредиторской задолженности, %	2R	70	–49,530	0,1770
10. Оборачиваемость дебиторской задолженности	3R	56	–0,142	0,0430
11. Оборачиваемость кредиторской задолженности	6R	129	0,2619	0,1230
12. Удельный вес просроченной дебиторской задолженности в общей ее сумме, %	2R	129	12,776	0,0009

Показатель	Номер эксперимента	Количество наблюдений	Коэффициент	P-значение
13. Удельный вес просроченной кредиторской задолженности в общей ее сумме, %	4R	56	11,750	0,0030
14. Оборачиваемость просроченной дебиторской задолженности	8R	56	–0,4060	0,1510
15. Оборачиваемость просроченной кредиторской задолженности	2L	129	0,001	0,0000
Показатели инвестиционной активности				
16. Темп роста инвестиций в основной капитал, %	6R	70	–0,3375	0,1710
17. Отношение инвестиций в основной капитал к выручке от реализации товаров, работ, услуг, %	5R	136	–0,7341	0,0134

Примечание. Разработано автором.

Анализ результатов проведенного статистического исследования наличия зависимости между значениями экономических показателей деятельности организаций и фактом их принадлежности к холдинговым структурам позволил установить, что:

1. Принадлежность к холдингу отрицательно влияет на показатели динамики масштаба деятельности, о чем свидетельствует наличие обратной зависимости между фактом принадлежности к холдингу и темпами роста выручки от реализации товаров, работ, услуг. Установлено, что принадлежность к холдингу указывает на более низкие значения темпа роста выручки от реализации товаров, работ, услуг на 18,17 % (эксперимент 2R) в сравнении со среднеотраслевым значением и на 15,6 п.п. (эксперимент 6R) в сравнении со среднеотраслевым значением, «очищенным» от результатов деятельности холдингов.

2. Отсутствует статистически значимая зависимость между фактом принадлежности к холдингу и темпами роста среднесписочной численности работников.

3. Принадлежность к холдингу положительно влияет на показатели производительности труда, о чем свидетельствует наличие прямой зависимости между фактом принадлежности к холдингу и значением показателей выручки от реализации товаров, работ, услуг на одного среднесписочного работника и чистой прибыли организаций на одного среднесписочного работника. Установлено, что факт принадлежности к холдингу указывает на более высокие значения показателя выручки от реализации товаров, работ, услуг на одного среднесписочного работника в сравнении со среднеотраслевыми значениями на 48,5 % (эксперимент 5R) или на 233,1 млн р. (эксперимент 1R), на 91,8 % (эксперимент 6R) или на 303,59 млн р. (эксперимент 2R) в сравнении со среднеотраслевыми значениями, «очищенными» от результатов деятельности холдингов. Средние значения показателя выручки от реализации товаров, работ, услуг на одного работника по холдинговым структурам в разрезе видов экономической деятельности выше среднеотраслевых значений на 309,08 млн р. (эксперимент 3R) или на 60,7 % (эксперимент 7R) и выше среднеотраслевых значений, «очищенных» от результатов деятельности холдингов, на 379,58 млн р. (эксперимент 4R) или на 104,1 % (эксперимент 8R). Установлено также, что факт принадлежности к холдингу указывает на более высокие значения показателя чистой прибыли организаций на одного работника на 70,4 % в сравнении со среднеотраслевыми значениями (эксперимент 5R), на 77,6 % в сравнении со среднеотраслевыми значениями, «очищенными» от результатов деятельности холдингов (эксперимент 6R). Средние значения показателя чистой прибыли (убытка) организаций на одного среднесписочного работника по холдинговым структурам в разрезе видов экономической деятельности выше среднеотраслевых значений, «очищенных» от результатов деятельности холдингов, на 72,0 % (эксперимент 8R).

3. Нет статистически значимой зависимости между фактом принадлежности к холдингу и значениями показателей финансовых результатов деятельности организаций (темпами роста чистой прибыли (убытка) организаций, рентабельности продаж, рентабельности продукции).

4. Отсутствует статистически значимая зависимость между фактом принадлежности к холдингу и темпами роста дебиторской и кредиторской задолженностей, оборачиваемостью кредиторской задолженности.

5. Принадлежность к холдингу отрицательно влияет на значения показателей расчетной дисциплины и структуры задолженности, о

чем свидетельствует наличие статистически значимых обратных зависимостей между фактом принадлежности к холдингу и значением показателей оборачиваемости дебиторской задолженности, просроченной кредиторской задолженности и статистически значимых прямых зависимостей между фактом принадлежности к холдингу и значениями показателей удельного веса просроченной дебиторской и кредиторской задолженностей в общих их суммах. Установлено, что средние значения показателя оборачиваемости дебиторской задолженности по холдинговым структурам в разрезе видов экономической деятельности ниже среднеотраслевых значений на 0,142 (эксперимент 3R). Принадлежность к холдингу указывает на более высокие значения показателя удельного веса просроченной дебиторской задолженности в общей ее сумме на 12,8 % в сравнении со среднеотраслевым значением, «очищенным» от результатов деятельности холдингов (эксперимент 2R). Средние значения показателя удельного веса просроченной дебиторской задолженности в общей ее сумме по холдинговым структурам в разрезе видов экономической деятельности выше среднеотраслевых значений, «очищенных» от результатов деятельности холдингов, на 13,39 % (эксперимент 4R) или на 41,3 п.п. (эксперимент 8R). С ростом значения удельного веса просроченной дебиторской задолженности в общей ее сумме на единицу увеличивается на 0,008 вероятность того, что данное значение принадлежит холдинговой структуре (эксперимент 2L) и на 0,017 вероятность того, что данное значение является средним значением по холдингам в разрезе видов экономической деятельности (эксперимент 4L). Принадлежность к холдингу указывает на более высокие значения показателя удельного веса просроченной кредиторской задолженности в общей ее сумме на 9,56 % в сравнении со среднеотраслевым значением, «очищенным» от результатов деятельности холдингов (эксперимент 2R); средние значения показателя удельного веса просроченной кредиторской задолженности в общей ее сумме по холдинговым структурам в разрезе видов экономической деятельности выше среднеотраслевых значений, «очищенных» от результатов деятельности холдингов, на 11,75 % (эксперимент 4R). С ростом значения удельного веса просроченной кредиторской задолженности в общей ее сумме на единицу вероятность того, что данное значение принадлежит холдинговой структуре, увеличивается на 0,007 (эксперимент 2L). С ростом значения оборачиваемости просроченной кредиторской задолженности в общей ее сумме на единицу вероятность того, что данное значение принадлежит холдинговой структуре, увеличивается на 0,001 (эксперимент 2L).

6. Принадлежность к холдингу отрицательно влияет на значения показателей инвестиционной активности, о чем свидетельствует наличие статистически значимой обратной зависимости между фактом принадлежности к холдингу и значением показателя отношения инвестиций в основной капитал к выручке от реализации товаров, работ, услуг. Принадлежность к холдингу указывает на более низкие значения показателя отношения выручки в основной капитал к выручке от реализации товаров, работ, услуг на 73,4 п.п. (эксперимент 5R) сравнении со среднеотраслевым значением и на 79,9 п.п. (эксперимент 6R) в сравнении со среднеотраслевым значением, «очищенным» от результатов деятельности холдингов. Средние значения показателя отношения инвестиций в основной капитал к выручке от реализации товаров, работ, услуг по холдинговым структурам в разрезе видов экономической деятельности ниже среднеотраслевых значений на 55,2 п.п. (эксперимент 7R).

Аналогичное исследование было проведено только для промышленных видов экономической деятельности.

Таблица 2.4

Кодировочная таблица экспериментов проведенного статистического анализа наличия зависимости между значениями экономических показателей деятельности промышленных предприятий и фактом их принадлежности к холдинговым структурам

Набор данных для эксперимента	Вид зависимости		
	Модель парной регрессии вида (2.2)	Модель парной регрессии вида (2.3)	Логит-модель
98 наблюдений = 49 наблюдений в год (39 наблюдений по холдинговым структурам плюс 10 наблюдений по видам экономической деятельности) × 2 года	9R	13R	5L
98 наблюдений = 49 наблюдений в год (39 наблюдений по холдинговым структурам плюс 10 наблюдений по видам экономической деятельности (за вычетом результатов деятельности холдингов)) × 2 года	10R	14R	6L

Набор данных для эксперимента	Вид зависимости		
	Модель парной регрессии вида (2.2)	Модель парной регрессии вида (2.3)	Логит-модель
40 наблюдений = 20 наблюдений в год (10 наблюдений – средние значения по холдинговым структурам в разрезе видов экономической деятельности плюс 10 наблюдений – средние значения аналогичных показателей по соответствующим видам экономической деятельности) × 2 года	11R	15R	7L
40 наблюдений = 20 наблюдений в год (10 наблюдений – средние значения по холдинговым структурам в разрезе видов экономической деятельности плюс 10 наблюдений – средние значения аналогичных показателей по соответствующим видам экономической деятельности (за вычетом результатов деятельности холдингов)) × 2 года	12R	16R	8L

Примечание. Разработано автором.

На следующем этапе была оценена статистическая значимость. Наилучшие по *t*-критерию Стьюдента результаты сведены в табл. 2.5.

Таблица 2.5

Результаты анализа наличия зависимости между значениями основных экономических показателей деятельности промышленных субъектов хозяйствования и фактом их принадлежности к холдинговым структурам

Показатель	Номер эксперимента	Количество наблюдений	Коэффициент	P-значение
Показатели динамики масштаба деятельности				
1. Темп роста среднесписочной численности работников, %	6L	49	0,549	0,5890
2. Темп роста выручки от реализации товаров, работ, услуг, %	10R	49	–21,244	0,0300

Показатель	Номер экспери- мента	Коли- чество наблю- дений	Коэф- фициент	Р-зна- чение
Показатели производительности труда				
3. Выручка от реализации товаров, работ, услуг на одного среднесписочного работающего, млн р.	14R	98	0,857	$6,6 \cdot 10^{-6}$
4. Чистая прибыль (убыток) организаций на одного среднесписочного работающего, млн р.	14R	98	0,996	0,0060
Показатели финансовых результатов деятельности				
5. Темп роста чистой прибыли организаций, %	12R	20	-121,340	0,1960
6. Рентабельность продаж, %	15R	40	-0,205	0,4320
7. Рентабельность продукции, %	9R	98	5,709	0,4860
Показатели расчетной дисциплины и структуры задолженности				
8. Темп роста дебиторской задолженности, %	10R	49	-163,680	0,1030
9. Темп роста кредиторской задолженности, %	10R	49	-78,060	0,0880
10. Оборачиваемость дебиторской задолженности	10R	93	5,309	0,0140
11. Оборачиваемость кредиторской задолженности	14R	93	0,444	0,0330
12. Удельный вес просроченной дебиторской задолженности в общей ее сумме, %	10R	93	16,108	0,0010
13. Удельный вес просроченной кредиторской задолженности в общей ее сумме, %	10R	93	11,053	0,0080
14. Оборачиваемость просроченной дебиторской задолженности	16R	40	-0,423	0,1520
15. Оборачиваемость просроченной кредиторской задолженности	8L	93	0,562	0,1930
Показатели инвестиционной активности				
16. Темп роста инвестиций в основной капитал, %	14R	49	-0,498	0,0720
17. Отношение инвестиций в основной капитал к выручке от реализации товаров, работ, услуг, %	10R	96	-1,601	0,0052

Примечание. Разработано автором.

Анализ результатов проведенного статистического анализа наличия зависимости между значениями основных экономических показателей деятельности промышленных организаций и фактом их принадлежности к холдинговым структурам позволил установить, что:

1. Принадлежность к холдингу отрицательно влияет на показатели динамики масштаба деятельности, о чем свидетельствует наличие обратной зависимости между фактом принадлежности к холдингу и темпами роста выручки от реализации товаров, работ, услуг. Установлено, что принадлежность к холдингу указывает на более низкие значения темпа роста выручки от реализации товаров, работ, услуг на 21,24 % (эксперимент 10R) в сравнении со среднеотраслевым значением и на 17,0 п.п. (эксперимент 14R) в сравнении со среднеотраслевым значением, «очищенным» от результатов деятельности холдингов.

2. Отсутствует статистически значимая зависимость между фактом принадлежности к холдингу и темпами роста среднесписочной численности работников. Принадлежность к холдингу положительно влияет на показатели производительности труда, о чем свидетельствует наличие прямой зависимости между фактом принадлежности к холдингу и значением показателей выручки от реализации товаров, работ, услуг на одного среднесписочного работника и чистой прибыли организаций на одного среднесписочного работника. Установлено, что факт принадлежности к холдингу указывает на более высокие значения показателя выручки от реализации товаров, работ, услуг на одного среднесписочного работника в сравнении со среднеотраслевыми значениями, «очищенными» от результатов деятельности холдингов на 85,7 % (эксперимент 14R) или на 220,35 млн р. (эксперимент 10R). Средние значения показателя выручки от реализации товаров, работ, услуг на одного работника по холдинговым структурам в разрезе видов экономической деятельности выше среднеотраслевых значений на 309,08 млн р. (эксперимент 11R) или на 51,7 % (эксперимент 15R) и выше среднеотраслевых значений, «очищенных» от результатов деятельности холдингов, на 392,62 млн р. (эксперимент 12R) или на 111,1 % (эксперимент 16R). Установлено также, что факт принадлежности к холдингу указывает на более высокие значения показателя чистой прибыли организаций на одного работника на 89,2 % в сравнении со среднеотраслевыми значениями (эксперимент 13R), на 99,6 % в сравнении со среднеотраслевыми значениями,

«очищенными» от результатов деятельности холдингов (эксперимент 14R). Средние значения показателя чистой прибыли (убытка) организаций на одного среднесписочного работника по холдинговым структурам в разрезе видов экономической деятельности выше среднеотраслевых значений, «очищенных» от результатов деятельности холдингов, на 109,3 % (эксперимент 16R).

3. Нет статистически значимой зависимости между фактом принадлежности к холдингу и значениями показателей финансовых результатов деятельности организаций (темпами роста чистой прибыли (убытка) организаций, рентабельности продаж, рентабельности продукции). Отсутствует статистически значимая зависимость между фактом принадлежности к холдингу и темпами роста дебиторской и кредиторской задолженностей, оборачиваемостью кредиторской задолженности, оборачиваемостью просроченных дебиторской и кредиторской задолженностей.

4. Принадлежность к холдингу неоднозначно влияет на значения показателей расчетной дисциплины и структуры задолженности. Об отрицательном влиянии свидетельствует наличие статистически значимых прямых зависимостей между фактом принадлежности к холдингу и значениями показателей удельного веса просроченной дебиторской и кредиторской задолженностей в общих их суммах. Принадлежность к холдингу указывает на более высокие значения показателя удельного веса просроченной дебиторской задолженности в общей ее сумме на 16,1 % в сравнении со среднеотраслевым значением, «очищенным» от результатов деятельности холдингов (эксперимент 10R). Средние значения показателя удельного веса просроченной дебиторской задолженности в общей ее сумме по холдинговым структурам в разрезе видов экономической деятельности выше среднеотраслевых значений, «очищенных» от результатов деятельности холдингов, на 18,73 % (эксперимент 12R) или на 66,6 п.п. (эксперимент 16R). С ростом значения удельного веса просроченной дебиторской задолженности в общей ее сумме на единицу увеличивается на 0,010 вероятность того, что данное значение принадлежит холдинговой структуре (эксперимент 7L) и на 0,022 вероятность того, что данное значение является средним значением по холдингам в разрезе видов экономической деятельности (эксперимент 8L). Принадлежность к холдингу указывает на более высокие значения показателя

удельного веса просроченной кредиторской задолженности в общей ее сумме на 11,05 % в сравнении со среднеотраслевым значением, «очищенным» от результатов деятельности холдингов (эксперимент 10R); средние значения показателя удельного веса просроченной кредиторской задолженности в общей ее сумме по холдинговым структурам в разрезе видов экономической деятельности выше среднеотраслевых значений на 6,46 % (эксперимент 11R) и выше среднеотраслевых значений, «очищенных» от результатов деятельности холдингов, на 14,09 % (эксперимент 12R). С ростом значения удельного веса просроченной кредиторской задолженности в общей ее сумме на единицу вероятность того, что данное значение является средним значением по холдингам в разрезе видов экономической деятельности увеличивается на 0,007 (эксперимент 7L). О положительном влиянии факта принадлежности к холдингу свидетельствует наличие статистически значимой прямой его зависимостей с показателем оборачиваемости дебиторской задолженности. Принадлежность к холдингу указывает на более высокие значения показателя оборачиваемости дебиторской задолженности на 5,31 в сравнении со среднеотраслевым значением, «очищенным» от результатов деятельности холдингов (эксперимент 10R). С ростом значения показателя оборачиваемости дебиторской задолженности на единицу вероятность того, что данное значение является средним значением по промышленным холдинговым структурам в разрезе видов экономической деятельности, увеличивается на 0,027 (эксперимент 7L).

5. Принадлежность к холдингу отрицательно влияет на значения показателей инвестиционной активности, о чем свидетельствует наличие статистически значимой обратной зависимости между фактом принадлежности к холдингу и значением показателя отношения инвестиций в основной капитал к выручке от реализации товаров, работ, услуг. Принадлежность к холдингу указывает на более низкие значения показателя отношения выручки в основной капитал к выручке от реализации товаров, работ, услуг на 1,6 % (эксперимент 10R) или на 75,8 п.п. (эксперимент 14R) в сравнении со среднеотраслевым значением, «очищенным» от результатов деятельности холдингов. Средние значения показателя отношения инвестиций в основной капитал к выручке от реализации товаров, работ, услуг по холдинговым структурам в разрезе видов экономической деятельности ниже среднеотраслевых значений на 0,142 %.

Определено, что наилучшими сочетаниями вида зависимости и типа выборки при проведении экспериментов (определены по количеству статистически значимых зависимостей) являются: анализ средних значений по холдингам в разрезе видов экономической деятельности (14 наблюдений всего, из них 10 наблюдений по промышленным ВЭД) и средних значений по соответствующим видам экономической деятельности за вычетом результатов деятельности холдингов (14 наблюдений всего, из них 10 наблюдений по промышленным ВЭД) для логит-модели; анализ значений холдингов (56 наблюдений всего, из них 39 по промышленным ВЭД) и средних значений по соответствующим видам экономической деятельности за вычетом результатов деятельности холдингов (14 наблюдений всего, из них 10 по промышленным ВЭД) для линейной модели парной регрессии и аналогичный тип выборки для модели парной регрессии с логарифмированным значением объясняемой переменной.

Таким образом, объединяя результаты всех описанных экспериментов, установлено, что:

1. Имеется статистически значимая обратная зависимость между фактом того, что анализируемый объект является холдингом и показателями темпа роста выручки от реализации товаров, работ, услуг и отношения инвестиций в основной капитал к выручке от реализации товаров, работ, услуг. Так определено, что факт того, что анализируемый субъект хозяйствования является холдингом, указывает на сравнительно более низкие в отношении к средним по виду экономической деятельности темпы роста выручки от реализации товаров, работ, услуг (значения ниже на 18,175 п.п.) и сравнительно более низкую величину отношения инвестиций в основной капитал к выручке от реализации товаров, работ, услуг (по холдингам значения ниже на 73,4 п.п. в целом по экономике и на 75,8 п.п. по промышленным холдингам), сравнительно более низкую оборачиваемость дебиторской задолженности (по холдингам значения ниже на 0,142 оборота).

2. Имеется статистически значимая прямая зависимость между фактом того, что анализируемый объект является холдингом, и показателями выручки от реализации товаров, работ, услуг на одного работника, чистой прибыли (убытка) на одного работника, удельного веса просроченной дебиторской задолженности в общей ее сумме, удельного веса просроченной кредиторской задолженности в общей ее сумме. Факт того, что анализируемый субъект хозяйствования яв-

ляется холдингом, указывает на сравнительно более высокие в отношении к среднеотраслевым значениям величины: выручки от реализации товаров, работ, услуг на одного работника (значения выше на 91,8 % по всем холдингам и на 85,7 % по промышленным холдингам), чистой прибыли (убытка) организаций на одного работника (значения выше на 77,6 % по всем холдингам и на 99,6 % по промышленным холдингам), удельного веса просроченной дебиторской задолженности в общей ее сумме (значения выше на 12,8 % по всем холдингам и на 16,1 % по промышленным холдингам), удельного веса просроченной кредиторской задолженности в общей ее сумме (значения выше на 11,8 % по всем холдингам и на 11,05 % по промышленным холдингам).

3. Нет статистически значимой зависимости между фактом того, является ли анализируемый объект интегрированной холдинговой структурой, и показателями темпа роста среднесписочной численности работников, темпами роста чистой прибыли (убытка), темпами роста дебиторской и кредиторской задолженности, инвестиций в основной капитал, оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, оборачиваемости просроченной дебиторской и просроченной кредиторской задолженности, что свидетельствует о том, что объединение хозяйствующих субъектов в холдинг не гарантирует достижения более высоких показателей эффективности деятельности в сравнении с иными формами хозяйствования.

Исходя из вышеизложенного, необходимо констатировать невозможность однозначной оценки эффективности деятельности холдингов в Республике Беларусь. Отрицательно влияет принадлежность к холдингу на показатели, определяющие возможность расширенного воспроизводства. Одним из них является показатель величины инвестиций в основной капитал, определяющий интенсивность обновления основных средств. Полученные результаты исследования показывают сравнительно более низкие в отношении среднеотраслевых значения показателя отношения инвестиций в основной капитал к выручке от реализации товаров, работ, услуг. Также отрицательно на развитие созданных холдинговых структур будет влиять сравнительно более низкая оборачиваемость задолженности и более высокий удельный вес просроченной задолженности в общей ее величине, поскольку данная ситуация предопределяет недостаток собственных оборотных средств для развития организации.

Показатели производительности труда по выручке от реализации товаров, работ, услуг на одного среднесписочного работника свидетельствуют о более высокой текущей сравнительной производственной эффективности холдингов. Значения показателя отношения чистой прибыли на одного среднесписочного работника указывают на более высокую эффективность финансовой деятельности холдингов в сравнении с неинтегрированными организациями. При этом необходимо понимать, что отчасти данные результаты могут быть объяснены тем фактом, что холдинги создавались на базе «передовых» организаций, характеризующихся более высокими показателями эффективности. Поэтому установленная более высокая в сравнении со среднеотраслевыми значениями текущая производственная и финансовая эффективность может объясняться использованием имеющихся организационно-производственных преимуществ.

На основании результатов проведенных исследований были разработаны следующие практические рекомендации, которые могут быть использованы руководителями промышленных организаций, а также органами государственного управления при выборе формы интеграции [58, с. 1050–1051]:

1. Выбор «жесткой» интеграции промышленных организаций (контроль собственности – присутствует, контроль деятельности – присутствует) путем создания структур холдингового типа в условиях национальной экономики Республики Беларусь не должен являться исключительным ни с позиции повышения экономической эффективности интегрируемых организаций, ни с позиции улучшения их финансового состояния.

2. Создание промышленных структур холдингового типа может быть эффективно в случае вертикальной интеграции организаций на основе их технологической взаимосвязи. В этом случае возможно повышение эффективности использования ими производственных ресурсов и мощностей, ослабление проблемы дефицита оборотных средств, особенно когда речь идет об организациях, осуществляющих начальные этапы создания добавленной стоимости. А поскольку такие предприятия, как правило, локализованы в регионах, постольку создание холдингов может быть эффективным инструментом региональной политики. В то же время не получено убедительных свидетельств о положительном влиянии «холдинговой» интеграции на финансовое состояние промышленных организаций, рост их инвестиционной (а следовательно, и инновационной) активности и рыночной власти.

3. Повышению эффективности функционирования промышленных холдингов может способствовать решение проблемы X-неэффективности за счет повышения приоритета экономических целей функционирования, ужесточения бюджетных ограничений, повышения эффективности антимонопольной политики и развития конкурентной среды, внедрения передовых практик корпоративного управления, что будет способствовать достижению экономической (повышение операционной эффективности) и трансакционной целей интеграции промышленных предприятий.

4. В каждом конкретном случае создания промышленной интегрированной структуры выбор формы интеграции необходимо осуществлять с учетом специфики рынков сбыта, территориального размещения участников, экономических условий их функционирования, целей интеграции и др.

Таким образом, полученные результаты указывают на наличие негативных аспектов функционирования отечественных промышленных холдингов, что свидетельствует о целесообразности исследования возможностей использования «мягких» форм интеграции промышленных предприятий Республики Беларусь и, в частности, формирования промышленных кластеров в регионах Республики Беларусь.

2.3. Анализ и оценка перспектив формирования инновационно-промышленных кластеров в регионах Республики Беларусь

В современных условиях хозяйствования, характеризующихся глобализацией и усилением конкуренции как на мировом, так и национальных и региональных рынках, возрастает актуальность проблемы повышения конкурентоспособности субъектов хозяйствования макро-, мезо- и микроуровня на базе поиска оптимальных организационных форм хозяйствования и управления экономическими системами. В качестве одной из наиболее эффективных форм функционирования и развития региональной экономики рядом ученых, среди которых М. Портер [178], М. Дж. Энрайт [297], С. А. Розенфельд [339], Дж. Хамфри [310], И. И. Богачев [29], Г. Б. Клейнер [116], А. В. Бабкин [18], Л. Айгенхюллер, Н. Литцел, С. Фукс [296], Р. Лу, М. Руан, Т. Реве [317], рассматривается кластерная модель, пришедшая на смену отраслевому принципу структурирования на-

циональной экономики и обеспечивающая оптимизацию производства и его эффективное территориальное размещение за счет сочетания конкуренции и кооперации в качестве принципиальных форм взаимодействия. По мнению Е. Куценко, Д. Тюменцевой [129], Л. Н. Нехорошевой, Э. Хостилович [253], В. Буга, В. С. Кудряшева [40], Дж. Хе, М. Х. Фаллаха [309], Х. Юнга [359], М. Фельдмана, Дж. Франциса, Дж. Берковитца [300], в рамках кластера, состоящего из группы географически близко расположенных и технологически связанных, конкурирующих предприятий, обслуживающих организаций, научных, образовательных учреждений, происходит ускоренный обмен информацией, способствующий появлению и диффузии инноваций, повышению конкурентоспособности не только участников кластера, но и экономики региона в целом.

Оценка предпосылок и перспектив кластеризации является начальным и в силу этого имеющим исключительную важность этапом реализации программ кластерного развития регионов. Разработке теоретических и методологических аспектов прогнозной оценки целесообразности формирования кластерных структур применительно к различным условиям хозяйствования посвящен ряд прикладных исследований Н. А. Анисовой [9, с. 27–34], Г. Боуш [33], [34], Л. В. Дмитриевой [81], Т. Миролубовой [143], К. В. Павлова [164], М. Титце, М. Брачерта, А. Кубиша [350], Е. Романелли, О. Хессиной [340], Р. Швайцгога, А. Колинза [343], Р. Морено, Е. Мигуэлца [328], С. Камата, Дж. Агравала, К. Хасе [315], Н. Карбонара, И. Джианноккаро, Б. МакКелви [290].

Основными недостатками имеющихся методических разработок являются сложность и многоступенчатость процесса оценки, узкий круг факторов, принимаемых к учету, невозможность или трудность количественного измерения ряда показателей, вызывающая необходимость использования экспертных методов оценки и, как следствие, отсутствие итоговой количественной оценки или несопоставимость полученных результатов для целей сравнительного анализа различных направлений кластерного развития региона. При этом необходимо отметить, что отсутствие методического инструментария отбора приоритетных направлений и оценки целесообразности формирования кластеров затрудняет принятие обоснованных решений в данной области. Данным фактом обусловлены актуальность и высокая практическая значимость исследования, целью которого является разработка методического инструментария оценки предпосылок и перспективных направлений кластерного развития региона [60, с. 30–31].

Проведенный анализ ряда теоретических и методических работ по теме исследования позволил установить, что ключевыми признаками кластера являются:

- высокий уровень территориальной концентрации участников кластера и наличие достаточного их количества, обеспечивающего максимально полезный эффект от взаимодействия участников кластера [10], [18], [115], [121], [290], [315], [328], [334], [340], [343];

- наличие конкурентных преимуществ территории, к которым могут быть отнесены выгодное географическое положение, наличие специализированных кадровых ресурсов, поставщиков комплектующих и связанных услуг, специализированных учебных заведений и исследовательских организаций, необходимой инфраструктуры и другие факторы [296], [315], [328], [334], [340], [343];

- высокая инновационная активность участников кластера, ориентация на постоянное совершенствование конкурентных преимуществ [40], [81], [129], [153], [309], [328], [334], [350];

- сильные конкурентные позиции на отечественном и (или) международном рынках, более высокие показатели темпов роста основных показателей эффективности и (или) более высокий экспортный потенциал участников кластера [121], [290], [315], [339], [359];

- наличие системно развивающихся устойчивых (длительных и имеющих доминирующее значение для большинства участников) связей, конкуренции и кооперации между участниками кластера [10], [18], [116], [290], [296], [339], [340], [350];

- наличие крупной организации – лидера, определяющего долгосрочную хозяйственную, инновационную и иные стратегии всей системы [81], [121], [300], [310].

В связи с тем, что часть выделяемых признаков кластера связана с особенностями взаимодействия его участников и характеристиками их деятельности, учет данных признаков при комплексном макроэкономическом анализе предпосылок и перспективных направлений кластерного развития регионов затруднен в связи со сложностью их количественной оценки. Данным фактом обусловлено определение ключевых с точки зрения информативности и объективности исходных данных для количественного анализа предпосылок и перспективных направлений кластерного развития регионов факторов идентификации кластерных структур, а именно: высокий уровень территориальной концентрации; опережающие темпы роста отдельных показателей эффективности; высокая инновационная активность участников кластера.

В результате отбора соответствующих показателей количественной оценки выделенных факторов разработана методика определения перспективных направлений кластерного развития региона, состоящая из шести этапов.

Этап 1 – *определение ключевых видов экономической деятельности (ВЭД) региона (специализации региона)* на основании значений коэффициентов локализации, рассчитанных по показателям валового регионального продукта [формула (2.6)], созданного в соответствующем виде экономической деятельности занятости в ней [формула (2.7)], количества организаций соответствующего вида экономической деятельности [формула (2.8)]:

$$L_{ij}^{\text{ВРП}} = \frac{\text{ВРП}_{ij} \cdot \text{ВВП}}{\text{ВРП}_j \cdot \text{ВВП}_i}, \quad (2.6)$$

где $L_{ij}^{\text{ВРП}}$ – коэффициент локализации i -го вида экономической деятельности в j -м регионе по валовому внутреннему продукту; ВРП_{ij} – валовой региональный продукт, созданный в i -м виде экономической деятельности j -го региона; ВВП – валовой внутренний продукт; ВРП_j – валовой региональный продукт j -го региона; ВВП_i – валовой внутренний продукт, созданный в i -м виде экономической деятельности.

$$L_{ij}^3 = \frac{3_{ij} \cdot 3}{3_j \cdot 3_i}, \quad (2.7)$$

где L_{ij}^3 – коэффициент локализации i -го вида экономической деятельности в j -м регионе по занятости; 3_{ij} – занятость в i -м виде экономической деятельности в j -м регионе; 3 – занятость в национальной экономике; 3_j – общая занятость в j -м регионе; 3_i – занятость в i -м виде экономической деятельности в национальной экономике.

$$L_{ij}^K = \frac{K_{ij} \cdot K}{K_j \cdot K_i}, \quad (2.8)$$

где L_{ij}^K – коэффициент локализации i -го вида экономической деятельности в j -м регионе по количеству организаций; K_{ij} – количество организаций i -го вида экономической деятельности в j -м регионе; K – количество организаций в национальной экономике; K_j – коли-

чество организаций в j -м регионе; K_i – количество организаций в i -м виде экономической деятельности в национальной экономике.

Этап 2 – *определение в регионе направлений деятельности (видов экономической деятельности), которые характеризуются тенденцией к опережающему развитию в регионе [формулы (2.12)–(2.13)] или соответствующем виде экономической деятельности [формулы (2.9)–(2.11)].* Оценка проводится на основании расчета соответствующих коэффициентов опережения:

$$O_{ij}^{\text{ВРП}} = \frac{t_{ij}^{\text{ВРП}}}{t_i^{\text{ВВРП}}}, \quad (2.9)$$

где $O_{ij}^{\text{ВРП}}$ – коэффициент опережения валового регионального продукта i -го вида экономической деятельности в j -м регионе по отношению к валовому внутреннему продукту i -го вида экономической деятельности в национальной экономике; $t_{ij}^{\text{ВРП}}$ – темпы роста валового регионального продукта, созданного в i -м виде экономической деятельности в j -м регионе; $t_i^{\text{ВВРП}}$ – темпы роста валового внутреннего продукта, созданного в i -м виде экономической деятельности в национальной экономике.

$$O_{ij}^3 = \frac{t_{ij}^3}{t_i^3}, \quad (2.10)$$

где O_{ij}^3 – коэффициент опережения занятости i -го вида экономической деятельности в j -м регионе по отношению к i -му виду экономической деятельности в национальной экономике; t_{ij}^3 – темпы роста занятости в i -м виде экономической деятельности в j -м регионе; t_i^3 – темпы роста занятости в i -м виде экономической деятельности в национальной экономике.

$$O_{ij}^K = \frac{t_{ij}^K}{t_i^K}, \quad (2.11)$$

где O_{ij}^K – коэффициент опережения количества организаций i -го вида экономической деятельности в j -м регионе по отношению к i -му виду экономической деятельности в национальной экономике; t_{ij}^K – темпы

роста количества организаций в i -м виде экономической деятельности в j -м регионе; t_i^K – темпы роста количества организаций в i -м виде экономической деятельности в национальной экономике.

$$O_{ij}^{\text{БРП(р)}} = \frac{t_{ij}^{\text{БРП}}}{t_i^{\text{БРП}}}, \quad (2.12)$$

где $O_{ij}^{\text{БРП(р)}}$ – коэффициент опережения валового регионального продукта i -го вида экономической деятельности в j -м регионе по отношению к общему валовому региональному продукту в j -м регионе; $t_{ij}^{\text{БРП}}$ – темпы роста валового регионального продукта, созданного в i -м виде экономической деятельности в j -м регионе; $t_i^{\text{БРП}}$ – темпы роста валового регионального продукта в j -м регионе.

$$O_{ij}^{3(\text{р})} = \frac{t_{ij}^3}{t_i^3}, \quad (2.13)$$

где $O_{ij}^{3(\text{р})}$ – коэффициент опережения занятости в i -м виде экономической деятельности в j -м регионе по отношению к общей занятости в j -м регионе; t_{ij}^3 – темпы роста занятости в i -м виде экономической деятельности в j -м регионе; t_i^3 – темпы роста занятости в j -м регионе.

$$O_{ij}^{K(\text{р})} = \frac{t_{ij}^K}{t_i^K}, \quad (2.14)$$

где $O_{ij}^{K(\text{р})}$ – коэффициент опережения количества организаций i -го вида экономической деятельности в j -м регионе по отношению к общему количеству организаций j -м регионе; t_{ij}^K – темпы роста количества организаций в i -м виде экономической деятельности в j -м регионе; t_i^K – темпы роста количества организаций в j -м регионе.

Этап 3 – *определение видов экономической деятельности, обладающих наибольшим инновационным потенциалом*, на основании расчета показателей преимущественной (в сравнении со средней по региону, национальной экономике) инновационной активности промышленных организаций i -го вида экономической деятельности региона по показателям объема отгруженной инновационной продукции

[формулы (2.15), (2.17)] и удельного веса организаций, осуществляющих технологические инновации [формулы (2.16), (2.18)]:

$$IO_{ij} = \frac{d_{ij}^{ио}}{d_i^{ио}}, \quad (2.15)$$

где IO_{ij} – коэффициент отраслевой инновационной активности по количеству инновационно-активных организаций; $d_{ij}^{ио}$ – удельный вес организаций i -го вида экономической деятельности в j -м регионе, осуществлявших технологические инновации, в общем количестве организаций i -го вида экономической деятельности в j -м регионе; $d_i^{ио}$ – удельный вес организаций i -го вида экономической деятельности в национальной экономике, осуществлявших технологические инновации, в общем количестве организаций i -го вида экономической деятельности в национальной экономике.

$$IP_{ij} = \frac{d_{ij}^{ип}}{d_i^{ип}}, \quad (2.16)$$

где IP_{ij} – коэффициент отраслевой инновационной активности в j -м регионе по объему отгруженной инновационной продукции; $d_{ij}^{ип}$ – удельный вес отгруженной инновационной продукции, произведенной в i -м виде экономической деятельности в j -м регионе, в общем объеме продукции, произведенной в i -м виде экономической деятельности в j -м регионе; $d_i^{ип}$ – удельный вес отгруженной инновационной продукции, произведенной в i -м виде экономической деятельности в национальной экономике, в общем объеме продукции, произведенной в i -м виде экономической деятельности в национальной экономике:

Значения коэффициентов, превышающие 1, будут указывать на сравнительно более высокую инновационную активность организаций данного вида деятельности в регионе, чем по данному виду деятельности в национальной экономике:

$$IO_{ij}^{(p)} = \frac{d_{ij}^{ио}}{d_j^{ио}}, \quad (2.17)$$

где $IO_{ij}^{(p)}$ – коэффициент региональной инновационной активности по количеству инновационно-активных организаций; $d_{ij}^{ио}$ – удельный

вес организаций i -го вида экономической деятельности в j -м регионе, осуществлявших технологические инновации, в общем количестве организаций i -го вида экономической деятельности в j -м регионе; $d_j^{\text{ИО}}$ – удельный вес организаций j -го региона, осуществлявших технологические инновации, в общем количестве организаций j -го региона.

$$IP_{ij}^{(p)} = \frac{d_{ij}^{\text{ИП}}}{d_j^{\text{ИП}}}, \quad (2.18)$$

где $IP_{ij}^{(p)}$ – коэффициент региональной инновационной активности в j -м регионе по объему отгруженной инновационной продукции; $d_{ij}^{\text{ИП}}$ – удельный вес отгруженной инновационной продукции, произведенной в i -м виде экономической деятельности в j -м регионе, в общем объеме продукции, произведенной в i -м виде экономической деятельности в j -м регионе; $d_j^{\text{ИП}}$ – удельный вес отгруженной инновационной продукции, произведенной в j -м регионе, в общем объеме продукции, произведенной в j -м регионе.

Значения коэффициентов, превышающие 1, будут указывать на сравнительно более высокую инновационную активность организаций данного вида деятельности, чем в среднем по региону.

Этап 4 – расчет интегрального коэффициента перспектив кластерного развития (далее – коэффициента ПКР) i -го вида экономической деятельности в j -м регионе, определяемый как среднее геометрическое рассчитанных на предыдущих этапах частных коэффициентов, характеризующих отдельные признаки идентификации кластеров:

$$\text{ПКР}_{ij} = \sqrt[13]{L_{ij}^{\text{БПП}} \cdot L_{ij}^3 \cdot L_{ij}^{\text{К}} \cdot O_{ij}^{\text{БПП}} \cdot O_{ij}^3 \cdot O_{ij}^{\text{К}} \cdot O_{ij}^{\text{БПП(p)}} \cdot O_{ij}^{3(p)} \cdot O_{ij}^{\text{К(p)}} \cdot IO_{ij} \cdot IP_{ij} \cdot IO_{ij}^{(p)} \cdot IP_{ij}^{(p)}}. \quad (2.19)$$

Перспективными с точки зрения кластерного развития промышленного комплекса в регионе будут считаться виды экономической деятельности, значения интегральных коэффициентов ПКР которых больше единицы. Чем значение показателя выше, тем более благоприятные возможности для кластерного развития данного вида экономической деятельности в данном регионе имеются.

Этап 5 – анализ динамики интегрального коэффициента $ПКР_{ij}$ в регионе за ряд лет с целью уточнения оценки перспективных направлений кластерного развития.

Этап 6 – заключительная оценка перспектив кластерного развития i -го вида экономической деятельности в j -м регионе, включающая сравнительный анализ интегральных коэффициентов ПКР видов экономической деятельности в регионах, и определение наиболее перспективных направлений кластерного развития регионов и наиболее благоприятной географической локализации кластеров различных видов экономической деятельности [60, с. 32–37].

Апробация разработанной методики была проведена на примере промышленных видов экономической деятельности Республики Беларусь в разрезе регионов на основании данных Национального статистического комитета Беларуси за 2013–2016 гг.

Результаты расчетов частных и интегральных коэффициентов ПКР в регионах Республики Беларусь в 2016 г. представлены в табл. 2.6–2.12.

Динамика изменения интегральных коэффициентов ПКР по промышленным видам экономической деятельности в 2013–2016 гг. в разрезе регионов Республики Беларусь представлена на рис. 2.3–2.8.

Таблица 2.6

Результаты расчета интегральных коэффициентов ПКР Брестской области за 2016 год

Наименование ВЭД	$L_{i,j}^K$	$L_{i,j}^3$	$L_{i,j}^{ВРП}$	$O_{i,j}^K$	$O_{i,j}^3$	$O_{i,j}^{ВРП}$	$O_{i,j}^{K(ф)}$	$O_{i,j}^{3(ф)}$	$O_{i,j}^{ВРП(ф)}$	$IO_{i,j}$	$IO_{i,j}^{(ф)}$	$IP_{i,j}$	$IP_{i,j}^{(ф)}$	ПКР _{<i>i,j</i>}
1. Горнодобывающая промышленность	2,44	1,80	3,42	1,13	0,95	1,03	1,12	0,91	1,07	3,30	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Производство продуктов питания, напитков, табачных изделий	1,60	1,41	4,44	1,02	1,01	1,04	1,00	1,01	1,12	3,60	1,22	0,10	0,86	1,13
3. Производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха	2,11	1,35	2,84	1,01	1,00	0,99	0,96	0,96	1,15	7,70	0,53	0,09	0,43	1,02
4. Производство изделий из дерева и бумаги; полиграфическая	0,94	0,80	2,03	0,95	1,00	0,98	0,90	1,02	1,19	5,30	0,32	0,03	0,10	0,68
5. Производство кокса и продуктов нефтепереработки	0,86	0,34	0,21	0,79	0,87	15,4	0,75	0,87	1,23	59,60	2,54	0,00	0,00	0,00
6. Производство химических продуктов	0,83	0,32	0,68	0,98	1,11	1,31	0,93	1,13	1,06	4,50	1,90	0,10	1,86	0,94
7. Производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов	0,41	0,15	0,20	2,92	1,76	0,98	3,00	2,04	1,07	13,80	3,80	0,13	5,19	1,23
8. Производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов	1,36	0,77	1,52	1,03	0,99	0,92	0,99	0,93	0,96	10,40	0,48	0,70	4,76	1,27

Наименование ВЭД	$L_{t,j}^K$	$L_{t,j}^3$	$L_{t,j}^{ВРП}$	$O_{t,j}^K$	$O_{t,j}^3$	$O_{t,j}^{ВРП}$	$O_{t,j}^{K(ф)}$	$O_{t,j}^{3(ф)}$	$O_{t,j}^{ВРП(ф)}$	$IO_{t,j}$	$IO_{t,j}^{(ф)}$	$IP_{t,j}$	$IP_{t,j}^{(ф)}$	ПКР _{t,j}
9. Metallургическое производство. Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	0,88	0,56	1,04	1,12	1,06	1,10	1,00	1,00	1,08	14,50	1,17	0,03	0,29	0,84
10. Производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры	0,56	0,30	0,32	0,97	0,86	0,67	0,75	0,91	0,82	36,00	3,80	0,32	10,43	1,17
11. Производство электрооборудования	0,87	1,83	4,21	1,19	1,06	1,03	1,00	1,07	1,22	15,60	1,90	0,09	2,05	1,37
12. Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	0,68	0,54	0,94	1,02	0,89	1,01	0,79	0,80	1,18	29,30	2,75	0,29	6,81	1,32
13. Производство транспортных средств и оборудования	0,66	0,21	0,27	1,07	0,99	0,46	1,00	0,95	0,52	41,80	1,90	0,42	10,10	1,09
14. Производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования	1,02	1,62	6,04	1,05	1,03	1,19	0,96	1,05	1,30	1,00	0,54	0,01	0,05	0,66

Примечание. Разработано автором на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь [37, с. 338–339, 342], [38, с. 334–337], [39, с. 85, 197, 214–237, 347], [149, с. 114–115], [191, с. 251], [192, с. 387, 392], [193, с. 90, 227–231, 247, 272, 283–302, 375, 379].

Таблица 2.7

Результаты расчета интегральных коэффициентов ПКР Витебской области за 2016 год

Наименование ВЭД	$I_{t,j}^K$	$I_{t,j}^3$	$I_{t,j}^{BPI}$	$O_{t,j}^K$	$O_{t,j}^3$	$O_{t,j}^{BPI}$	$O_{t,j}^{K(\Phi)}$	$O_{t,j}^{3(\Phi)}$	$O_{t,j}^{BPI(\Phi)}$	$IO_{t,j}$	$IO_{t,j}^{(\Phi)}$	$IP_{t,j}$	$IP_{t,j}^{(\Phi)}$	ПКР
1. Горнодобывающая промышленность	0,58	1,19	0,48	1,00	1,15	0,93	1,08	1,12	1,02	0,00	0,00	0,36	0,04	0,00
2. Производство продуктов питания, напитков, табачных изделий	1,16	1,05	0,86	1,02	0,99	0,96	1,08	1,00	1,10	0,96	0,75	2,75	0,30	0,97
3. Производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха	1,21	1,83	2,10	1,01	1,01	1,01	1,03	0,99	1,24	1,95	0,92	2,13	0,50	1,21
4. Производство изделий из дерева и бумаги; полиграфическая деятельность	1,09	0,88	0,66	1,08	0,95	1,00	1,11	0,99	1,28	1,23	0,41	0,96	0,16	0,81
5. Производство кокса и продуктов нефтепереработки	1,24	3,60	3,67	1,06	0,98	0,98	1,08	1,00	0,83	3,00	4,50	0,98	1,78	1,57
6. Производство химических продуктов	0,58	0,91	0,97	1,05	0,98	0,95	1,08	1,02	0,81	2,56	4,50	10,78	1,47	1,40
7. Производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов	1,60	0,62	0,62	1,07	1,03	0,86	1,19	1,21	0,99	1,20	4,50	1,28	0,54	1,09
8. Производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов	0,89	0,89	0,61	1,01	0,96	0,94	1,05	0,91	1,03	1,24	0,79	1,02	0,32	0,86

Наименование ВЭД	$L_{i,j}^K$	$L_{i,j}^3$	$L_{i,j}^{ВРП}$	$O_{i,j}^K$	$O_{i,j}^3$	$O_{i,j}^{ВРП}$	$O_{i,j}^{K(Ф)}$	$O_{i,j}^{3(Ф)}$	$O_{i,j}^{ВРП(Ф)}$	$IO_{i,j}$	$IO_{i,j}^{(Ф)}$	$IP_{i,j}$	$IP_{i,j}^{(Ф)}$	ПКР _{i,j}
9. Metallургическое производство. Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	0,76	0,48	0,30	1,07	1,02	1,10	1,03	0,98	1,14	1,13	1,04	1,08	0,48	0,83
10. Производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры	1,03	1,14	0,47	1,20	0,72	0,74	1,00	0,77	0,95	1,16	3,60	0,58	0,63	0,93
11. Производство электрооборудования	0,55	0,52	0,88	0,85	1,19	1,20	0,76	1,22	1,50	1,36	3,00	1,76	0,83	1,07
12. Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	0,98	0,43	0,25	1,24	0,99	0,82	1,03	0,89	1,01	0,75	1,69	0,74	0,66	0,81
13. Производство транспортных средств и оборудования	0,41	0,21	0,17	0,93	1,17	1,32	0,94	1,14	1,57	0,40	0,90	0,09	0,12	0,51
14. Производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования	0,86	0,56	0,39	1,03	1,03	0,90	1,01	1,06	1,04	1,13	0,50	14,9	0,45	0,98

Примечание. Разработано автором на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь [149, с. 114–115], [191, с. 251], [192, с. 387, 392], [193, с. 90, 227–231, 247, 272, 283–302, 375, 379], [217, с. 200, 204–205, 344–345, 348–349], [218, с. 196–198, 206, 223–242, 340–341, 344–345], [219, с. 196–198, 206, 223–242, 340–341, 344–345].

Таблица 2.8

Результаты расчета интегральных коэффициентов ПКР Гомельской области за 2016 год

Наименование ВЭД	$I_{i,j}^K$	$I_{i,j}^3$	$I_{i,j}^{ВРП}$	$O_{i,j}^K$	$O_{i,j}^3$	$O_{i,j}^{ВРП}$	$O_{i,j}^{K(p)}$	$O_{i,j}^{3(p)}$	$O_{i,j}^{ВРП(p)}$	$IO_{i,j}$	$IO_{i,j}^{(p)}$	$IP_{i,j}$	$IP_{i,j}^{(p)}$	ПКР _{i,j}
1. Горнодобывающая промышленность	2,53	3,30	4,44	1,00	1,02	0,98	1,03	0,99	1,06	2,99	1,30	1,21	0,15	1,30
2. Производство продуктов питания, напитков, табачных изделий	0,79	0,94	0,74	1,02	0,98	0,95	1,03	0,98	1,08	0,91	1,03	0,86	0,12	0,80
3. Производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха	0,62	0,73	0,64	0,99	0,98	0,98	0,97	0,95	1,19	0,34	0,23	0,08	0,02	0,46
4. Производство изделий из дерева и бумаги; полиграфическая деятельность	1,36	1,40	0,86	0,98	1,06	0,97	0,96	1,09	1,23	1,50	0,72	0,15	0,03	0,71
5. Производство кокса и продуктов нефтепереработки	0,60	2,74	3,54	1,06	1,04	0,99	1,03	1,05	0,83	1,50	3,25	1,04	2,40	1,38
6. Производство химических продуктов	0,80	0,81	0,70	0,89	1,00	1,36	0,87	1,03	1,14	1,03	2,60	2,04	0,36	1,00
7. Производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов	0,42	0,07	0,06	0,58	0,88	0,90	0,62	1,03	1,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8. Производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов	1,17	1,04	0,95	0,98	1,01	1,03	0,97	0,95	1,11	0,26	0,24	0,15	0,06	0,57

Наименование ВЭД	$L_{i,j}^K$	$L_{i,j}^3$	$L_{i,j}^{ВРП}$	$O_{i,j}^K$	$O_{i,j}^3$	$O_{i,j}^{ВРП}$	$O_{i,j}^{K(p)}$	$O_{i,j}^{3(p)}$	$O_{i,j}^{ВРП(p)}$	$IO_{i,j}$	$IO_{i,j}^{(p)}$	$IP_{i,j}$	$IP_{i,j}^{(p)}$	ПКР _{i,j}
9. Металлургическое производство. Производство готовых металлургических изделий, кроме машин и оборудования	0,85	2,16	2,81	0,88	0,97	0,93	0,81	0,93	0,95	1,78	2,36	1,34	0,75	1,21
10. Производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры	0,65	0,59	0,18	1,00	1,03	0,91	0,79	1,10	1,15	0,72	3,25	0,55	0,77	0,81
11. Производство электрооборудования	0,75	0,48	0,45	1,10	0,86	0,90	0,95	0,87	1,11	1,27	4,06	0,94	0,56	0,92
12. Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	1,07	1,39	0,81	0,83	1,03	0,98	0,66	0,92	1,20	0,76	2,47	0,75	0,85	0,99
13. Производство транспортных средств и оборудования	0,46	0,26	0,09	1,07	0,77	0,37	1,03	0,75	0,43	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
14. Производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования	1,05	1,12	0,69	0,89	1,09	0,97	0,84	1,12	1,09	1,05	0,67	0,10	0,00	0,52

Примечание. Разработано автором на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь [149, с. 114–115], [191, с. 251], [192, с. 387, 392], [193, с. 90, 227–231, 247, 272, 283–302, 375, 379], [220, с. 200, 338, 341–342], [221, с. 196–198, 331–332, 335–336], [222, с. 39, 90, 218–234, 342].

Таблица 2.9

Результаты расчета интегральных коэффициентов ПКР Гродненской области за 2016 год

Наименование ВЭД	$I_{t,j}^K$	$I_{t,j}^3$	$I_{t,j}^{ВРП}$	$O_{t,j}^K$	$O_{t,j}^3$	$O_{t,j}^{ВРП}$	$O_{t,j}^{K(ф)}$	$O_{t,j}^{3(ф)}$	$O_{t,j}^{ВРП(ф)}$	$IO_{t,j}$	$IO_{t,j}^{(ф)}$	$IP_{t,j}$	$IP_{t,j}^{(ф)}$	ПКР _{t,j}
1. Горнодобывающая промышленность	1,02	0,45	0,18	0,75	1,07	1,12	0,76	1,03	1,14	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Производство продуктов питания, напитков, табачных изделий	1,29	1,39	1,74	1,02	1,01	1,02	1,01	1,02	1,09	0,61	0,69	0,64	0,49	0,95
3. Производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха	1,56	1,18	1,75	1,01	1,03	1,04	0,97	1,00	1,18	0,36	0,25	0,19	0,32	0,75
4. Производство изделий из дерева и бумаги; полиграфическая деятельность	1,10	1,14	1,71	1,04	0,99	0,99	1,01	1,02	1,17	0,89	0,43	3,57	4,02	1,23
5. Производство кокса и продуктов нефтепереработки	1,08	0,29	0,08	1,06	1,02	0,98	1,01	1,03	0,77	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6. Производство химических продуктов	1,15	1,67	1,85	1,05	0,98	1,12	1,01	1,01	0,88	0,51	1,30	0,29	0,28	0,88
7. Производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов	0,51	0,56	0,55	1,46	1,32	1,73	1,52	1,55	1,84	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8. Производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов	1,32	1,09	0,99	0,96	1,00	0,90	0,94	0,95	0,92	1,18	1,08	1,54	3,40	1,16

Наименование ВЭД	$L_{t,j}^K$	$L_{t,j}^3$	$L_{t,j}^{ВРП}$	$O_{t,j}^K$	$O_{t,j}^3$	$O_{t,j}^{ВРП}$	$O_{t,j}^{K(Ф)}$	$O_{t,j}^{ВРП(Ф)}$	$IO_{t,j}$	$IO_{t,j}^{(Ф)}$	$IP_{t,j}$	$IP_{t,j}^{(Ф)}$	ПКР _{t,j}
9. Metallургическое производство. Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	0,76	0,60	0,47	1,03	0,94	0,97	0,93	0,90	2,03	2,71	1,02	3,15	1,08
10. Производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры	0,28	0,70	0,56	0,60	2,08	0,80	0,47	2,21	1,45	6,49	0,48	3,70	1,05
11. Производство электрооборудования	0,56	0,39	0,36	0,99	1,01	0,80	0,84	1,03	0,81	2,60	1,43	4,74	0,98
12. Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	0,93	0,53	0,41	1,06	0,99	0,87	0,83	0,89	1,23	3,99	0,19	1,17	0,86
13. Производство транспортных средств и оборудования	0,90	0,76	0,50	0,93	0,96	1,04	0,88	0,93	2,00	6,49	1,10	9,74	1,33
14. Производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования	1,12	0,91	0,83	0,98	0,80	0,74	0,90	0,82	0,57	0,36	0,20	0,04	0,56

Примечание. Разработано автором на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь [149, с. 114–115], [191, с. 251], [192, с. 387, 392], [193, с. 90, 227–231, 247, 272, 283–302, 375, 379], [223, с. 339], [224, с. 342–344], [225, с. 91, 200–205, 223–240, 348, 350].

Таблица 2.10

Результаты расчета интегральных коэффициентов ПКР Минской области за 2016 год

Наименование ВЭД	$I_{t,j}^K$	$I_{t,j}^3$	$I_{t,j}^{ВРП}$	$O_{t,j}^K$	$O_{t,j}^3$	$O_{t,j}^{ВРП}$	$O_{t,j}^{K(p)}$	$O_{t,j}^{3(p)}$	$O_{t,j}^{ВРП(p)}$	$IO_{t,j}$	$IO_{t,j}^{(p)}$	$IP_{t,j}$	$IP_{t,j}^{(p)}$	ПКР $IP_{t,j}$
1. Горнодобывающая промышленность	1,50	0,56	0,49	1,00	0,87	1,13	0,99	0,82	1,18	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Производство продуктов питания, напитков, табачных изделий	1,66	1,28	1,30	1,02	1,02	1,02	0,99	1,00	1,12	0,72	0,77	0,67	0,18	0,89
3. Производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха	0,57	0,75	0,61	0,91	1,01	1,00	0,85	0,96	1,17	0,76	0,49	0,17	0,10	0,60
4. Производство изделий из дерева и бумаги; полиграфическая деятельность	1,39	1,43	1,32	1,00	0,99	1,00	0,95	1,00	1,22	0,96	0,44	0,09	0,04	0,66
5. Производство кокса и продуктов нефтепереработки	2,06	0,70	0,10	0,98	1,02	2,14	0,92	1,01	1,73	0,43	0,88	0,30	1,31	0,81
6. Производство химических продуктов	1,52	2,36	2,55	1,05	0,99	0,83	0,99	1,00	0,67	0,73	1,75	1,02	0,34	1,07
7. Производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов	1,80	2,90	2,72	1,01	1,04	0,99	1,04	1,19	1,09	0,80	4,09	1,03	1,06	1,39
8. Производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов	1,39	1,07	1,24	1,01	1,08	1,16	0,96	1,00	1,22	0,47	0,41	0,09	0,07	0,64

Наименование ВЭД	$L_{t,j}^K$	$L_{t,j}^3$	$L_{t,j}^{ВРП}$	$O_{t,j}^K$	$O_{t,j}^3$	$O_{t,j}^{ВРП}$	$O_{t,j}^{K(p)}$	$O_{t,j}^{3(p)}$	$O_{t,j}^{ВРП(p)}$	$IO_{t,j}$	$IO_{t,j}^{(p)}$	$IP_{t,j}$	$IP_{t,j}^{(p)}$	ПКР _{t,j}
9. Metallургическое производство. Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	1,56	1,26	1,41	1,01	1,02	1,12	0,89	0,95	1,12	0,54	0,68	0,06	0,06	0,65
10. Производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры	0,67	0,42	0,58	0,99	1,58	1,13	0,76	1,63	1,39	1,45	6,13	0,52	1,40	1,09
11. Производство электрооборудования	1,21	0,46	0,31	1,19	1,16	0,98	0,99	1,15	1,17	1,02	3,07	0,71	0,82	0,96
12. Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	1,29	1,19	1,64	1,02	1,01	1,07	0,79	0,89	1,27	0,78	2,40	1,55	3,39	1,28
13. Производство транспортных средств и оборудования	1,57	1,22	2,24	1,07	1,00	1,20	0,99	0,95	1,35	0,95	2,91	1,76	5,49	1,50
14. Производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования	1,00	1,22	1,10	1,09	1,01	1,06	0,99	1,01	1,16	0,68	0,41	0,00	0,00	0,00

Примечание. Разработано автором на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь [149, с. 114–115], [191, с. 251], [192, с. 387, 392], [193, с. 90, 227–231, 247, 272, 283–302, 375, 379], [226, с. 194–195, 342–343], [227, с. 339–340, 343–344], [228, с. 93, 197–199, 202, 219–240, 348, 352].

Таблица 2.11

Результаты расчета интегральных коэффициентов ПКР Могилевской области за 2016 год

Наименование ВЭД	$I_{i,j}^K$	$I_{i,j}^3$	$I_{i,j}^{ВРП}$	$O_{i,j}^K$	$O_{i,j}^3$	$O_{i,j}^{ВРП}$	$O_{i,j}^{K(p)}$	$O_{i,j}^{3(p)}$	$O_{i,j}^{ВРП(p)}$	$IO_{i,j}$	$IO_{i,j}^{(p)}$	$IP_{i,j}$	$IP_{i,j}^{(p)}$	ПКР _{i,j}
1. Горнодобывающая промышленность	0,65	0,19	0,07	1,00	1,07	0,80	1,00	1,02	0,82	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Производство продуктов питания, напитков, табачных изделий	1,13	0,97	1,09	1,02	0,98	0,96	1,00	0,97	1,02	0,44	0,48	0,75	0,39	0,82
3. Производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха	1,53	1,26	1,63	1,05	1,03	1,01	1,00	1,00	1,15	1,10	0,72	1,53	1,71	1,18
4. Производство изделий из дерева и бумаги; полиграфическая деятельность	1,45	1,12	2,09	1,05	1,02	1,14	1,00	1,04	1,36	1,04	0,48	0,00	0,00	0,00
5. Производство кокса и продуктов нефтепереработки	1,04	0,15	0,28	1,06	1,02	1,18	1,00	1,02	0,93	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6. Производство химических продуктов	0,96	1,23	1,00	0,89	1,09	1,46	0,85	1,11	1,16	1,28	3,13	0,40	0,26	0,98
7. Производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов	0,49	0,10	0,26	1,46	0,88	1,05	1,50	1,02	1,13	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8. Производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов	1,11	2,13	2,75	0,96	0,98	1,02	0,93	0,92	1,04	1,41	1,25	1,00	1,51	1,23

Наименование ВЭД	$L_{t,j}^K$	$L_{t,j}^3$	$L_{t,j}^{ВРП}$	$O_{t,j}^K$	$O_{t,j}^3$	$O_{t,j}^{ВРП}$	$O_{t,j}^{K(p)}$	$O_{t,j}^{3(p)}$	$O_{t,j}^{ВРП(p)}$	$IO_{t,j}$	$IO_{t,j}^{(p)}$	$IP_{t,j}$	$IP_{t,j}^{(p)}$	ПКР _{t,j}
9. Металлургическое производство. Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	1,12	0,84	0,67	1,07	1,08	1,09	0,95	1,02	1,06	0,75	0,96	1,04	2,19	1,02
10. Производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры	0,40	0,05	0,03	1,29	0,48	0,66	1,00	0,51	0,79	1,45	6,25	0,69	3,61	0,62
11. Производство электрооборудования	0,76	0,77	0,56	1,14	1,01	1,10	0,96	1,02	1,27	1,36	4,17	2,40	5,43	1,32
12. Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	1,10	1,30	1,69	1,29	1,09	1,05	1,00	0,97	1,22	0,73	2,28	0,73	3,09	1,24
13. Производство транспортных средств и оборудования	1,12	1,13	0,76	0,96	0,99	0,80	0,90	0,95	0,88	1,75	5,47	0,37	2,26	1,12
14. Производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования	1,06	0,83	1,05	1,08	1,04	0,89	0,99	1,06	0,96	1,46	0,89	3,60	0,52	1,06

Примечание. Разработано автором на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь [149, с. 114–115], [191, с. 251], [192, с. 387, 392], [193, с. 90, 227–231, 247, 272, 283–302, 375, 379], [229, с. 199], [230, с. 331–332, 335–336], [231, с. 92, 195–196, 198–200, 203, 221–236, 341, 344].

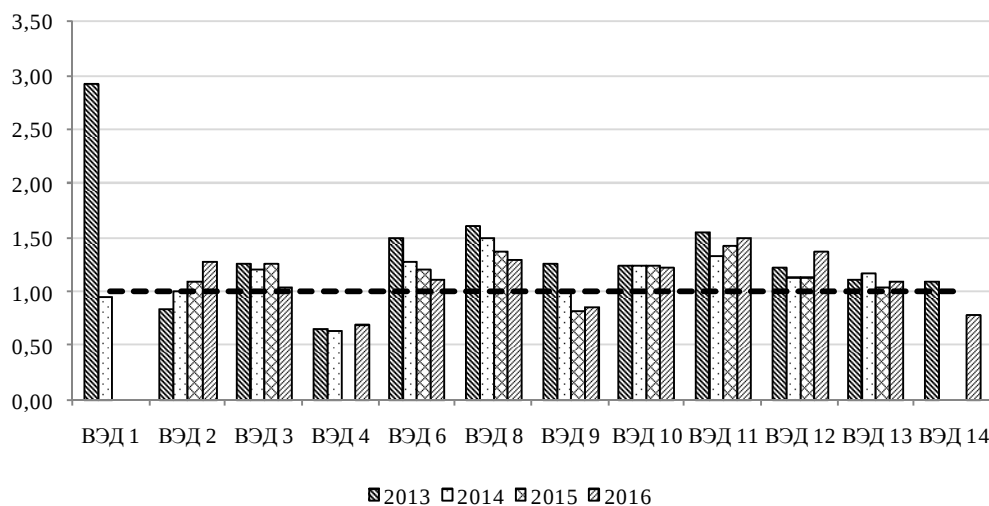


Рис. 2.3. Динамика значений интегральных коэффициентов по Брестской области¹ в 2013–2016 гг.

Примечание. Разработано автором на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

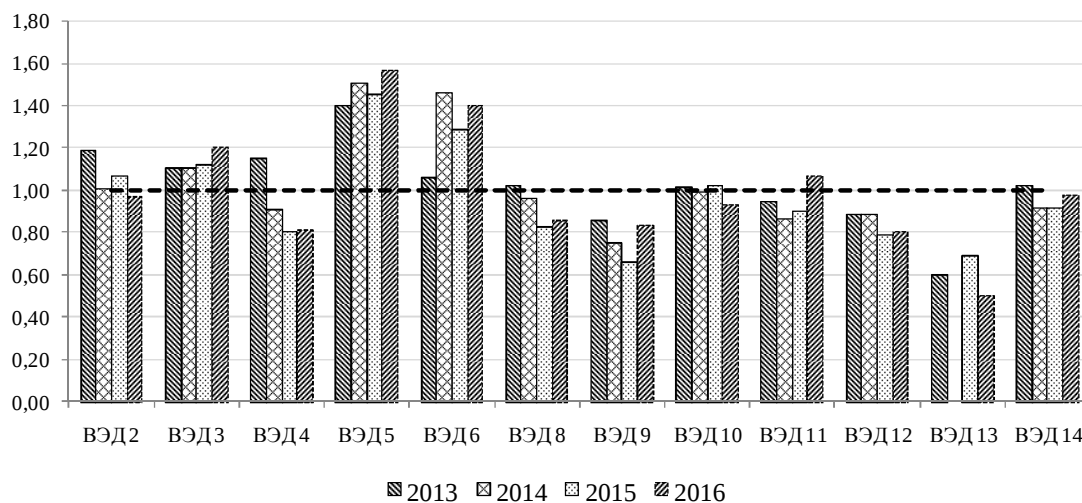


Рис. 2.4. Динамика значений интегральных коэффициентов по Витебской области в 2013–2016 гг.

Примечание. Разработано автором на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

¹Порядковые номера ВЭД на рис. 2.3–2.8 совпадают с указанными в табл. 2.6–2.11.

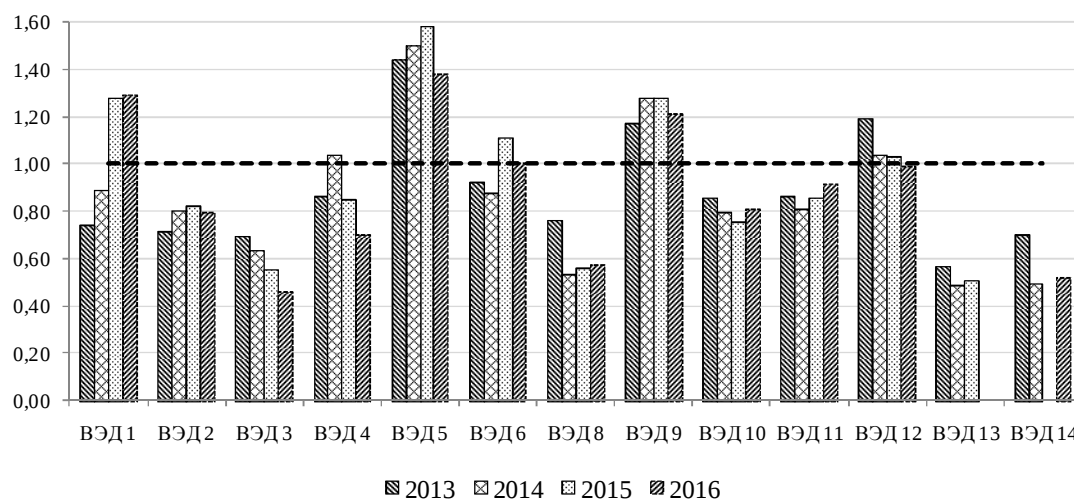


Рис. 2.5. Динамика значений интегральных коэффициентов по Гомельской области в 2013–2016 гг.

Примечание. Разработано автором на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

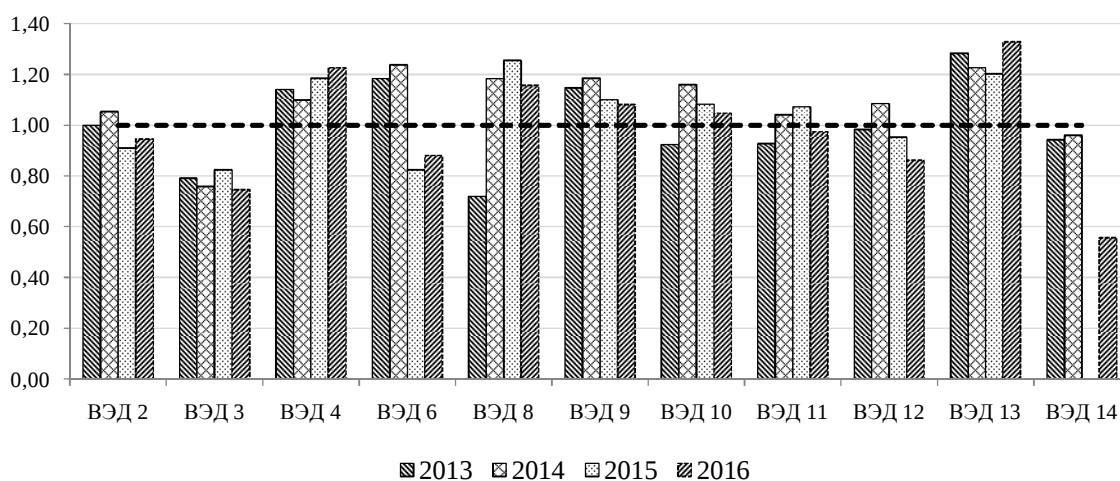


Рис. 2.6. Динамика значений интегральных коэффициентов по Гродненской области в 2013–2016 гг.

Примечание. Разработано автором на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

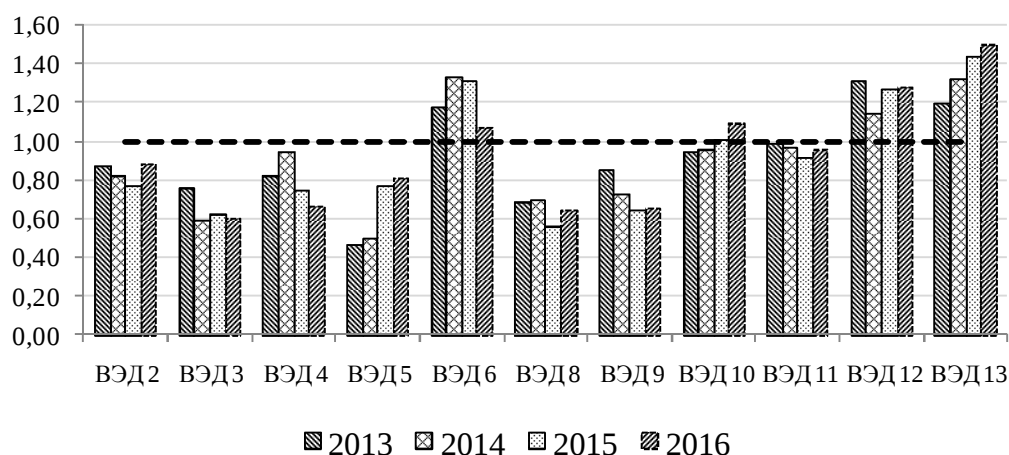


Рис. 2.7. Динамика значений интегральных коэффициентов по Минской области в 2013–2016 гг.

Примечание. Разработано автором на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

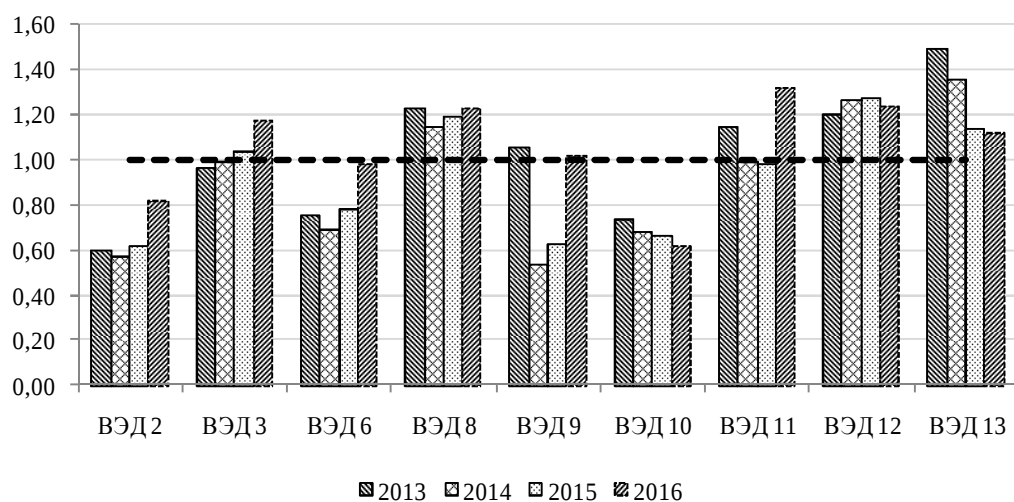


Рис. 2.8. Динамика значений интегральных коэффициентов по Могилевской области в 2013–2016 гг.

Примечание. Разработано автором на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Учитывая существенную вариацию значений интегрального коэффициента ПКР, представленных на рис. 2.3–2.8, в течение анализируемого периода, логичным будет являться вывод о том, что точность оценки перспектив кластерного развития промышленности в регионах будет повышаться при использовании усредненных значений интегрального коэффициента ПКР за несколько лет.

Таблица 2.12

**Результаты расчета средних за 2013–2016 годы значений
интегрального коэффициента в регионах Республики Беларусь**

Наименование ВЭД	Средние значения ПКР _{ij} (по областям Республики Беларусь)					
	Брест- ская	Витеб- ская	Гомель- ская	Гроднен- ская	Минская	Могилевская
1. Горнодобывающая промышленность	0,97	0,41	1,05	0,00	0,00	0,00
2. Производство продуктов питания, напитков, табачных изделий	1,06	1,06	0,78	0,98	0,84	0,65
3. Производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха	1,19	1,13	0,59	0,78	0,64	1,04
4. Производство изделий из дерева и бумаги; полиграфическая деятельность	0,50	0,92	0,86	1,16	0,79	0,61
5. Производство кокса и продуктов нефтепереработки	0,00	1,48	1,48	0,00	0,64	0,00
6. Производство химических продуктов	1,27	1,31	0,98	1,03	1,22	0,80
7. Производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов	0,35	—	—	—	—	—
8. Производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов	1,45	0,92	0,61	1,08	0,65	1,20
9. Metallургическое производство. Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	0,99	0,78	1,24	1,13	0,71	0,81

Наименование ВЭД	Средние значения ПКР _{ij} (по областям Республики Беларусь)					
	Брест- ская	Витеб- ская	Гомель- ская	Гроднен- ская	Минская	Могилевская
10. Производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры	1,24	0,99	0,81	1,05	1,00	0,67
11. Производство электрооборудования	1,45	0,95	0,86	1,00	0,96	1,11
12. Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	1,22	0,84	1,06	0,97	1,25	1,24
13. Производство транспортных средств и оборудования	1,10	0,45	0,39	1,26	1,36	1,28
14. Производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования	0,47	0,96	0,43	0,61	0,00	0,98

Примечание. Разработано автором на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

На основании проведенного анализа полученных значений коэффициентов перспектив кластерного развития видов экономической деятельности в регионах Республики Беларусь сделан вывод о целесообразности ранжирования полученных значений и соответствующих им видов экономической деятельности в регионах и распределении полученных значений по четырем оценочным группам:

1 группа (значения больше 1,30) – наиболее благоприятные перспективы кластерного развития данного вида экономической деятельности в данном регионе;

2 группа (значения от 1,15 до 1,30) – средние перспективы кластерного развития данного вида деятельности в данном регионе;

3 группа (значения от 1,00 до 1,15) – незначительные перспективы кластерного развития данного вида деятельности в данном регионе;

4 группа (значения ниже 1,00) – нет перспектив кластерного развития данного вида деятельности в данном регионе.

Приведенная классификация разработана для применения по отношению к результатам, полученным в ходе данного исследования,

и в связи с этим имеет узкое прикладное назначение. Однако она может быть использована в скорректированном виде в зависимости от диапазона и распределения получаемых значений при оценке перспектив кластерного развития в иных условиях хозяйствования.

Таким образом, определено, что к наиболее перспективным направлениям кластерного развития в Республике Беларусь относятся: производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов (1,45) и производство электрооборудования (1,45) в *Брестской области*; производство кокса и нефтепродуктов (1,48) и производство химических продуктов (1,31) в *Витебской области*; производство кокса и нефтепродуктов (1,48) в *Гомельской области*; производство транспортных средств и оборудования (1,36) в *Минской области*.

К средним по перспективности направлениям кластерного развития относятся: производство химических продуктов (1,27), производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры (1,24), производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки (1,22) в *Брестской области*; металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, прочих неметаллических минеральных изделий, кроме машин и оборудования (1,24) в *Гомельской области*; производство изделий из дерева и бумаги, полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации (1,16) и производство транспортных средств (1,26) в *Гродненской области*; производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки (1,25), производство химических продуктов (1,22) в *Минской области*; производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов (1,20), производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки (1,24), производство транспортных средств и оборудования (1,28) в *Могилевской области*.

Низкой перспективностью для кластерного развития в Республике Беларусь отмечаются следующие виды экономической деятельности: производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха (1,19), производство транспортных средств и оборудования (1,10) в *Брестской области*; производство продуктов питания, напитков, табачных изделий (1,06), производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха (1,13) в *Витебской области*; горнодобывающая промышленность (1,05) и производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки (1,06) в *Гомельской области*; производство химических продуктов (1,03), производство резиновых

и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов (1,08), производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры (1,05), производство электрооборудования (1,00) в *Гродненской области*; производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха (1,04), производство электрооборудования (1,11) в *Могилевской области* [60, с. 36].

Таким образом, в результате проведенного исследования были разработаны: методика оценки перспективных направлений кластерного развития регионов, учитывающая ключевые факторы идентификации кластерных структур в экономике; методическое обеспечение и рекомендации по применению данной методики. Разработанный методический инструментарий позволяет осуществлять количественный сравнительный анализ интегральных показателей ПКР видов экономической деятельности в регионах страны, определять наиболее перспективные направления кластерного развития регионов и наиболее целесообразную географическую локализацию кластеров различных видов экономической деятельности, что может быть использовано в том числе для обоснования создания межрегиональных кластеров.

Апробация разработанного методического инструментария позволила ранжировать возможные направления кластерного развития регионов Республики Беларусь по четырем оценочным группам от имеющих наиболее благоприятные перспективы для кластерного развития до направлений с отсутствием данных перспектив. Полученные эмпирические результаты могут быть использованы в качестве практических рекомендаций органами государственного управления при принятии решения о создании кластеров и отборе приоритетных направлений государственной поддержки кластерного развития регионов.

Проведенное исследование позволило сформулировать следующие выводы:

1. В результате проведенного анализа состояния и тенденций развития промышленности Республики Беларусь установлено, что одним из основных направлений реформирования промышленного комплекса Республики Беларусь, позволяющем повысить его конкурентоспособность, в 2011–2015 и 2016–2020 гг. является совершенствование организационных форм хозяйствования с преобразованием крупных отечественных промышленных предприятий в холдинговые структуры. Констатируемое в анализируемом периоде ухудшение показателей развития промышленного комплекса обусловило необходимость анализа и оценки эффективности интеграции промышленных предприятий Республики Беларусь.

2. Результаты проведенной эмпирической оценки сравнительной эффективности деятельности промышленных холдинговых структур и среднеотраслевых показателей деятельности (без учета холдингов) показали, что отрицательно влияет принадлежность к холдингу на показатели, определяющие возможность расширенного воспроизводства, о чем свидетельствуют сравнительно более низкие в отношении среднеотраслевых значения показателя отношения инвестиций в основной капитал к выручке от реализации товаров, работ, услуг, сравнительно более низкая оборачиваемость задолженности и более высокий удельный вес просроченной задолженности в общей ее величине. О более высокой текущей сравнительной производственной эффективности промышленных холдингов свидетельствуют показатели производительности труда по выручке от реализации товаров работ, услуг на одного среднесписочного работника.

3. Для обоснования выбора кластерной формы интеграции организациями в регионах Республики Беларусь была разработана и апробирована методика оценки перспектив формирования инновационно-промышленных кластеров в регионах, позволяющая определять наиболее перспективные для создания кластеров виды экономической деятельности и их географическую локализацию. Апробация разработанной методики позволила определить перспективные направления кластерного развития промышленного комплекса в регионах Республики Беларусь.

ГЛАВА 3

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЫБОРА ФОРМ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕГРАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

3.1. Развитие организационно-методического обеспечения процесса выбора форм интеграции промышленных предприятий в Республике Беларусь

Одним из основных стимулов интеграции промышленных предприятий является повышение эффективности их деятельности за счет обмена недостающими ресурсами, конкурентными преимуществами, что позволяет достигать синергетического эффекта взаимодействия, роста конкурентоспособности, рыночной власти и других целей развития предприятий. При этом, как было установлено в предыдущей главе, само по себе укрупнение форм хозяйствования не гарантирует повышения эффективности функционирования предприятий, как и достижения иных целей интеграции. Данный факт обусловил актуальность исследования, направленного на разработку методических рекомендаций по повышению эффективности интеграции на базе выбора целесообразной в контексте повышения эффективности функционирования промышленных предприятий формы их интеграции.

Проведенный анализ имеющихся научных работ показал, что в исследованиях отечественных и зарубежных ученых, посвященных вопросам интеграции промышленных предприятий, большое внимание уделяется разработке методических аспектов процесса интеграции [48], [53], [66], [86], [131], принятия управленческого решения о необходимости интеграции [52], [95], [130], планированию процесса интеграции [234], [275], разработке экономического обоснования интеграции [144], [145], определению информационной базы принятия управленческого решения о необходимости интеграции [98], управления

интеграционным процессом [135], [136], [273]. Основным недостатком данных работ является фрагментарность имеющихся разработок и отсутствие комплексного подхода к выбору эффективной формы интеграции, позволяющего связать выбор формы интеграции предприятий, достижение ее целей и целей функционирования предприятия.

На основании проведенных исследований был разработан авторский подход к алгоритму процесса выбора эффективной формы интеграции промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования (рис. 3.1), предусматривающий логическую подчиненность выбора формы интеграции поставленным целям интеграции, обусловленным целями деятельности организации и факторами внешней и внутренней среды функционирования предприятия.

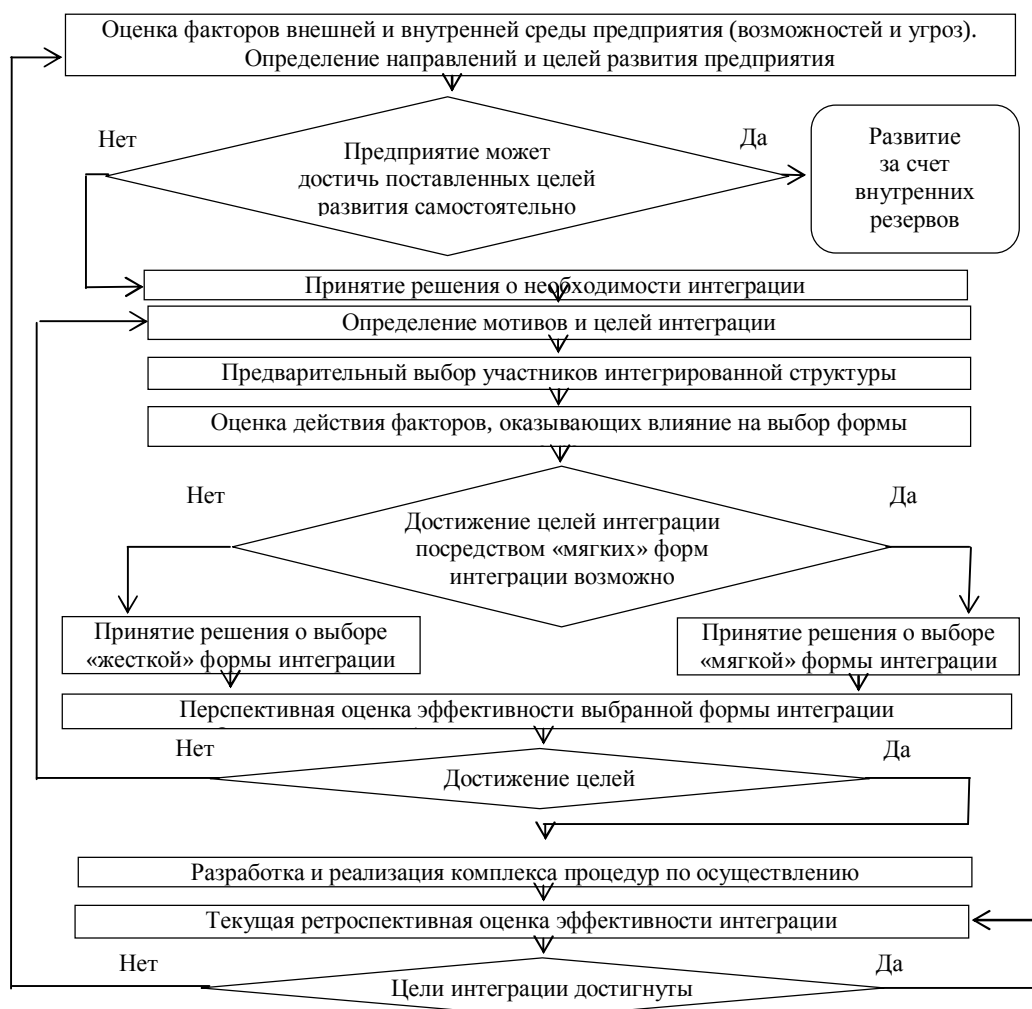


Рис. 3.1. Блок-схема алгоритма процесса выбора эффективной формы интеграции промышленных предприятий

Примечание. Разработано автором.

Представленный в виде блок-схемы алгоритма процесса выбора эффективной формы интеграции промышленных предприятий целесообразно разбить на ряд этапов, декомпозиция которых в разрезе аналитической и управленческой подсистем процесса выбора формы интеграции показана на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Декомпозиция этапов принятия управленческого решения о выборе формы интеграции промышленных предприятий

Примечание. Разработано автором.

В предложенной декомпозиции этапов процесса принятия управленческого решения о выборе формы интеграции аналитическая подсистема выполняет необходимое аналитическое обеспечение процесса принятия управленческих решений и выступает в качестве подчиненной по отношению к управленческой подсистеме, которая, в свою очередь, определяет направления аналитических работ.

На *первом этапе* для определения направлений и целей развития предприятия проводится анализ факторов внутренней и внешней среды предприятия с использованием специальных методов анализа, в том числе методов стратегического планирования.

На *втором этапе* для принятия решения о необходимости интеграции и определения направления интеграции проводится анализ возможностей достижения поставленных целей самостоятельно, включающий: анализ номенклатуры, цены и себестоимости изготовления (полуфабрикатов, заготовок, комплектующих узлов), сравнительный анализ цен (полуфабрикатов, заготовок, комплектующих узлов) на рынке; анализ загрузки производственного оборудования (собственного, на правах аренды); анализ производственных мощностей и площадей, наличия необходимого уровня технического, технологического, кадрового, информационного обеспечения; наличие необходимых объектов интеллектуальной собственности; анализ длительности производственного цикла, величины незавершенного производства; анализ финансового состояния предприятия, налоговой нагрузки, уровня трансакционных издержек и рисков; анализ перспектив развития рынка (наличие барьеров входа, наличие конкурентов, их рыночная власть и т. д.) [1], [20], [21], [27], [139].

На *третьем этапе* для определения целей интеграции и критериев эффективности интеграции проводится анализ факторов интеграции и мотивов интеграции, целесообразный состав которых включает: структурные характеристики рынка (малое число организаций на рынке; симметричность долей рынка конкурентов; зрелый рынок; растущий рынок; наличие проблемы «двойной маржинализации»; высокая степень неопределенности спроса и иных условий хозяйствования; высокие барьеры входа на рынок; высокая информационная прозрачность; избыточная конкуренция среди дистрибьюторов); макроэкономические условия (высокая ставка процента на рынке заемного капитала; цикличность спроса); условия регулирования рыночных отношений (институциональная неразвитость; наличие факта регулирования государством нормы прибыли; дифференцированные ставки

налогообложения либо налоговые льготы для корпоративных структур; наличие предельных размеров организаций, предельных уровней концентрации в отрасли; законность вертикальных соглашений; законность горизонтальных соглашений и согласованных действий о ценах и территориях); характеристики продукта (стандартизированный продукт; высокая ценовая эластичность спроса на продукт; высокодифференцированный либо уникальный продукт; наличие и высокая интенсивность сезонных и конъюнктурных колебаний спроса); трансакционные характеристики: специфичность активов; многократность взаимодействия горизонтального; многократность взаимодействия вертикального; большое количество условий, которые необходимо учитывать при заключении контракта; условия часто меняются либо могут измениться; требуются инвестиционные вложения в специфические активы; существует возможность оппортунистического поведения контрагента; информационная асимметричность).

На *четвертом этапе* для предварительного отбора участников интегрированной структуры проводится анализ взаимодействия с контрагентами по соответствующему направлению (горизонтальному, вертикальному, диверсифицированному), в процессе которого происходит формирование альтернативного набора исполнителей под каждую стадию производственного процесса на основании учета комплекса факторов, основными из которых являются: характеристики потенциальных участников интеграции; характеристики взаимодействия. При этом рядом исследователей при определении потенциальных участников интегрированной структуры [44], [63], [145] рекомендован расчет показателей целесообразности интеграции, характеризующих уровень интеграционного взаимодействия и тесноту связи между потенциальными участниками интегрированной структуры. На основании проведенного анализа имеющихся в научной литературе исследований определены основные показатели целесообразности интеграции, порядок расчета и трактовка возможных значений (табл. 3.1). Помимо расчета приведенных в табл. 3.1 показателей, в рамках данного этапа целесообразно для каждого из потенциальных участников интегрированной структуры проводить оценку степени специфичности активов, анализ рыночной концентрации, определение возможной степени увеличения рыночной власти, оценку эффективности решения проблемы поставок, оценку возможной экономии оборотных средств.

Таблица 3.1

Показатели оценки уровня тесноты взаимодействия промышленных предприятий

Показатель	Порядок расчета	Трактовка значения
Доля интегрируемых предприятий на рынке определенной продукции	Отношение реализованной интегрируемыми предприятиями определенной продукции к общему объему реализованной данной продукции на рынке	Чем выше совокупная доля интегрируемых предприятий на определенном рынке, тем менее желательна горизонтальная интеграция
Показатель взаимодействия в сфере реализации продукции	Отношение объема прямых продаж между предприятиями к суммарному объему продаж предприятий – потенциальных участников	Чем выше данный показатель, при прочих равных условиях выше стимулы к вертикальной интеграции
Показатель взаимодействия в сфере закупок	Отношение стоимости основного сырья к общей стоимости всех компонентов, необходимых для производства данного вида продукции	Чем выше данный показатель, тем при прочих равных условиях выше стимулы к вертикальной интеграции
Показатель производственного взаимодействия	Отношение размера производственных мощностей, задействованных для обеспечения внутренних поставок, к суммарным производственным мощностям потенциальных участников интегрированной структуры	Чем выше данный показатель, тем при прочих равных условиях выше стимулы к вертикальной интеграции
Показатель технологического взаимодействия	Отношение числа задействованных переделов на стадии производства промежуточной продукции (в процессе производства совместной продукции) к общему числу технологических переделов в цепочке создания стоимости товара	Чем выше данный показатель, тем при прочих равных условиях выше стимулы к вертикальной интеграции

Показатель	Порядок расчета	Трактовка значения
Коэффициент финансовой независимости потенциальных участников интегрированной структуры	Отношение собственного капитала предприятия ко всему капиталу предприятия	Показатель важен при проведении процессов слияния и поглощения. Преобладание у предприятий заемных средств повышает риск банкротства и увеличивает себестоимость продукции. Чем выше данный показатель, тем ниже стимулы к «жестким» формам интеграции

Примечание. Разработано автором на основании [98], [139], [144], [145].

На *пятом этапе* для принятия решения об окончательном выборе формы интеграции проводится анализ и оценка имеющихся в деятельности организации факторов выбора формы интеграции, основные из которых были рассмотрены в первой главе.

На *шестом этапе* для окончательного выбора участников интегрированной структуры проводится перспективная оценка эффективности интегрированной структуры определенной конфигурации (количество и состав участников, характер взаимодействия). В рамках перспективной оценки эффективности планируемой интегрированной структуры необходимо определить направления перспективного взаимодействия или углубления уже сложившихся хозяйственных связей планируемых участников структуры, выявить проблемы в деятельности предприятий, включаемых в интегрированную структуру, способных снизить эффективность всей структуры. Анализ и оценка должны проводиться на основании статистической, бухгалтерской и управленческой отчетности потенциальных участников интегрированной структуры, содержащих информацию: об организационно-правовых аспектах деятельности (устав предприятия и регистрационные документы с учетом изменений и дополнений; реестре акционеров и операциях с акциями эмитента); перечне и описании площадей, объектов недвижимости, оборудования, материальных запасов, имущества и складских запасов; долговых обязательствах (кредитные соглашения и обязательства (векселя), выпущенные или полученные компанией, гарантии (компания и персонала)); наличии необходимых лицензий, сертификатов и разрешений; основных долгосрочных договорах и других соглашениях: патентных, агентских, дистрибьютерских, торговых; долговых обязательствах; разрешениях на выпуск ценных бумаг и их регистрацию (документы и проспекты эмиссии); составе руководства, численности и квалификации персонала; описании технологического процесса (применении современных технологий).

На *седьмом этапе* на основании перспективной оценки возможности достижения поставленных целей интеграции разрабатывается и реализуется комплекс процедур по осуществлению интеграционных преобразований, включающий: моделирование технологических цепочек в интегрированной структуре; разработку стратегии совместной деятельности участников структуры; определение целей, задач и принципов построения интегрированной структуры; разработку и реализацию организационного проекта формирования интегрированной структуры; выбор организационно-правовой формы формируемой интегрированной

структуры; проработку оперативных вопросов создания интегрированной структуры, включая регистрацию и получение необходимых разрешений от органов государственного управления; подготовку плана мероприятий по реструктуризации участников создаваемой интегрированной структуры в разрезе инвестиционной, производственной, организационной, кадровой, информационной и других подсистем управления; реализацию мероприятий проекта интеграции. При разработке организационного проекта формирования интегрированной структуры необходимо предусмотреть обеспечение соответствия организационной составляющей интегрированной структуры функциональной и технологической структурам участников интегрированной структуры, информационно-аналитическим, финансово-материальным потокам, производственно-техническим решениям, технологиям, регламентам взаимодействия и субординации (системе подчинения), механизмам формирования решений, механизмам обратной связи и контроля качества [90].

На *восьмом этапе* на основании ретроспективной оценки эффективности интеграции, включающей оценку достижения поставленных целей интеграции, может быть принято решение об изменении формы интеграции, позволяющей повысить эффективность взаимодействия между участниками интегрированной структуры либо о сохранении имеющейся формы интеграции при условии достижения в анализируемом периоде поставленных целей деятельности.

Описанные этапы принятия управленческого решения выбора эффективной формы интеграции промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования представлены в виде диаграммы IDEF0-модели на рис. 3.3. Построенная с соблюдением требований функционального моделирования бизнес-процессов диаграмма модели основана на разработанных в рамках описания рассмотренных этапов процесса принятия управленческого решения о выборе эффективной формы интеграции промышленных предприятий *входов* модели (информации, необходимой для реализации каждого этапа), *управления* (нормативных и иных данных, которые регламентируют реализацию этапов процесса), *механизмов* (институциональных образований, в рамках которых реализуется этап процесса), *выходов* (результатов реализации этапов процесса).

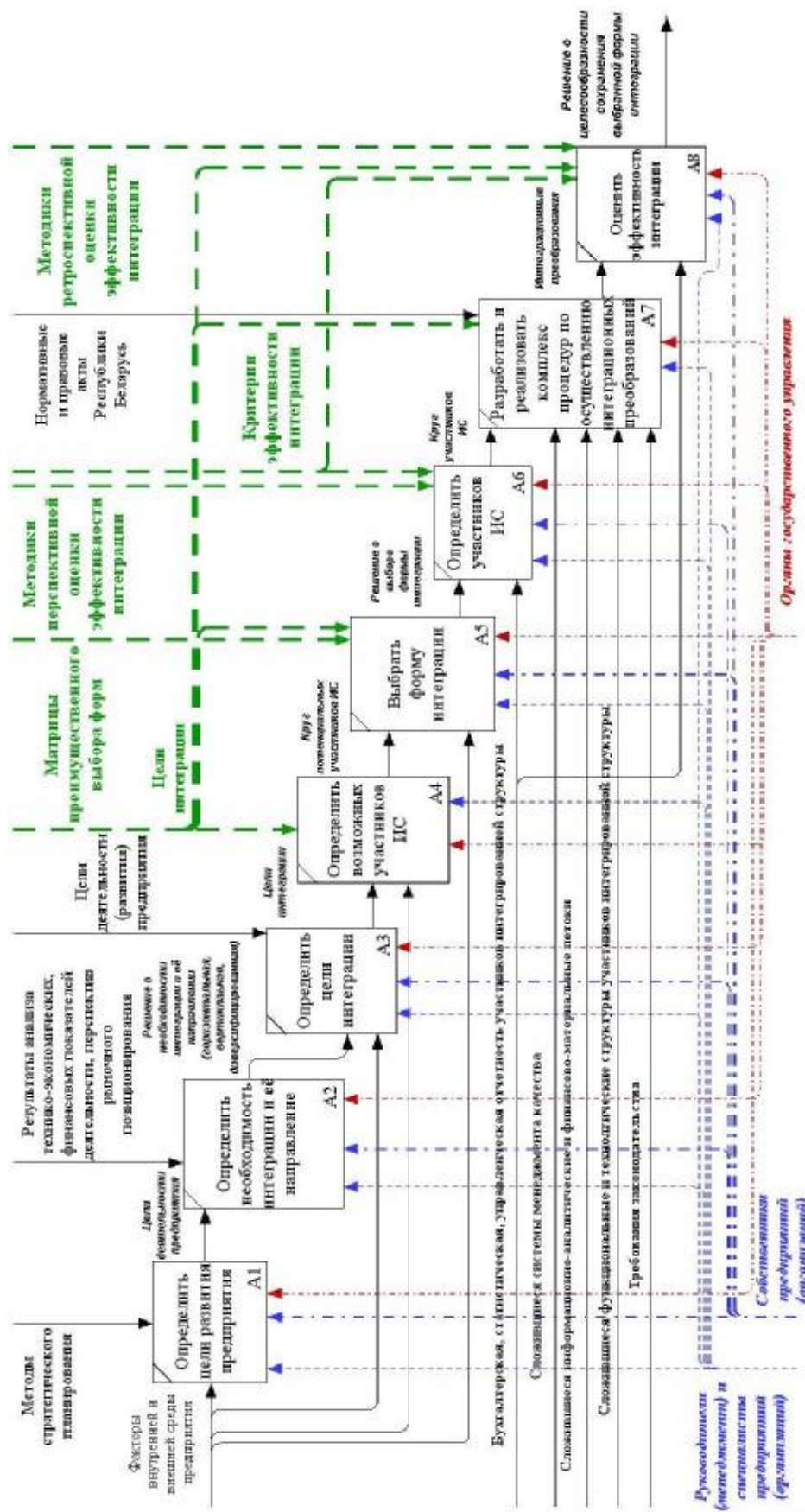


Рис. 3.3. Диаграмма модели процесса выбора целесообразной формы интеграции промышленных предприятий

Примечание. Разработано автором на основании [1], [63], [80], [86], [90], [98], [135], [139], [145], [148], [273].

Критический анализ практики принятия решения о выборе формы интеграции промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования Республики Беларусь и оценка ее соответствия полученным методическим результатам позволили установить, что для обеспечения повышения эффективности функционирования промышленных предприятий на базе выбора целесообразных форм их интеграции необходимым является: во-первых, наличие методического обеспечения процесса выбора форм интеграции промышленных предприятий; во-вторых, наличие достаточного методического инструментария как перспективной оценки, так и ретроспективной оценки эффективности интеграции промышленных предприятий Республики Беларусь, отражающих особенности национальной системы учета результатов хозяйственной деятельности; в-третьих, снижение регулирующего влияния органов государственного управления в части координации взаимодействия промышленных предприятий и активного участия в принятии решения о выборе формы интеграции.

Таким образом, выбор формы интеграции промышленных предприятий, включающий определение конфигурации интегрированной структуры, и целесообразный состав ее участников является одним из важнейших процессов, определяющих возможность повышения эффективности интеграции и достижения поставленных целей интеграции промышленных предприятий. Поэтому процесс выбора формы интеграции промышленных предприятий, которая в текущих условиях хозяйствования позволит достичь поставленных целей функционирования, представляет собой последовательность подчиненных этапов, включающих ряд аналитических и управленческих действий, предполагающих необходимость учета целей интеграции предприятий, обусловленных совокупностью факторов внешней и внутренней среды функционирования предприятий, критериев эффективности интеграции предприятий, результатов перспективной оценки и ретроспективной оценки эффективности интеграции предприятий.

3.2. Методическое обеспечение оценки эффективности интеграции промышленных предприятий в Республике Беларусь

Важнейшей особенностью «жестких» форм интеграции организаций, основанных на технологическом объединении и интеграции капитала через слияния и поглощения, является формальная зависи-

мость организаций друг от друга посредством контроля собственности и контроля деятельности. Данная форма интеграции является наиболее распространенной в экономике Республики Беларусь и сопровождается созданием холдинговых структур [103].

Проведенный во второй главе анализ эффективности интеграции организаций в Республике Беларусь посредством оценки экономических показателей деятельности холдинговых структур, в сравнении со средними по виду экономической деятельности, позволил сделать вывод об отсутствии убедительных свидетельств повышения эффективности функционирования организаций в результате «жесткой» их интеграции. Данный результат убеждает в том, что выбор формы интеграции организаций должен быть основан на результатах как перспективной оценки эффективности, проводимой перед интеграцией, так и ретроспективной оценки, проводимой после интеграции, результаты которой могут выступать в качестве обоснования смены формы интеграции предприятий.

Проведенный анализ имеющихся отечественных и зарубежных исследований, посвященных оценке эффективности интеграции промышленных организаций, позволил классифицировать имеющиеся подходы. Так, по времени оценки выделяются перспективная и ретроспективная оценки эффективности. Перспективной оценке эффективности интеграции, основными задачами которой являются обоснование ее целесообразности и определение основных участников интеграции, посвящены работы М. И. Бажановой [22, с. 22–25], С. Н. Бочарова [36, с. 269–275], Т. В. Ивановой [98, с. 25–30], Д. А. Макарова [135, с. 15–16], Б. Е. Стрельцова [234, с. 58–63] и др. Методики ретроспективной оценки интеграции, позволяющей детерминировать результаты интеграции и степень достижения поставленных целей (целевых показателей) интеграции, представлены в работах А. В. Алиева [7, с. 12–13], И. П. Булеева, С. В. Богачева [41, с. 126–133], Е. В. Звягинцевой [95, с. 3–12]; М. Ю. Миронова [144, с. 9–11], Е. А. Шеметова [262, с. 224–232] и др.

В своих исследованиях авторы выделяют различные источники возникновения экономического эффекта интеграции, а именно: снижение транзакционных издержек и рисков [135, с. 15–16], [234, с. 58–63]; обеспечение роста конкурентных преимуществ (доступ к дополнительным кредитным ресурсам, монопольные выгоды, рост рыночной стоимости [95, с. 3–5], [110, с. 23–28], [146, с. 58], [152, с. 71–75]; реализация эффекта масштаба, более эффективное использование ресур-

сов [22, с. 22–25], [41, с. 126–133], [95, с. 3–7], [110, с. 23–28], [135, с. 11–18], [152, с. 71–75]; управленческие синергии (рост эффективности управления, оптимизация налоговых платежей и т. п.) [41, с. 126–133], [95, с. 4–6], [146, с. 58].

Подавляющее большинство имеющихся исследований посвящено оценке эффективности «жесткой» интеграции без учета ее видовой направленности. Лишь немногочисленные работы отдельных авторов [41, с. 269–273], [98, с. 25–30], [135, с. 15–16], [146, с. 28–35], [234, с. 58–63], [262, с. 224–228] сфокусированы на оценке эффектов вертикальной интеграции предприятий.

По используемым показателям оценки эффективности интеграции имеющиеся исследования делятся на подходы, применяющие для оценки: показатели эффективности использования ресурсов (производительность труда, фондо-, материалоотдача и т. п.) [98, с. 25–30], [146, с. 30–31]; темпы роста финансово-экономических показателей деятельности [36, с. 271–273], [95, с. 4–6], [152, с. 72–75]; показатели эффективности инвестиций, в том числе статической [7, с. 12–13] и динамической систем оценки [7, с. 19–20], [135, с. 20–21]; показатели оценки стоимости предприятия, в том числе роста фундаментальной стоимости предприятия [144, с. 9–11], роста капитализации предприятия [135, с. 21], результаты доходного, затратного и сравнительного методов оценки стоимости в соотношении к затратам на интеграцию [17, с. 153–155], [146, с. 59–62], [262, с. 225–227]; показатели оценки стратегического позиционирования предприятия (доля рынка, стадия жизненного цикла организации и т. п.) [98, с. 25–30], [146, с. 30–31]; параметры трансакций (частота, неопределенность, трудность измерения результатов, взаимосвязь с другими трансакциями, специфичность активов), величина трансакционных издержек [135, с. 9–10], [234, с. 58–63].

Несмотря на имеющиеся научные разработки, представленные подходы имеют ряд недостатков, затрудняющих применение их в практической деятельности промышленных предприятий Республики Беларусь. Определено, что они не учитывают специфику условий хозяйствования, характерных для современного этапа развития национальной экономики, что находит свое непосредственное отражение, например, в невозможности применения методик, основанных на оценке динамики стоимости предприятия рыночным методом [17], [75], [172, с. 59–62].

Ряд предлагаемых методических разработок имеют слишком высокую трудоемкость расчетов либо предполагают использование методов математического анализа [17], [75], [110], [147, с. 9–13], что снижает доступность их применения организациями реального сектора экономики в связи с необходимостью наличия у работников экономических служб дополнительных специальных компетенций для использования предлагаемого методического инструментария. Часть методик предполагает использование экспертных методов оценки [98, с. 25–30], [135, с. 16], [152, с. 11–17], что, во-первых, снижает объективность получаемой оценки, во-вторых, не предполагает прямого количественного измерения получаемого эффекта от интеграции. Последнее обстоятельство не позволяет сравнивать альтернативные варианты интеграции промышленных предприятий как для целей перспективной, так и ретроспективной оценки при сравнении результатов функционирования интегрированных структур. В рассмотренных работах авторы не указывают на наличие связи между целями интеграции, критериями ее эффективности и конечными показателями оценки эффективности, в связи с чем выбор конкретных показателей оценки часто не обоснован.

Таким образом, целью данной работы является разработка комплекса методик, позволяющих проводить как перспективную, так и ретроспективную оценку эффективности интеграции промышленных предприятий в Республике Беларусь, учитывающих особенности ведения хозяйственной деятельности в современных условиях национальной экономики.

В соответствии с поставленной целью и на основании проведенного анализа имеющихся подходов к оценке эффективности интеграции промышленных организаций, а также результатов исследований теоретических основ сущности интеграции были разработаны: методика перспективной экспресс-оценки эффективности «жестких» форм интеграции предприятий и методический подход к ретроспективной оценке эффективности интеграции промышленных предприятий.

3.2.1. Методика перспективной экспресс-оценки эффективности «жестких» форм интеграции предприятий

Разработанная методика содержит три основных этапа, каждый из которых имеет определенные задачи. На *первом этапе* определяется сравнительная эффективность деятельности предприятий само-

стоятельно и в рамках интегрированной структуры с помощью показателя уровня синергетического эффекта (3.1) [54, с. 103]:

$$\mathcal{E}_S = \frac{R_{A,ИС} - R_{A,ср}}{R_{A,ср}} 100, \quad (3.1)$$

где $\mathcal{E}_S$ – уровень синергетического эффекта от создания интегрированной структуры, %; $R_{A,ИС}$ – величина рентабельности активов потенциальной интегрированной структуры, коэффициент [определяется по формуле (3.2)]; $R_{A,ср}$ – средняя величина рентабельности активов [определяется по формуле (3.5)] «предприятий – потенциальных участников интегрированной структуры» (далее в методике – предприятий), коэффициент.

Величина рентабельности активов потенциальной интегрированной структуры определяется по формуле

$$R_{A,ИС} = \frac{\Pi_{ИС}}{A_{ИС} + \Delta A_{ИС}} 100, \quad (3.2)$$

где $\Pi_{ИС}$ – величина чистой прибыли потенциальной интегрированной структуры [определяется по формуле (3.3)], млн р.; $A_{ИС}$ – среднегодовая стоимость валовых активов потенциальной интегрированной структуры [определяется по формуле (3.4)], млн р.; $\Delta A_{ИС}$ – прирост среднегодовой стоимости валовых активов, планируемый в результате создания интегрированной структуры, млн р.

$$\Pi_{ИС} = \Delta \Pi_{ИС} + \sum_{i=1}^n \Pi_i, \quad (3.3)$$

где Π_i – величина чистой прибыли i -го предприятия; $\Delta \Pi_{ИС}$ – величина дополнительной прибыли, планируемой к получению в результате создания интегрированной структуры (определяется на основе экспертной оценки).

$$\overline{A_{ИС}} = \sum_{i=1}^n (\overline{A_i} - \overline{ДЗ_{i,ИС}}), \quad (3.4)$$

где $\overline{A_{ИС}}$ – среднегодовая стоимость валовых активов i -го предприятия; $\overline{ДЗ_{i,ИС}}$ – среднегодовая величина дебиторской задолженности

i -го предприятия со стороны остальных потенциальных участников интегрированной структуры.

$$R_{A, \text{cp}} = \sum_{i=1}^n R_{A_i} \cdot d_{A_i}, \quad (3.5)$$

где R_{A_i} – рентабельность активов i -го предприятия, коэффициент; d_{A_i} – удельный вес активов i -го предприятия в суммарной стоимостной оценке активов потенциальной интегрированной структуры, коэффициент.

Также в рамках данного этапа с помощью факторной модели (3.6) и метода абсолютных разниц осуществляется факторный анализ влияния показателей чистой прибыли потенциальной интегрированной структуры, среднегодовой стоимости валовых активов потенциальной интегрированной структуры, средней величины рентабельности активов предприятий на изменение результативного показателя – потенциального уровня синергии взаимодействия предприятий.

$$S = \frac{R_{A, \text{ИС}}}{R_{A, \text{cp}}} = \Pi_{\text{ИС}} \frac{1}{A_{\text{ИС}} + \Delta A_{\text{ИС}}} \cdot \frac{1}{R_{A, \text{cp}}}. \quad (3.6)$$

На *втором этапе* осуществляется выявление «узких мест» потенциальной интегрированной структуры, т. е. предприятий, деятельность которых способна в наибольшей степени снизить эффективность функционирования всей интегрированной структуры. Для этого рассчитывается показатель синергии взаимодействия предприятий потенциальной интегрированной структуры без учета j -го предприятия:

$$S_j = \frac{R_{A, \text{ИС}_j}}{R_{A, \text{cp}_j}}, \quad (3.7)$$

где $R_{A, \text{ИС}_j}$ – средняя эффективность предприятий без учета j -го предприятия, коэффициент [определяется по формуле (3.8)]; R_{A, cp_j} – эффективность всей потенциальной интегрированной структуры без учета j -го предприятия, коэффициент (определяется по формуле).

$$R_{A, \text{cp } j} = \frac{\sum_{i=1}^n (R_{A_i} \cdot \overline{A_i}) - R_{A_j} \cdot \overline{A_j}}{\sum_{i=1}^n \overline{A_i} - \overline{A_j}}, \quad (3.8)$$

где R_{A_i} – рентабельность активов j -го предприятия, коэффициент;
 A_j – среднегодовая стоимость валовых активов j -го предприятия.

$$R_{A, \text{ис } j} = \frac{\overline{\Pi_{\text{ис } j}}}{\overline{A_{\text{ис } j}} + \overline{\Delta A_{\text{ис}}}}, \quad (3.9)$$

где $\overline{A_{\text{ис } j}}$ – среднегодовая стоимость валовых активов потенциальной интегрированной структуры за вычетом среднегодовой стоимости валовых активов j -го предприятия [определяется по формуле (3.10)];
 $\overline{\Pi_{\text{ис } j}}$ – величина чистой прибыли потенциальной интегрированной структуры за вычетом чистой прибыли j -го предприятия [определяется по формуле (3.11)].

$$\overline{A_{\text{ис } j}} = \overline{A_{\text{ис}}} - \overline{A_j}; \quad (3.10)$$

$$\overline{\Pi_{\text{ис } j}} = \overline{\Pi_{\text{ис}}} - \overline{\Pi_j}. \quad (3.11)$$

Расчет по формулам (3.7)–(3.11) проводится последовательно для всех предприятий. Максимальное значение показателя синергии взаимодействия предприятий без учета j -го предприятия (S_j) указывает искомое «узкое место», т. е. предприятие j , деятельность которого в наибольшей степени способна снизить эффективность интеграции.

На *третьем этапе* проводится ранжирование предприятий по уровню их ценности для интегрированной структуры, т. е. по уровню вносимой ими доли синергетического эффекта от интеграции, для чего рассчитывается изменение значения показателя синергии взаимодействия при условии исключения соответствующего предприятия:

$$\Delta S_j = S - S_j. \quad (3.12)$$

Чем выше значение изменения уровня синергии взаимодействия при условии исключения соответствующего предприятия, тем выше «ценность» данного предприятия для интегрированной структуры. Отрицательные значения показателя ΔS_j свидетельствуют о том, что

при исключении j -го предприятия уровень синергетического эффекта от интеграции оставшихся потенциальных участников интегрированной структуры будет выше, т. е. j -е предприятие снижает общий уровень синергии взаимодействия [54, с. 104].

Разработанная методика была апробирована на примере данных (2012–2014 гг.) предприятий, в 2014 г. вошедших в холдинги ОАО «Гомсельмаш» и ОАО «8 Марта».

В созданный в 2014 г. холдинг ОАО «Гомсельмаш» вошли ОАО «Гомсельмаш», ОАО «Гомельский завод литья и нормалей» (далее – ОАО «ГЗЛиН»), ОАО «Гомельский завод специального инструмента и технологической оснастки» (далее – ОАО «ГЗСИиТО»), ОАО «Светлогорский машиностроительный завод» (далее – ОАО «СМЗ»), ОАО «Научно-технический центр комбайностроения» (далее – ОАО «НТЦК»), ОАО «СП-Строй», РПУП «Топаз» (включен в состав ОАО «Гомсельмаш» в 2014 г.), РУП ДП ПМЗ «Авангард» (далее – РУП «Авангард») (в 2014 г. преобразован в УПП «Петриковский машиностроительный завод» и вошел в состав ОАО «Светлогорский машиностроительный завод»). В созданный в 2014 г. холдинг ОАО «8 Марта» вошли предприятия: ОАО «8 Марта» и ОАО «Речицкий текстиль». Результаты апробации первого этапа разработанной методики представлены в табл. 3.2. и на рис. 3.4.

Таблица 3.2

**Результаты расчета показателей для определения
уровня синергетического эффекта взаимодействия предприятий,
вошедших в холдинги ОАО «Гомсельмаш» и ОАО «8 Марта»**

Показатель	Холдинг	Значения по годам		
		2012	2013	2014
Средняя величина рентабельности активов предприятий – потенциальных участников интегрированной структуры, коэффициент	«Гомсельмаш»	0,051	0,017	–0,037
	«8 Марта»	0,045	–0,067	–0,064
Величина рентабельности активов потенциальной интегрированной структуры, коэффициент	«Гомсельмаш»	0,054	0,020	–0,042
	«8 Марта»	0,045	–0,067	–0,064

Примечание. Рассчитано автором на основании отчетности предприятий.

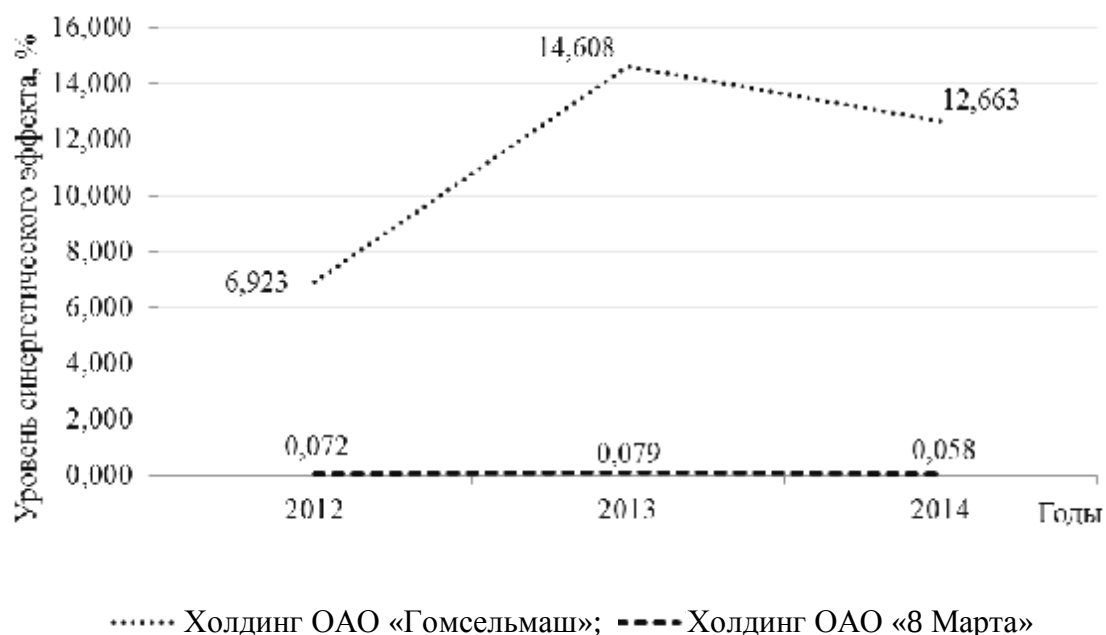


Рис. 3.4. Уровень синергетического эффекта от создания интегрированной структуры на примере предприятий, вошедших в холдинги ОАО «Гомсельмаш» и ОАО «8 Марта», %
Примечание. Рассчитано и разработано автором на основании отчетности, приведенной в табл. 3.2.

Полученные положительные значения уровня синергетического эффекта взаимодействия предприятий, впоследствии вошедших в холдинги ОАО «Гомсельмаш» и ОАО «8 Марта», свидетельствуют о целесообразности выбора «жесткой» формы интеграции для предприятий холдинга ОАО «Гомсельмаш». Для предприятий, вошедших в холдинг ОАО «8 Марта», по результатам апробации разработанной методики, возможность получения синергетического эффекта от интеграции очень низка, что свидетельствует о нецелесообразности интеграционных преобразований.

Результаты факторного анализа показателя синергии взаимодействия предприятий, проведенного с помощью разработанной факторной модели (3.6) с использованием метода абсолютных разниц, приведены в табл. 3.3–3.4.

Таблица 3.3

**Расчет влияния факторных показателей
на уровень синергии взаимодействия предприятий,
вошедших в холдинг ОАО «Гомсельмаш»**

Показатель	Значения по годам		
	2012	2013	2014
Значения факторных показателей			
1. Чистая прибыль потенциальной ИС, млрд р.	334186	168909	–438155
2. Валовые активы потенциальной ИС, млрд р.	6587172	9692308	11853270
3. Средняя величина рентабельности активов организаций – потенциальных участников ИС, коэффициент	0,051	0,017	–0,037
Результативный показатель			
4. Синергия взаимодействия предприятий, коэффициент	1,069	1,146	1,127
Абсолютное изменение значений факторных показателей			
5. Прибыли потенциальной ИС, млрд р.	–	–165277	–607 064
6. Величины валовых активов потенциальной ИС, млрд р.	–	2296242	2064058
7. Средняя величина рентабельности активов организаций – потенциальных участников ИС, %	–	–0,033	–0,054
Абсолютное изменение результативного показателя			
8. Синергия взаимодействия предприятий	–	0,077	–0,019
Относительное изменение (прирост) значений факторных показателей, %			
9. Прибыли потенциальной ИС	–	–49,5	–359,4
10. Величины валовых активов потенциальной ИС	–	37,3	24,4
11. Средняя величина рентабельности активов организаций – потенциальных участников ИС	–	–65,6	–312,1
Относительное изменение (прирост) значений результативного показателя, %			
12. Синергия взаимодействия предприятий	–	7,2	–1,7

Окончание табл. 3.3

Показатель	Значения по годам		
	2012	2013	2014
Абсолютное изменение результативного показателя за счет изменения факторных показателей			
13. Прибыли потенциальной ИС	–	–0,529	–4,119
14. Величины валовых активов потенциальной ИС	–	–0,147	0,583
15. Средняя величина рентабельности активов организаций – потенциальных участников ИС	–	0,752	3,516
Проверочные строки			
16. Суммарное изменение за счет изменения всех факторных показателей	–	0,077	–0,019
17. Отклонение от абсолютного изменения результативного показателя	–	0,0000	0,0000
Удельный вес значений абсолютного изменения результативного показателя за счет факторных показателей в его суммарном абсолютном изменении, %			
18. Прибыли потенциальной ИС	–	–37,0	–50,1
19. Величины валовых активов потенциальной ИС	–	–10,3	7,1
20. Средняя величина рентабельности активов организаций – потенциальных участников ИС	–	52,7	42,8

Примечание. Рассчитано автором на основании отчетности предприятий, вошедших в холдинг ОАО «Гомсельмаш».

Таблица 3.4

Расчет влияния факторных показателей на уровень синергии взаимодействия предприятий, вошедших в холдинг ОАО «8 Марта»

Показатель	Значения по годам		
	2012	2013	2014
Значения факторных показателей			
1. Чистая прибыль потенциальной ИС, млрд р.	13160	–24027	–25976
2. Валовые активы потенциальной ИС, млрд р.	293730	358264	405759
3. Средняя величина рентабельности активов организаций – потенциальных участников ИС, коэффициент	0,045	–0,067	–0,064

Показатель	Значения по годам		
	2012	2013	2014
Значение результативного показателя			
4. Синергия взаимодействия предприятий	1,00072	1,00079	1,00058
Абсолютное изменение значений факторных показателей			
5. Прибыли потенциальной ИС, млрд р.	–	–37187	–1949
6. Величины валовых активов потенциальной ИС, млрд р.	–	64534	47494
7. Средняя величина рентабельности активов организаций – потенциальных участников ИС, %	–	–0,112	0,003
Абсолютное изменение результативного показателя			
8. Синергия взаимодействия предприятий	–	0,00006	–0,00021
Относительное изменение (прирост) значений факторных показателей, %			
9. Прибыли потенциальной ИС	–	–282,6	8,1
10. Величины валовых активов потенциальной ИС	–	22,0	13,3
11. Средняя величина рентабельности активов организаций – потенциальных участников ИС	–	–249,7	–4,5
Относительное изменение (прирост) значений результативного показателя, %			
12. Синергия взаимодействия предприятий	–	0,0065	–0,0211
Абсолютное изменение результативного показателя за счет изменения факторных показателей			
13. Прибыли потенциальной ИС	–	–2,828	0,081
14. Величины валовых активов потенциальной ИС	–	0,329	–0,127
15. Средняя величина рентабельности активов организаций – потенциальных участников ИС	–	2,499	0,045
Проверочные строки			
16. Суммарное изменение за счет изменения всех факторных показателей	–	0,00006	–0,00021
17. Отклонение от абсолютного изменения результативного показателя	–	0,00000	0,00000

Показатель	Значения по годам		
	2012	2013	2014
Удельный вес значений абсолютного изменения результативного показателя за счет факторных показателей в его суммарном абсолютном изменении, %			
18. Прибыли потенциальной ИС	–	–50,0	32,1
19. Величины валовых активов потенциальной ИС	–	5,8	–50,0
20. Средняя величина рентабельности активов организаций – потенциальных участников ИС	–	44,2	17,9

Примечание. Рассчитано автором на основании отчетности предприятий, вошедших в холдинг ОАО «8 Марта».

Проведенный факторный анализ указывает на то, что снижение прибыли потенциальной интегрированной структуры, а именно холдинга ОАО «Гомсельмаш» в 2013 г. в сравнении с 2012, на 49,5 % и в 2014 г. в сравнении с 2013 на 359,4 % привело к снижению величины синергии взаимодействия на 37 и 50,1 % в 2013 и 2014 гг., соответственно. Рост величины валовых активов в анализируемом периоде на 37,3 и 2,4 %, соответственно, в 2013 и 2014 гг. по отношению к предыдущим периодам сопровождался гораздо более выраженными изменениями средних величин рентабельности активов предприятий – потенциальных участников интегрированной структуры (снижение на 65,6 % в 2013 и снижение на 312,1 % в 2014 г.), что определило разнонаправленное влияние роста величины валовых активов на изменение результативного показателя, а именно, его снижение на 10,3 % в 2013 г. и увеличение на 7,1 % в 2014 г. Указанное снижение средних величин рентабельности активов предприятий – потенциальных участников интегрированной структуры повлекло рост величины синергии взаимодействия на 52,7 % в 2013 и на 42,8 % в 2014 г.

Факторный анализ изменения величины синергии взаимодействия предприятий – потенциальных участников холдинга «8 Марта» показал, что снижение средней величины рентабельности активов предприятий – потенциальных участников холдинга «8 Марта» на 249,7 % в 2013 г. и 4,5 % в 2014 г. повлекло рост величины синергии взаимодействия предприятий – потенциальных участников холдинга на 44,2 и 17,9 % в 2013 и 2014 гг., соответственно. Снижение прибыли потенциальной интегрированной структуры в 2013 г. в сравнении

с 2012 г. на 282,6 % отрицательно сказалось на ожидаемой величине синергетического эффекта, снизив ее на 50 % в сравнении со значением 2012 г. Увеличение прибыли потенциальной интегрированной структуры в 2014 г. в сравнении с 2013 г. на 8,1 % обусловило рост ожидаемой величины синергетического эффекта на 32,1 %. Величина валовых активов в анализируемом периоде имеет положительную динамику, при этом в 2013 г. увеличивает величину синергетического эффекта на 5,8 %, а в 2014 г. снижает его на 50 %.

Таким образом, проведенный анализ позволил сделать вывод о том, что положительное влияние на величину синергии взаимодействия оказывает наличие положительных значений как самой величины прибыли потенциальной интегрированной структуры, так и ее динамики. Высокие значения и рост средних величин рентабельности активов предприятий – потенциальных участников интегрированной структуры снижают ожидаемый синергетический эффект от интеграции. Изменение величины валовых активов не обладает выраженным направлением влияния на синергию взаимодействия, которое в итоге зависит от величины и направления влияния первых двух факторов.

Далее с помощью формул (3.7)–(3.12) был проведен анализ «узких мест» потенциальных холдингов ОАО «Гомсельмаш» и ОАО «8 Марта», а также ранжирование предприятий по уровню их ценности для данных структур, т. е. по уровню вносимой ими доли синергетического эффекта от интеграции с расчетом изменения значения показателя синергии взаимодействия при условии исключения соответствующего предприятия. Полученные результаты представлены в табл. 3.5. и 3.6.

Таблица 3.5

Показатель синергии взаимодействия предприятий, вошедших в холдинг ОАО «Гомсельмаш» с поправкой на j -е предприятие

Годы	Синергия взаимодействия	Значения показателя синергии взаимодействия предприятий холдинга «Гомсельмаш» с поправкой на соответствующее предприятие								
		ОАО «Гомсельмаш»	ОАО «ГЗ-ЛиН»	ОАО «ГЗС-ИиТО»	ОАО «СМЗ»	РУП «Авангард»	ОАО «НПЦК»	РПУП «Топаз»	ОАО «СП-Строй»	Среднее значение
2010	1,096	1,353	1,045	1,091	1,093	1,095	1,094	1,092	1,094	1,120
2011	1,036	1,096	1,024	1,034	1,035	1,036	1,037	1,035	1,035	1,042
2012	1,069	1,189	1,050	1,065	1,064	1,069	1,070	1,067	1,068	1,080

Годы	Синергия взаимодействия	Значения показателя синергии взаимодействия предприятий холдинга «Гомсельмаш» с поправкой на соответствующее предприятие								
		ОАО «Гомсельмаш»	ОАО «ГЗ-ЛиН»	ОАО «ГЗС-ИиТО»	ОАО «СМЗ»	РУП «Авангард»	ОАО «НПЦК»	РПУП «Топаз»	ОАО «СП-Строй»	Среднее значение
2013	1,146	1,552	1,067	1,145	1,132	1,146	1,148	1,142	1,145	1,185
2014	1,127	1,554	1,050	1,125	1,113	1,126	1,129	1,122	1,125	1,168
Изменение показателя синергии взаимодействия предприятий потенциального холдинга «Гомсельмаш» при условии исключения соответствующего предприятия										
2010	–	+0,257	–0,051	–0,004	–0,003	0,000	–0,002	–0,004	–0,001	–
2011	–	+0,060	–0,012	–0,002	–0,001	0,000	+0,000	–0,001	–0,001	–
2012	–	+0,120	–0,019	–0,004	–0,005	0,000	+0,001	–0,002	–0,001	–
2013	–	+0,406	–0,079	–0,001	–0,014	0,000	+0,002	–0,005	–0,001	–
2014	–	+0,428	–0,077	–0,001	–0,014	0,000	+0,002	–0,004	–0,001	–
Рейтинг предприятий по уровню показателя синергии взаимодействия с поправкой на j-е предприятие										
2010	–	8	1	2	4	7	5	3	6	–
2011	–	8	1	2	3	6	7	5	4	–
2012	–	8	1	3	2	7	6	4	5	–
2013	–	8	1	5	2	7	4	3	6	–
2014	–	8	1	5	2	7	4	3	6	–
Итоговый рейтинг		8	1	3	2	6	7	4	5	–

Примечание. Разработано автором на основании отчетности предприятий, вошедших в холдинг ОАО «Гомсельмаш».

Таблица 3.6

Показатель синергии взаимодействия предприятий, вошедших в холдинг ОАО «8 Марта» с поправкой на j-е предприятие

Годы	Синергия взаимодействия	Значения показателя синергии взаимодействия с поправкой на предприятие		
		ОАО «8 Марта»	ОАО «Речицкий текстиль»	Среднее значение
2012	1,0007	1,0005	1,0010	1,080

Годы	Синергия взаимодействия	Значения показателя синергии взаимодействия с поправкой на предприятие		
		ОАО «8 Марта»	ОАО «Речицкий текстиль»	Среднее значение
2013	1,0008	1,0005	1,0010	1,185
2014	1,0006	1,0005	1,0006	1,168
Изменение показателя синергии взаимодействия при условии исключения предприятия				
2012	–	0,0003	–0,0002	–
2013	–	0,0002	–0,0002	–
2014	–	0,0001	0,0000	–
Рейтинг предприятий по уровню показателя синергии взаимодействия с поправкой на j-е предприятие (меньше – лучше)				
2012	–	1	2	–
2013	–	1	2	–
2014	–	1	2	–

Примечание. Разработано автором на основании отчетности предприятий, вошедших в холдинг ОАО «8 Марта».

Полученные результаты свидетельствуют о том, что среди предприятий, вошедших в холдинг ОАО «Гомсельмаш», по данным 2010–2014 гг., наибольший вклад в создание общего синергетического эффекта при интеграции способны внести ОАО «ГЗЛиН» и ОАО «СМЗ»; в наибольшей степени способны снизить общий синергетический эффект интеграции ОАО «Гомсельмаш» и ОАО «НТЦК».

Данный факт не обязательно свидетельствует о сравнительной неэффективности указанных предприятий, а указывает на необходимость ряда дополнительных исследований. Так, ОАО «Гомсельмаш», являясь конечным звеном в цепочке создания добавленной стоимости производимой продукции, имеет сравнительно небольшой удельный вес в общей внутренней дебиторской задолженности холдинга (25,2 %), при этом располагая 73,7 % его валовых активов. Низкий уровень использования производственных мощностей (ОАО «Гомсельмаш» в 2010–2014 гг. имело наименьшую среди всех предприятий холдинга загрузку оборудования, в среднем – 36,2 %) отрицательно сказывается на удельном весе прибыли, полученной ОАО «Гомсельмаш» в общем объеме прибыли холдинга.

При этом более высокая загрузка производственных мощностей дочерних предприятий может быть связана с опережающими выпуск готовой продукции закупками комплектующих со стороны головной организации. Специфична политика формирования цен поставок комплектующих между ОАО «Гомсельмаш» и другими предприятиями, вошедшими в холдинг, приводящая к перераспределению большей части добавленной стоимости и финансовых результатов в сторону дочерних предприятий.

В этой связи целесообразным является, во-первых, пересмотр трансфертных цен на внутренние поставки комплектующих, во-вторых, разработка и обеспечение эффективного функционирования механизма оперативной корректировки трансфертных цен в зависимости от изменений ценовой конъюнктуры на готовую продукцию холдинга, в-третьих, недопущение опережающих внутренних закупок комплектующих головным предприятием, которые таким образом перекладывают на него риски неблагоприятных изменений спроса на рынке [54].

Полученные результаты ранжирования предприятий по степени их «ценности» для потенциальной интегрированной структуры – холдинга ОАО «8 Марта» свидетельствуют о том, что деятельность ОАО «8 Марта» в случае интеграции будет способствовать повышению общего потенциального синергетического эффекта, а деятельность ОАО «Речицкий текстиль», напротив, будет снижать данный эффект.

3.2.2. Методический подход к ретроспективной оценке эффективности интеграции промышленных предприятий

Разработанный методический подход предполагает наличие причинно-следственной связи между целями интеграции и выбором конкретных критериев ее эффективности и показателей оценки, а также наличие частных, обобщающих и интегральных показателей оценки эффективности интеграции, позволяющих не только получить количественную оценку степени достижения поставленных целей, но и провести сравнительную оценку эффективности интеграции для различных интегрированных структур.

Последовательность действий по оценке эффективности интеграции в рамках разработанного методического подхода состоит из трех этапов, представленных на рис. 3.5 [59, с. 94].

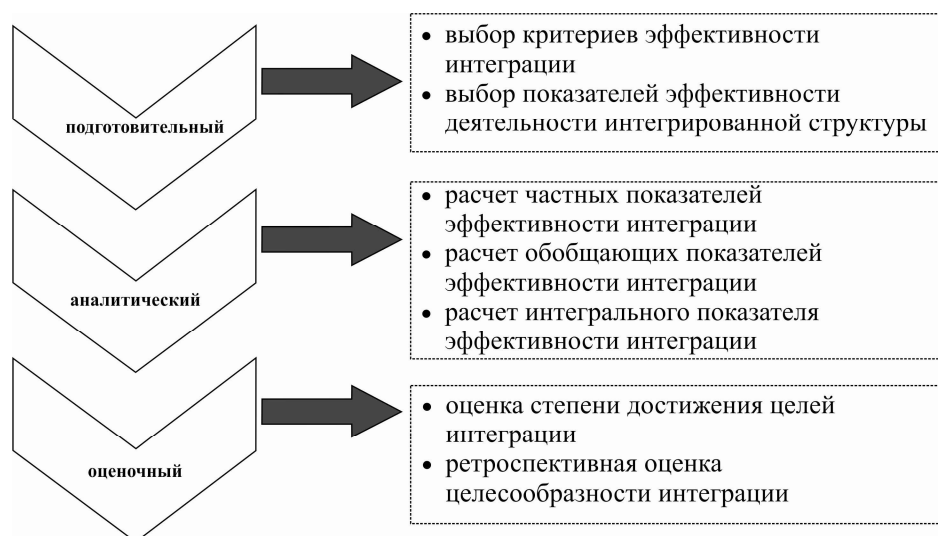


Рис. 3.5. Последовательность этапов ретроспективной оценки эффективности интеграции промышленных организаций

Примечание. Разработано автором.

В рамках *подготовительного этапа (Этапа 1)* разработанного методического подхода были определены критерии эффективности интеграции, соответствующие целям интеграции, и показатели оценки эффективности деятельности промышленной организации, соответствующие выделенным критериям.

Этап 1.1 – Выбор критериев эффективности интеграции. Согласно проведенным ранее исследованиям было установлено, что наиболее значимыми преследуемыми целями интеграции промышленных предприятий являются экономическая, предполагающая повышение операционной эффективности деятельности предприятий (повышение эффективности использования имеющихся ресурсов), транзакционная (снижение транзакционных издержек и рисков) и структурная (изменение структуры рынка для повышения рыночной власти на нем) [55]. Определено, что критерием достижения экономической цели интеграции является повышение эффективности использования ресурсов организаций в рамках интегрированной структуры в сравнении с деятельностью в условиях обособления. В качестве критерия достижения структурной цели интеграции выступает рост рыночной власти, проявляющийся в получении монопольных выгод (в том числе изъятии монопольной прибыли), увеличении доли рынка (вплоть до достижения монопольного положения), росте стоимости интегрированной структуры (росте капитализации активов и т. п.). В качестве критериев достижения транзакционной цели интеграции выступает как непосредственное снижение транзакционных издержек,

так и являющийся следствием устранения риска оппортунистического поведения контрагента рост инвестиций в специфические активы.

Этап 1.2 – Выбор показателей оценки эффективности деятельности промышленных организаций, соответствующих выделенным критериям эффективности интеграции, был обусловлен спецификой условий хозяйствования и системы учета результатов хозяйственной деятельности в национальной экономике Республики Беларусь [55]. Результаты отбора показателей сведены в табл. 3.7.

Таблица 3.7

Результаты выбора показателей оценки эффективности деятельности предприятий, применяемых для оценки эффективности интеграции

Критерий эффективности интеграции	Наименование показателя эффективности деятельности, применяемого для оценки эффективности интеграции	Влияние* (+/-)
Повышение рыночной власти на рынке	Доля предприятия в отраслевом обороте	+
	Рентабельность продаж	+
Снижение транзакционных издержек и рисков	Отношение просроченной дебиторской задолженности к выручке от реализации	—
	Удельный вес управленческих расходов и расходов на реализацию продукции к себестоимости реализованной продукции	—
Рост инвестиций в специфические активы предприятия	Отношение инвестиций в основной капитал к среднегодовой стоимости долгосрочных активов	+
	Коэффициент обновления основных средств	+
Рост инвестиций в специфические активы предприятия	Доля отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции	+
Повышение операционной эффективности	Материалоотдача	+
	Фондоотдача	+
	Оборачиваемость краткосрочных активов	+
	Производительность труда	+
*знаком «+» обозначаются показатели, рост которых свидетельствует об увеличении эффективности деятельности предприятия; знаком «—» — показатели, рост которых свидетельствует о снижении эффективности деятельности предприятия.		

Примечание. Разработано автором на основании [17], [95].

Этап 2 – Аналитический включает три подэтапа, определяющих последовательность анализа показателей эффективности деятельности предприятия с целью получения количественных значений степени достижения целей интеграции.

Этап 2.1 – Расчет частных показателей эффективности интеграции предприятий с использованием разработанного методического инструментария, включающего набор расчетных формул и рекомендаций по их применению. Частные показатели эффективности интеграции представляют собой индексные коэффициенты, отражающие изменение определенных на предыдущем этапе показателей эффективности деятельности предприятий, вошедших в интегрированную структуру, «до» и «после» интеграции. При расчете частных показателей эффективности интеграции необходимо учитывать влияние макроэкономических факторов и факторов динамики отраслевого развития на изменение показателей эффективности деятельности предприятий. Для этого в расчетных формулах частных показателей эффективности интеграции предусмотрена корректировка получаемых значений изменения показателей эффективности деятельности анализируемой интегрированной структуры на значения аналогичных показателей по виду экономической деятельности, к которому относится деятельность анализируемой интегрированной структуры. Данная корректировка позволяет отделить вариацию значений показателей эффективности интегрированных предприятий, объясняемую произошедшей интеграцией, от вариации, объясняемой рядом макроэкономических факторов, влияющих на все предприятия в отрасли либо национальной экономике.

1. Индекс динамики доли предприятий, вошедших в интегрированную структуру, в отраслевом обороте в j -м году после интеграции рассчитывается по формуле, коэффициент:

$$I_{\text{до}j} = \frac{\text{ДО}_{\text{ис}j}}{\text{ДО}_{\text{сумм}0}}, \quad (3.13)$$

где $\text{ДО}_{\text{ис}j}$ – доля выручки интегрированной структуры в выручке соответствующего вида экономической деятельности в j -м году после интеграции (в случае если предприятия, вошедшие в интегрированную структуру, принадлежат различным видам экономической деятельности, коэффициент будет обозначать долю выручки интегрированной структуры в суммарной выручке соответствующих видов экономической деятельности в j -м году после интеграции), коэффи-

циент; $ДО_{сумм_0}$ – суммарная доля выручки от реализации товаров (работ, услуг) предприятий, вошедших в интегрированную структуру, в выручке от реализации товаров (работ, услуг) соответствующего вида экономической деятельности в год, предшествующий году интеграции (далее – базисный год), коэффициент. Определяется по формуле

$$ДО_{сумм_0} = \frac{\sum_{i=1}^n B_{i_0}}{ВВЭД_{i_0}} 100, \quad (3.14)$$

где B_{i_0} – величина выручки от реализации товаров (работ, услуг) i -го предприятия, вошедшего в интегрированную структуру, в базисный год, млн р.; $ВВЭД_0$ – величина выручки от реализации товаров (работ, услуг) соответствующего вида экономической деятельности в базисный год, млн р. В случае если предприятия, вошедшие в интегрированную структуру, принадлежат разным видам экономической деятельности, формула (3.14) принимает вид:

$$ДО_{сумм_0} = \frac{\sum_{i=1}^n B_{i_0}}{\sum_{i=1}^n ВВЭД_{(i)_0}} 100, \quad (3.15)$$

где $ВВЭД_{(i)_0}$ – величина выручки от реализации товаров (работ, услуг) в базисный год по виду экономической деятельности, к которому относится i -е предприятие, вошедшее в интегрированную структуру (здесь виды экономической деятельности учитываются только один раз), млн р.

2. Индекс динамики рентабельности продаж интегрированной структуры в j -м году после интеграции рассчитывается по формуле, коэффициент:

$$I_{ROSj} = \frac{ROS_{исj}}{ROS_{ср_0}} \div \frac{ROS_{ВЭДj}}{ROS_{ВЭД_0}}, \quad (3.16)$$

где $ROS_{исj}$ – рентабельность продаж интегрированной структуры в j -м году после интеграции, %; $ROS_{ср_0}$ – средняя рентабельность продаж предприятий, вошедших в интегрированную структуру, в год, предшествующий интеграции, %. Определяется по формуле

$$ROS_{cp_0} = \sum_{i=1}^n (ROS_{i_0} \cdot dB_{i_0}), \quad (3.17)$$

где ROS_{i_0} – рентабельность продаж i -го предприятия, вошедшего в интегрированную структуру, в год, предшествующий интеграции, %; dB_{i_0} – удельный вес выручки от реализации товаров (работ, услуг) i -го предприятия, вошедшего в интегрированную структуру, в общей величине выручки от реализации товаров (работ, услуг) всех предприятий, вошедших в интегрированную структуру, в год, предшествующий интеграции, коэффициент.

3. Индекс динамики удельного веса просроченной дебиторской задолженности рассчитывается по формуле, коэффициент:

$$I_{КДЗ_j} = \frac{КДЗ_{сумм_0}}{КДЗ_{ис_j}} \div \frac{КДЗ_{вэд_0}}{КДЗ_{вэд_j}}, \quad (3.18)$$

где $КДЗ_{ис_j}$ – коэффициент отношения просроченной дебиторской задолженности к выручке от реализации товаров (работ, услуг) интегрированной структуры в j -м году после интеграции; $КДЗ_{вэд_j}$ ($КДЗ_{вэд_0}$) – коэффициент отношения просроченной дебиторской задолженности к выручке от реализации товаров (работ, услуг) по виду экономической деятельности в j -й год после интеграции (в базисный год); $КДЗ_{сумм_0}$ – коэффициент, отражающий удельный вес суммарной просроченной дебиторской задолженности к выручке от реализации товаров (работ, услуг) предприятий, вошедших в интегрированную структуру, в базисный год. Определяется по формуле

$$КДЗ_{сумм_0} = \frac{\sum_{i=1}^n ПДЗ_{i_0}}{\sum_{i=1}^n B_{i_0}}, \quad (3.19)$$

где $ПДЗ_{i_0}$ – просроченная дебиторская задолженность i -го предприятия, вошедшего в интегрированную структуру, в базисный год, млн р.; B_{i_0} – выручка от реализации товаров (работ, услуг) i -го предприятия, вошедшего в интегрированную структуру, в базисный год, млн р.

4. Индекс динамики удельного веса управленческих расходов и расходов на реализацию в себестоимости реализованной продукции рассчитывается по формуле, коэффициент:

$$I_{\text{УУР}_j} = \frac{\text{УУР}_{\text{сумм}_0}}{\text{УУР}_{\text{ИС}_j}}, \quad (3.20)$$

где $\text{УУР}_{\text{ИС}_j}$ – коэффициент, отражающий удельный вес управленческих расходов и расходов на реализацию в себестоимости реализованной продукции интегрированной структуры в j -м году после интеграции; $\text{УУР}_{\text{сумм}_0}$ – коэффициент, отражающий удельный вес суммарных управленческих расходов и расходов на реализацию в себестоимости реализованной продукции предприятий, вошедших в интегрированную структуру, в базисный год. Определяется по формуле

$$\text{УУР}_{\text{сумм}_0} = \frac{\sum_{i=1}^n (\text{УР}_{i_0} + \text{РР}_{i_0})}{\sum_{i=1}^n C_{i_0}}, \quad (3.21)$$

где УР_{i_0} – управленческие расходы i -го предприятия, вошедшего в интегрированную структуру, в базисный год, млн р.; РР_{i_0} – расходы на реализацию i -го предприятия, вошедшего в интегрированную структуру, в базисный год, млн р.; C_{i_0} – себестоимость реализованной продукции i -го предприятия, вошедшего в интегрированную структуру, в базисный год.

5. Индекс динамики отношения инвестиций в основной капитал к среднегодовой стоимости долгосрочных активов интегрированной структуры в j -м году после интеграции предприятий рассчитывается по формуле, коэффициент:

$$I_{\text{ИДА}_j} = \frac{\text{ИДА}_{\text{ИС}_j}}{\text{ИДА}_{\text{сумм}_0}} \div \frac{\text{ИДА}_{\text{ВЭД}_j}}{\text{ИДА}_{\text{ВЭД}_0}}, \quad (3.22)$$

где $\text{ИДА}_{\text{ИС}_j}$ – отношение инвестиций в основной капитал к среднегодовой стоимости долгосрочных активов интегрированной структуры в j -й год после интеграции, коэффициент; $\text{ИДА}_{\text{ВЭД}_j}$ ($\text{ИДА}_{\text{ВЭД}_0}$) – отношение инвестиций в основной капитал к среднегодовой стоимости долгосрочных активов по соответствующему виду экономической деятельности в j -й год после интеграции (в базисный год), коэффициент; $\text{ИДА}_{\text{сумм}_0}$ – отношение суммы инвестиций в основной капитал

предприятий, вошедших в интегрированную структуру, к среднегодовой стоимости их долгосрочных активов в базисный год, коэффициент. Определяется по формуле

$$\text{ИДА}_{\text{сумм}_0} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{И}_{i_0}}{\sum_{i=1}^n \overline{\text{ДА}}_{i_0}}, \quad (3.23)$$

где И_{i_0} – величина инвестиций в основной капитал i -го предприятия, вошедшего в интегрированную структуру, в базисный год, млн р.; $\overline{\text{ДА}}_{i_0}$ – среднегодовая стоимость долгосрочных активов i -го предприятия, вошедшего в интегрированную структуру, в базисный год, млн р.; n – количество предприятий, вошедших в интегрированную структуру.

6. Индекс динамики коэффициента обновления основных средств интегрированной структуры в j -м году после интеграции определяется по формуле, коэффициент:

$$I_{\text{КНОВ}_j} = \frac{\text{КНОВ}_{\text{ИС}_j}}{\text{КНОВ}_{\text{сумм}_0}} \div \frac{\text{КНОВ}_{\text{ВЭД}_j}}{\text{КНОВ}_{\text{ВЭД}_0}}, \quad (3.24)$$

где $\text{КНОВ}_{\text{ИС}_j}$ – коэффициент обновления основных средств интегрированной структуры в j -й год после интеграции; $\text{КНОВ}_{\text{ВЭД}_j}$ ($\text{КНОВ}_{\text{ВЭД}_0}$) – коэффициент обновления основных средств соответствующего вида экономической деятельности в j -м году после интеграции (в базисном году); $\text{КНОВ}_{\text{ср}}$ – средний коэффициент обновления основных средств предприятий, вошедших в интегрированную структуру, в базисный год, коэффициент. Определяется по формуле

$$\text{КНОВ}_{\text{ср}_0} = \sum_{i=1}^n (\text{КНОВ}_{i_0} \cdot d\text{ОС}_{i_0}), \quad (3.25)$$

где КНОВ_{i_0} – коэффициент обновления основных средств i -го предприятия, вошедшего в интегрированную структуру, в базисный год; $d\text{ОС}_{i_0}$ – удельный вес стоимости (на конец года) основных средств i -го предприятия, вошедшего в интегрированную структуру, в общей стоимости (на конец года) основных средств всех предприятий, вошедших в интегрированную структуру, в базисный год; n – количество предприятий, вошедших в интегрированную структуру.

7. Индекс динамики удельного веса отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции интегрированной структуры в j -м году после интеграции рассчитывается по формуле, коэффициент:

$$I_{\text{ДИП}_j} = \frac{\text{ДИП}_{\text{ИС}_j}}{\text{ДИП}_{\text{сумм}_0}} \div \frac{\text{ДИП}_{\text{ВЭД}_j}}{\text{ДИП}_{\text{ВЭД}_0}}, \quad (3.26)$$

где $\text{ДИП}_{\text{ИС}_j}$ – удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции интегрированной структуры в j -й год после интеграции, коэффициент; $\text{ДИП}_{\text{ВЭД}_j}$ ($\text{ДИП}_{\text{ВЭД}_0}$) – удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции соответствующего вида экономической деятельности в j -й год после интеграции (в базисный год), коэффициент; $\text{ДИП}_{\text{сумм}_0}$ – суммарный удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции предприятий, вошедших в интегрированную структуру, в базисный год, коэффициент. Определяется по формуле

$$\text{ДИП}_{\text{сумм}_0} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{ИП}_{i_0}}{\sum_{i=1}^n \text{ОП}_{i_0}}, \quad (3.27)$$

где ИП_{i_0} – стоимость отгруженной инновационной продукции i -го предприятия, вошедшего в интегрированную структуру, в базисный год, млн р.; ОП_{i_0} – стоимость отгруженной продукции i -го предприятия, вошедшего в интегрированную структуру, в базисный год, млн р.; n – количество предприятий, вошедших в интегрированную структуру.

8. Индекс динамики коэффициента материалоотдачи интегрированной структуры в j -м году после интеграции рассчитывается по формуле, коэффициент:

$$I_{\text{МО}_j} = \frac{\text{МО}_{\text{ИС}_j}}{\text{МО}_{\text{ср}_0}} \Delta \text{МЗ}_{\text{ВЭД}_j}, \quad (3.28)$$

где $\text{МО}_{\text{ИС}_j}$ – коэффициент материалоотдачи интегрированной структуры в j -й год после интеграции; $\Delta \text{МЗ}_{\text{ВЭД}_j}$ – изменение материальных

затрат на тысячу рублей продукции в организациях промышленности по соответствующему виду экономической деятельности в j -м году по отношению к базисному году, коэффициент; MO_{cp_0} – среднее значение коэффициента материалоотдачи предприятий, вошедших в интегрированную структуру, в базисный год, коэффициент. Определяется по формуле

$$MO_{cp_0} = \sum_{i=1}^n (MO_{i_0} \cdot dMЗ_{i_0}), \quad (3.29)$$

где MO_{i_0} – коэффициент материалоотдачи i -го предприятия, вошедшего в интегрированную структуру, в базисный год; $dMЗ_{i_0}$ – удельный вес материальных затрат i -го предприятия, вошедшего в интегрированную структуру, в общей величине материальных затрат всех предприятий, вошедших в интегрированную структуру, в базисный год; n – количество предприятий, вошедших в интегрированную структуру.

9. Индекс динамики коэффициента фондоотдачи интегрированной структуры в j -м году после интеграции определяется по формуле, коэффициент:

$$I_{\Phi O_j} = \frac{\Phi O_{ис_j}}{\Phi O_{cp_0}} \div \frac{\Phi O_{вэд_j}}{\Phi O_{вэд_0}}, \quad (3.30)$$

где $\Phi O_{ис_j}$ – коэффициент фондоотдачи интегрированной структуры в j -й год после интеграции; $\Phi O_{вэд_j}$ ($\Phi O_{вэд_0}$) – коэффициент фондоотдачи основных средств соответствующего вида экономической деятельности в j -й год после интеграции (в базисный год); ΦO_{cp_0} – среднее значение коэффициента фондоотдачи предприятий, вошедших в интегрированную структуру, в базисный год. Определяется по формуле, коэффициент:

$$\Phi O_{cp_0} = \sum_{i=1}^n (\Phi O_{i_0} \cdot d\overline{OC}_{i_0}), \quad (3.31)$$

где ΦO_{i_0} – коэффициент фондоотдачи i -го предприятия, вошедшего в интегрированную структуру, в год, предшествующий интеграции; $d\overline{OC}_{i_0}$ – удельный вес среднегодовой стоимости основных средств i -го предприятия, вошедшего в интегрированную структуру, в суммарной

среднегодовой стоимости основных средств всех предприятий, вошедших в интегрированную структуру, в год, предшествующий интеграции.

10. Индекс динамики коэффициента оборачиваемости краткосрочных активов интегрированной структуры в j -м году после интеграции определяется по формуле, коэффициент:

$$I_{\text{ОКА}_j} = \frac{\text{ОКА}_{\text{ИС}_j}}{\text{ОКА}_{\text{ср}_0}}, \quad (3.32)$$

где $\text{ОКА}_{\text{ИС}_j}$ – коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов интегрированной структуры в j -й год после интеграции; $\text{ОКА}_{\text{ср}_0}$ – среднее значение коэффициента оборачиваемости краткосрочных активов предприятий, вошедших в интегрированную структуру, в базисный год. Определяется по формуле, коэффициент:

$$\text{ОКА}_{\text{ср}_0} = \sum_{i=1}^n (\text{ОКА}_{i_0} \cdot d\overline{\text{КА}}_{i_0}), \quad (3.33)$$

где ОКА_{i_0} – коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов i -го предприятия, вошедшего в интегрированную структуру, в базисный год; $d\overline{\text{КА}}_{i_0}$ – удельный вес среднегодовой стоимости краткосрочных активов i -го предприятия, вошедшего в интегрированную структуру, в суммарной среднегодовой стоимости краткосрочных активов всех предприятий, вошедших в интегрированную структуру, в базисный год.

11. Индекс динамики производительности труда интегрированной структуры в j -м году после интеграции рассчитывается по формуле, коэффициент:

$$I_{\text{ПТ}_j} = \frac{\text{ПТ}_{\text{ИС}_j}}{\text{ПТ}_{\text{сумм}_0}} \div \Delta\text{ПТ}_{\text{вэд}_j}, \quad (3.34)$$

где $\text{ПТ}_{\text{ИС}_j}$ – значение показателя производительности труда интегрированной структуры в j -й год после интеграции, млн р.; $\Delta\text{ПТ}_{\text{вэд}_j}$ – изменение производительности труда в соответствующем виде экономической деятельности в j -м году после интеграции по отношению к базисному году, коэффициент; $\text{ПТ}_{\text{сумм}_0}$ – значение показателя суммарной производительности труда предприятий, вошедших в интегрированную структуру, в базисный год, млн р. Определяется по формуле

$$\text{ПТ}_{\text{сумм}_0} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{ПП}_{i_0}}{\sum_{i=1}^n \text{Ч}_{i_0}}, \quad (3.35)$$

где ПП_{i_0} – стоимость объема произведенной продукции i -м предприятием, вошедшим в интегрированную структуру, в базисный год, млн р.; Ч_{i_0} – численность персонала i -го предприятия, вошедшего в интегрированную структуру, в базисный год, человек.

Этап 2.2 – Расчет обобщающих показателей эффективности интеграции, соответствующих критериям эффективности интеграции. Обобщающие показатели рассчитываются по формулам (3.36)–(3.39) как произведение частных показателей эффективности, сгруппированных по соответствующим критериям эффективности:

– рост рыночной власти на рынке, коэффициент:

$$I_{\text{Р.В}_j} = I_{\text{ДО}_j} \cdot I_{\text{РОС}_j}; \quad (3.36)$$

– снижение транзакционных издержек, коэффициент:

$$I_{\text{Т.И}_j} = I_{\text{КДЗ}_j} \cdot I_{\text{КУР}_j}; \quad (3.37)$$

– рост инвестиций в специфические активы, коэффициент:

$$I_{\text{С.А}_j} = I_{\text{ИДА}_j} \cdot I_{\text{КНОВ}_j} \cdot I_{\text{ДИП}_j}; \quad (3.38)$$

– рост операционной эффективности, коэффициент:

$$I_{\text{О.Э}_j} = I_{\text{МО}_j} \cdot I_{\text{ФО}_j} \cdot I_{\text{ОКА}_j} \cdot I_{\text{ПТ}_j}. \quad (3.39)$$

Этап 2.3 – Расчет интегрального показателя эффективности интеграции ($I_{\text{Э.И}_j}$). В рамках разработанной методики интегральный показатель эффективности интеграции предприятий предлагается рассчитывать как площадь четырехугольника с диагоналями, пересекающимися под прямым углом, в котором длины диагоналей d_1 и d_2 определяются по формулам:

$$d_1 = I_{\text{Т.И}_j} + I_{\text{С.А}_j}; \quad (3.40)$$

$$d_2 = I_{\text{Р.В}_j} + I_{\text{О.Э}_j}. \quad (3.41)$$

Тогда формула для расчета интегрального показателя эффективности примет вид:

$$I_{\Sigma,и_j} = \frac{(I_{Т,и_j} + I_{С,А_j})(I_{Р,В_j} + I_{О,Э_j})}{2} \quad (3.42)$$

Этап 3 – Оценочный включает оценку достижения поставленных целей и ретроспективную оценку целесообразности проведенной интеграции.

Этап 3.1 – Оценка степени достижения поставленных целей на основании соответствия обобщающих показателей эффективности интеграции нормативному значению, равному единице. Полученное значение обобщающего показателя эффективности интеграции предприятий, превышающее единицу, свидетельствует о том, что в анализируемом периоде совокупное изменение показателей, сгруппированных по отдельному критерию эффективности интеграции, было положительным, т. е. критерий эффективности интеграции выполнен. Следовательно, соответствующая цель достигнута.

Например, структурная цель интеграции, предполагающая повышение рыночной власти интегрированной структуры на рынке, будет достигнута, если совокупное изменение доли предприятий в отраслевом обороте и рентабельности продаж интегрированной структуры, скорректированное на значение отраслевой динамики, в анализируемом периоде будет положительным. Соответственно, при отрицательном значении совокупного изменения названных показателей (значения частных показателей меньше единицы и значение обобщающего показателя меньше единицы) структурная цель будет считаться не достигнутой.

Этап 3.2. – Ретроспективная оценка целесообразности интеграции. Исходя из предлагаемой формулы расчета интегрального показателя, вывод о целесообразности проведенной интеграции предприятий возможен при получении значений $I_{\Sigma,и_j} \geq 2$. В противном случае проведенную интеграцию следует признать нецелесообразной по причине снижения эффективности функционирования предприятий, вошедших в интегрированную структуру в j -м году после интеграции, в сравнении с эффективностью деятельности предприятий, вошедших в интегрированную структуру, функционирующих обособленно до интеграции.

В заключение необходимо отметить, что изменения в системе управления и организации производства, которые влечет интеграция промышленных предприятий, особенно «жесткие» ее формы, могут проявлять свой эффект в изменении конечных результатов хозяйственной деятельности предприятий со значительным временным лагом. В связи с этим оценку эффективности интеграции необходимо

проводить в течение нескольких лет (рекомендуемый горизонт анализа аналогичен инвестиционным проектам и составляет пять лет) и окончательный вывод о целесообразности проведенной интеграции делать на основании динамики полученных значений.

Разработанный методический подход к анализу и оценке эффективности интеграции промышленных предприятий может быть скорректирован в части использования дополнительных показателей эффективности деятельности для оценки достижения целей интеграции по отдельным критериям эффективности.

Результаты апробации. Проведенный анализ обоснования целесообразности создания холдинга «Гомсельмаш» и, в частности, его основных задач позволил сделать вывод о том, что создание данной интегрированной структуры в 2014 г. преследовало достижение всех трех описанных выше целей интеграции. В связи с чем разработанный методический подход был использован применительно к анализируемому холдингу без корректировок. Результаты расчета частных и обобщающих показателей эффективности интеграции, предусмотренных к расчету в рамках разработанной методики, на основании данных холдинга «Гомсельмаш», представлены в табл. 3.8 [59, с. 98–100] и на рис. 3.6.

Таблица 3.8

**Аналитическая таблица с результатами апробации
разработанной методики на примере холдинга ОАО «Гомсельмаш»**

Критерии эффективности интеграции	Обозначения показателей	Значения показателей эффективности интеграции			
		частных		обобщающих	
		2015	2016	2015	2016
Повышение рыночной власти на рынке	$I_{ДОj}$	0,612	0,752	0,001	0,180
	I_{ROSj}	0,001	0,240		
Снижение транзакционных издержек и рисков	$I_{КДЗj}$	1,166	2,838	2,050	2,374
	$I_{уурj}$	1,759	0,837		
Рост инвестиций в специфические активы предприятия	$I_{ИДАj}$	1,729	1,130	2,626	0,802
	$I_{КНОВj}$	1,397	0,687		
	$I_{ДИПj}$	1,088	1,033		
Повышение операционной эффективности	$I_{МОj}$	1,011	0,846	0,158	0,146
	$I_{ФОj}$	0,657	0,564		
	$I_{ОКАj}$	0,289	0,335		
	$I_{ПТj}$	0,823	0,912		

Примечание. Рассчитано автором на основании данных холдинга ОАО «Гомсельмаш».

Интегральный коэффициент эффективности интеграции предприятий по холдингу ОАО «Гомсельмаш» составил:

– в 2015 г. (первый год после интеграции):

$$I_{\text{Э.И}2015} = \frac{(2,050 + 2,626)(0,001 + 0,158)}{2} = 0,371;$$

– в 2016 г. (второй год после интеграции):

$$I_{\text{Э.И}2016} = \frac{(2,374 + 0,802)(0,180 + 0,146)}{2} = 0,518.$$

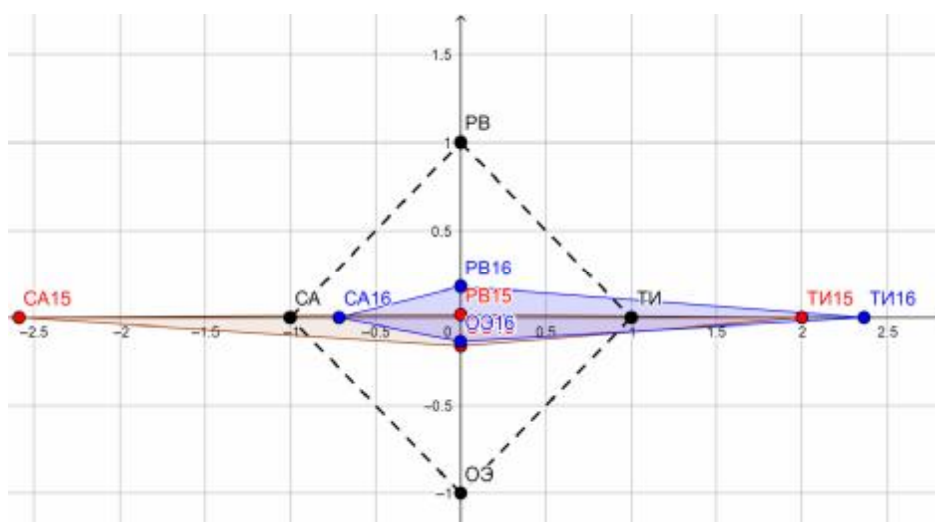


Рис. 3.6. Графическое представление степени достижения целей интеграции предприятий в холдинг ОАО «Гомсельмаш»

Примечание. Разработано автором.

Полученные значения обобщающих и интегральных показателей оценки эффективности интеграции позволяют сделать следующие выводы [59, с. 100–103]:

– в анализируемом периоде достигнутой необходимо считать трансакционную цель интеграции как по критерию снижения трансакционных издержек и рисков, так и по критерию роста инвестиций в специфические активы, о чем свидетельствуют значения обобщающих показателей эффективности, превышающих единицу, в 2015 и 2016 гг., что обусловлено полученными значениями частных показателей эффективности, превышающими единицу, а именно значениями индексов динамики: отношения дебиторской задолженности к выручке от реализации продукции в 2015 и 2016 гг., отношения управленческих расходов и расходов на реализацию продукции к выручке от ре-

лизации продукции в 2015 г., отношения инвестиций в основной капитал к среднегодовой стоимости долгосрочных активов в 2015 и 2016 гг., коэффициента обновления основных средств в 2015 г., удельного веса инновационной продукции в общем объеме отгруженной в 2015 и 2016 гг.;

- в анализируемом периоде не достигнуты цели повышения рыночной власти на рынке и повышения операционной эффективности, о чем свидетельствуют значения обобщающих показателей, меньших единицы, обусловленных низкими значениями всех частных показателей эффективности интеграции;

- в анализируемом периоде в рамках текущей оценки проведенное объединение анализируемых предприятий сельскохозяйственного машиностроения в холдинг «Гомсельмаш» следует признать нецелесообразным по причине снижения эффективности их деятельности по большинству показателей оценки;

- целесообразно продолжить текущую оценку эффективности интеграции в течение рекомендуемого временного горизонта, после чего провести окончательную оценку целесообразности проведенной интеграции и ее эффективности по критериям достижения целей интеграции.

Таким образом, в результате проведенного исследования получены следующие результаты, содержащие научную новизну:

1. Разработана методика перспективной экспресс-оценки эффективности «жестких» форм интеграции предприятий, новизна которой заключается в определении метода расчета уровня синергетического эффекта взаимодействия предприятий – «потенциальных участников интегрированной структуры» на основе сравнительной оценки рентабельности активов потенциальной интегрированной структуры и соответствующего показателя предприятий – «потенциальных участников интегрированной структуры», действующих в условиях самостоятельности. Разработанная методика, в отличие от существующих, позволяет проводить прогнозную экспресс-оценку эффективности «жестких» форм интеграции предприятий в существующих экономических условиях, осуществлять факторный анализ влияния отдельных экономических показателей функционирования предприятий – потенциальных участников интегрированной структуры – на синергетический эффект их взаимодействия, определять «узкие места» производственной цепи потенциальной интегрированной структуры, т. е. предприятий, деятельность которых в наибольшей степени способна снизить эффективность интеграции. Разработанная методика может быть использована органами государственного управления и руководителями предприятий при определении целесообразности «жесткой» интеграции и вы-

боре ее участников, а также инвесторами при сравнении альтернативных вариантов вложения капитала.

2. Разработана методика «ретроспективной» оценки эффективности интеграции промышленных предприятий, в основу которой, в отличие от существующих, положен принцип детерминированности показателей оценки эффективности иерархической последовательностью их взаимосвязи с критериями эффективности интеграции (повышение рыночной власти на рынке, снижение транзакционных издержек и рисков, рост инвестиций в специфические активы предприятия, повышение операционной эффективности), которые, в свою очередь, определяются целями интеграции (структурной, экономической и транзакционной). Методика содержит методический инструментарий, предусматривающий особенности национальной системы учета результатов хозяйственной деятельности промышленных предприятий Республики Беларусь и включающий: набор расчетных формул показателей эффективности интеграции; макет аналитической таблицы для занесения результатов расчета показателей; критерии оценки целесообразности интеграции, определяемые степенью достижения поставленных целей интеграции; рекомендации по применению разработанной методики.

3.3. Методика экспертной оценки предпосылок формирования промышленных кластеров в регионе (на примере Гомельской области)

При проведении комплексного макроэкономического анализа и оценки перспектив формирования инновационно-промышленных кластеров в регионах Республики Беларусь часть ключевых идентификационных признаков кластера, связанных с особенностями взаимодействия его участников и характеристиками их деятельности, не была учтена в связи с высокой трудоемкостью сбора и обработки данных при проведении указанного анализа по группе регионов.

К таким признакам относятся: высокий уровень территориальной концентрации участников кластера и наличие достаточного их количества, обеспечивающего максимально полезный эффект от взаимодействия участников кластера; наличие специализированных кадровых ресурсов, поставщиков комплектующих и связанных услуг, специализированных учебных заведений и исследовательских предприятий, необходимой инфраструктуры; наличие системно разви-

вающихся устойчивых (длительных и имеющих доминирующее значение для большинства участников) связей, конкуренции и кооперации между участниками кластера; наличие крупного предприятия – лидера, определяющего долговременную хозяйственную, инновационную и иные стратегии всей системы.

При анализе отдельного региона учет данных признаков и соответствующих им условий хозяйствования (факторов) целесообразен и необходим для получения более точной и информативной оценки наличия предпосылок кластерного развития региона. Наиболее достоверным и предпочтительным источником получения информации о наличии и характере взаимодействия предприятий в регионе, специфике их деятельности и субъективной оценки возможности кластерной интеграции является анкетирование данных организаций на предмет наличия и величины проявления в их деятельности указанных факторов. Собранная в ходе анкетирования информация нуждается в обобщении и оценке, позволяющих выделять факторы, способствующие либо препятствующие созданию кластеров, определять предпосылки формирования кластеров в различных видах экономической деятельности, проблемы, препятствующие кластерному развитию промышленного комплекса региона.

Данным фактом обуславливается актуальность настоящего исследования, целью которого является разработка методики экспертной оценки факторов, оказывающих влияние на кластерное развитие промышленного комплекса региона. На основании проведенных исследований был разработан алгоритм данной оценки (рис. 3.7).

В соответствии с разработанным алгоритмом (в рамках реализации проекта международной технической помощи «Поддержка регионального и местного развития в Республике Беларусь») было проведено исследование факторов кластерного развития Гомельской области, методической базой которого выступали Методические рекомендации по организации и осуществлению мониторинга кластерного развития экономики (утверждены постановлением Министерства экономики Республики Беларусь № 90 от 01.12.2014 г.) (далее – Методические рекомендации) [141].

В рамках исследования были проанкетированы 95 организаций различных видов экономической деятельности: сельское хозяйство (доля в общем числе проанкетированных организаций – 25,3 %), промышленность (52,6 %), образование, научные исследования и разработки (9,5 %), лесное хозяйство (7,4 %), строительство (2,1 %), торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования (3,2 %).

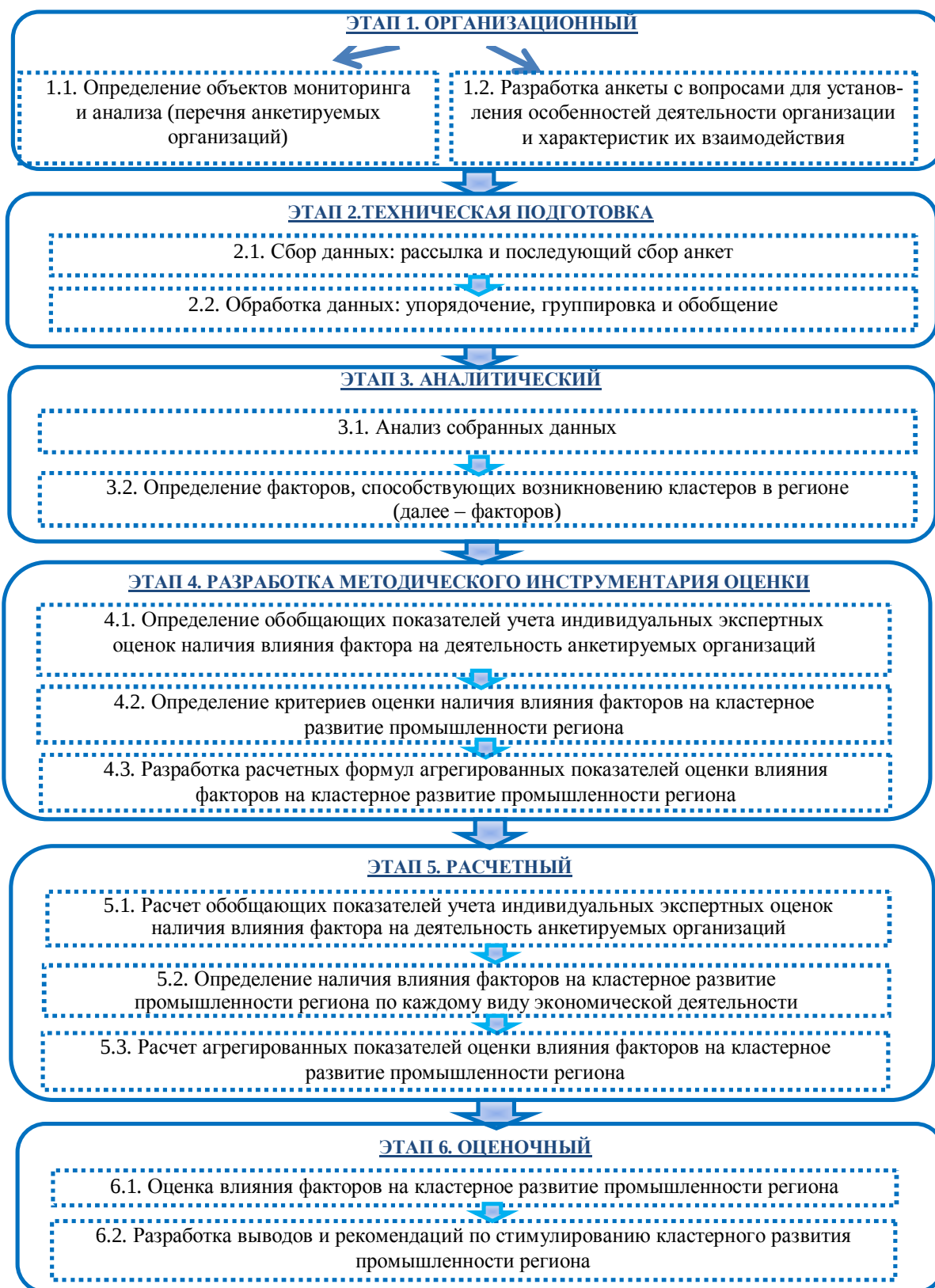


Рис. 3.7. Алгоритм проведения экспертной оценки факторов кластерного развития промышленного комплекса региона

Примечание. Разработано автором.

Отраслевая структура проанкетированных организаций соответствует структуре экономики Гомельской области по видам экономической деятельности. Мониторинг кластерного развития Гомельской области на 2016 г. проводился на основе анкетирования организаций, включенных в План мониторинга. Формы анкет для заполнения промышленными и научно-исследовательскими организациями в целях выявления горизонтальных связей между ними соответствуют приведенным в Методических указаниях [141].

Для количественного анализа и обобщения собранной в ходе анкетирования информации была разработана авторская методика экспертной оценки факторов, оказывающих влияние на кластерное развитие промышленности региона (рис. 3.8.).

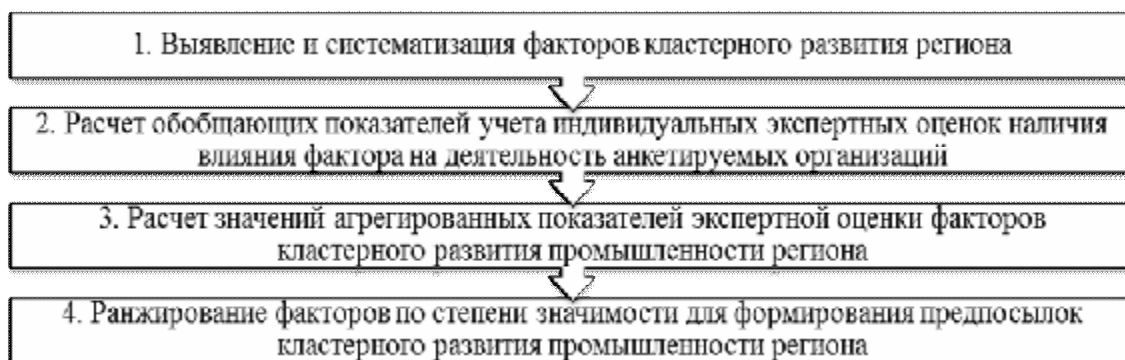


Рис. 3.8. Последовательность выполнения этапов методики экспертной оценки предпосылок формирования промышленных кластеров в регионе
Примечание. Разработано автором.

На *первом этапе* разработанной методики на основании принятого в Методических рекомендациях определения кластера как совокупности территориально локализованных юридических лиц, а также индивидуальных предпринимателей, взаимодействующих между собой на договорной основе и совместно участвующих в процессе создания добавленной стоимости, а также анализа имеющихся в научной литературе результатов исследований кластерного развития и проведенного анализа данных, собранных в ходе анкетирования промышленных организаций Гомельской области, были определены четыре основных группы факторов кластерного развития промышленного комплекса региона [56, с. 32]:

I группа факторов – «*Характеристики организаций*», к которой относятся факторы как положительного (+), так и отрицательного (–)

влияния на кластерное развитие промышленного комплекса региона: значимость близкой географической локализации партнеров (+), масштаб деятельности (–), участие в иных формах интеграции (–);

II группа факторов – *«Характер взаимодействия с конкурентами»*, к которой относятся факторы положительного влияния на кластерное развитие региона: наличие конкурентов, простота получения информации о конкурентах, наличие регулярного взаимодействия с конкурентами, координация действий с конкурентами, зависимость деятельности от действий и решений конкурентов;

III группа факторов – *«Потенциал сотрудничества»*, к которой относятся факторы положительного влияния на кластерное развитие промышленного комплекса региона: наличие совместных проектов с другими организациями, значимость взаимного согласования действий с контрагентами, возможность замены государственного регулирования взаимодействия промышленных организаций региона;

IV группа факторов – *«Готовность организаций к совместной деятельности в регионе»*, к которой относятся факторы положительного влияния на кластерное развитие промышленных организаций региона: готовность к участию в совместных проектах, готовность быть базой кластера, готовность вступить в уже созданный кластер.

Второй этап разработанной методики предполагает расчет обобщающих показателей учета индивидуальных экспертных оценок наличия влияния фактора на деятельность анкетизируемых организаций. Обобщающими показателями учета индивидуальных экспертных оценок влияния фактора на кластерное развитие промышленного комплекса региона являются удельные веса организаций, в деятельности которых имеет место действие анализируемого фактора, в общем количестве проанкетированных организаций.

Если значения обобщающих показателей учета индивидуальных экспертных оценок факторов превышают 50 %, то оценка влияния по фактору считается положительной, а оценочное значение влияния фактора на кластерное развитие промышленности региона принимает значение «1».

Например, при анкетировании организаций Гомельской области удельный вес организаций по производству изделий из дерева и бумаги, указавших на наличие совместных проектов с другими организациями, составил 50 %. Соответственно, оценочное значение влияния данного фактора на кластерное развитие региона по данному виду экономической деятельности приняло значение «1» (наличие совме-

стных проектов организаций данного вида деятельности является предпосылкой для формирования кластера). Удельный вес организаций по производству продуктов питания, указавших на наличие совместных проектов с другими организациями, составил 36,7 %. Соответственно, оценочное значение влияния фактора – «0» (значение удельного веса организаций, участвующих в совместных проектах, мало, что не позволяет считать данный фактор предпосылкой для формирования кластера).

Для каждого фактора на основании проведенного анализа полученных анкетных данных организаций, участвующих в мониторинге кластерного развития Гомельской области, определены показатели и критерии оценки их влияния на кластерное развитие промышленности региона (табл. 3.9).

Таблица 3.9

**Показатели учета и критерии оценки факторов
кластерного развития промышленного комплекса региона**

Фактор	Обобщающие показатели учета индивидуальных экспертных оценок наличия влияния фактора на деятельность анкетированных организаций	Критерий оценки наличия положительного влияния фактора на кластерное развитие промышленного комплекса региона
Факторы первой группы «Характеристики организаций»		
Масштаб деятельности организации	1. Удельный вес количества организаций вида экономической деятельности (далее ВЭД) в общем количестве промышленных организаций региона. 2. Удельный вес объема промышленного производства ВЭД в общем объеме промышленного производства промышленности региона. 3. Удельный вес среднесписочной численности персонала ВЭД в общей среднесписочной численности персонала по промышленности региона	Превышение удельного веса количества организаций вида экономической деятельности в общем количестве промышленных организаций над показателями удельного веса объема промышленного производства ВЭД в общем объеме промышленного производства промышленности и удельного веса среднесписочной численности персонала ВЭД в общей среднесписочной численности персонала по промышленности. Данное соотношение указывает на сравнительно более низкий уровень концентрации в отрасли и, следовательно, положительно влияет на кластерное развитие

Фактор	Обобщающие показатели учета индивидуальных экспертных оценок наличия влияния фактора на деятельность анкетизируемых организаций	Критерий оценки наличия положительного влияния фактора на кластерное развитие промышленного комплекса региона
Наличие других форм интеграции	Удельный вес анкетизируемых организаций ВЭД, не состоящих в иных интегрированных структурах (холдинги, концерны)	Если 50 % и более анкетизируемых организаций ВЭД не входит в иные интегрированные структуры, то оценка влияния по данному фактору положительна
Значимость близкой географической локализации партнеров	Удельный вес анкетизируемых организаций ВЭД, отметивших близкую географическую локализацию партнеров значимой	Если сумма удельных весов значимости близкой географической локализации различных групп партнеров анкетизируемых организаций ВЭД 100 % и более, то оценка влияния по данному фактору положительна
Факторы второй группы «Характер взаимодействия с конкурентами»		
Наличие в регионе конкурентов	Удельный вес анкетизируемых организаций ВЭД, имеющих конкурентов в регионе	Если 50 % и более анкетизируемых организаций ВЭД имеют конкурентов в регионе, то оценка влияния по данному фактору положительна
Простота получения информации о конкурентах	Удельный вес анкетизируемых организаций ВЭД, получающих сведения о конкурентах из различных источников	Если 50 % и более анкетизируемых организаций ВЭД получают информацию о конкурентах из любого источника, то оценка влияния по данному фактору положительна
Наличие регулярного взаимодействия с конкурентами	Удельный вес анкетизируемых организаций ВЭД, регулярно взаимодействующих с конкурентами	Если 50 % и более анкетизируемых организаций ВЭД регулярно взаимодействуют с конкурентами, то оценка влияния по данному фактору положительна
Координация действий с конкурентами в регионе	Удельный вес анкетизируемых организаций ВЭД, координирующих действия с организациями-конкурентами в регионе	Если 50 % и более анкетизируемых организаций ВЭД координируют свою деятельность с организациями-конкурентами, то оценка влияния по данному фактору положительна

Фактор	Обобщающие показатели учета индивидуальных экспертных оценок наличия влияния фактора на деятельность анкетизируемых организаций	Критерий оценки наличия положительного влияния фактора на кластерное развитие промышленного комплекса региона
Зависимость от действий конкурентов	Удельный вес анкетизируемых организаций ВЭД, деятельность которых зависит от действий и решений организаций-конкурентов в регионе	Если деятельность 50 % и более анкетизируемых организаций ВЭД зависит от действий и решений организаций-конкурентов в регионе, то оценка влияния по данному фактору положительна
Факторы третьей группы «Потенциал взаимодействия»		
Наличие совместных проектов с другими организациями	Наличие совместных проектов с другими организациями	Наличие совместных проектов с другими организациями
Значимость взаимного согласования действий с контрагентами	Значимость взаимного согласования действий с контрагентами	Значимость взаимного согласования действий с контрагентами
Возможность замены государственного регулирования	Удельный вес анкетизируемых организаций ВЭД, которые считают возможной замену механизма координации деятельности организации и ее контрагентов на основе функционирования вышестоящих органов управления на взаимное согласование деятельности	Если для 50 % и более анкетизируемых организаций ВЭД считают эффективную замену возможной, то оценка влияния по данному фактору положительна
Факторы четвертой группы «Готовность к организации совместной деятельности в регионе»		
Готовность к участию в совместных проектах	Удельный вес анкетизируемых организаций ВЭД, готовых к участию в совместных проектах	Если 50 % и более анкетизируемых организаций ВЭД готовы к участию в совместных проектах, то оценка влияния по данному фактору положительна

Фактор	Обобщающие показатели учета индивидуальных экспертных оценок наличия влияния фактора на деятельность анкетированных организаций	Критерий оценки наличия положительного влияния фактора на кластерное развитие промышленного комплекса региона
Готовность быть базой кластера	Удельный вес анкетированных организаций ВЭД, готовых стать базой кластера	Если 50 % и более анкетированных организаций ВЭД готовы стать базой кластера, то оценка влияния по данному фактору положительна
Готовность вступить в уже созданный кластер	Удельный вес анкетированных организаций ВЭД, готовых вступить в уже созданный кластер	Если 50 % и более анкетированных организаций ВЭД готовы вступить в уже созданный кластер, то оценка влияния по данному фактору положительна

Примечание. Разработано автором.

Третий этап разработанной методики предполагает расчет агрегированных значений показателей экспертной оценки факторов кластерного развития промышленного комплекса региона с помощью формул (3.43)–(3.47).

Оценочное агрегированное (по всем промышленным видам экономической деятельности в регионе) значение положительного влияния i -го фактора j -й группы факторов на кластерное развитие промышленного комплекса региона (F_i) определяется по формуле, %:

$$F_i = \sum_{k=1}^s f_{ijk} \cdot dS_k \cdot 100, \quad (3.43)$$

где f_{ijk} – оценочное значение влияния на кластерное развитие промышленного комплекса региона i -го фактора в j -й группе факторов кластерного развития, способствующих возникновению кластеров в регионе, по k -му виду экономической деятельности (бинарная переменная, принимающая значения: «1» – фактор оказывает положительное влияние на кластерное развитие региона; «0» – фактор не оказывает положительного влияния на кластерное развитие промышленности региона); dS_k – структурный коэффициент, рассчитывается как нормированное среднее геометрическое значений удельных весов количества организаций k -го вида экономической деятельности в общем количестве промышленных организаций региона, удельного веса

объема промышленного производства k -го вида экономической деятельности в общем объеме промышленного производства промышленного комплекса региона и удельного веса среднесписочной численности персонала k -го вида экономической деятельности в общей среднесписочной численности персонала по промышленному комплексу региона, коэффициент; s – количество видов экономической деятельности, представленных организациями, по которым проводится оценка.

Оценочное агрегированное значение положительного влияния j -й группы факторов по k -му виду экономической деятельности на кластерное развитие промышленного комплекса региона (F_{jk}) определяется по формуле, %:

$$F_j = \frac{\sum_{i=1}^n f_{ijk}}{n} 100, \quad (3.44)$$

где n – количество факторов в j -й группе факторов.

Оценочное агрегированное значение положительного влияния j -й группы факторов по всем видам экономической деятельности на кластерное развитие промышленности региона (F_j) определяется по формуле, %:

$$F_j = \sum_{k=1}^s F_{jk} \cdot dS_k. \quad (3.45)$$

Оценочное агрегированное значение положительного влияния всех групп факторов по k -му виду экономической деятельности на кластерное развитие промышленности региона (F_j) определяется по формуле, %:

$$F_j = \frac{\sum_{j=1}^m F_{jk}}{m}, \quad (3.46)$$

где m – количество групп факторов.

Оценочное агрегированное значение положительного влияния всех групп факторов по всем видам экономической деятельности, представленным организациями, по которым проводится оценка, на кластерное развитие промышленности региона (F) определяется по формуле, %:

$$F = \sum_{k=1}^s (F_k \cdot dS_k). \quad (3.47)$$

Заключительным этапом оценки факторов кластерного развития региона является их ранжирование по категориям:

1 категория – факторы, обладающие высокой значимостью для формирования предпосылок кластерного развития промышленности региона (значение положительного влияния фактора на кластерное развитие промышленности региона более 70 %);

2 категория – факторы, обладающие средней значимостью для формирования предпосылок кластерного развития промышленности региона (значение положительного влияния фактора на кластерное развитие промышленности региона находится в диапазоне 36–70 %);

3 категория – факторы, обладающие низкой значимостью для формирования предпосылок кластерного развития промышленности региона (значение положительного влияния фактора на кластерное развитие промышленности региона находится в диапазоне 5–35 %);

4 категория – факторы, не формирующие предпосылок для кластерного развития промышленности региона (значение положительного влияния фактора на кластерное развитие промышленности региона менее 5 %).

Также в рамках данной методики целесообразной представляется оценка перспектив кластерного развития отдельных видов экономической деятельности промышленности региона.

Апробация разработанной методики была проведена на основании данных проанкетированных промышленных предприятий Гомельской области. Результаты оценки выделенных групп факторов, способствующих кластерному развитию промышленного комплекса региона, сведены в табл. 3.10–3.14.

Таблица 3.10

**Результаты расчета агрегированных значений показателей
положительного влияния факторов I группы
«Характеристики организаций» на кластерное развитие
промышленного комплекса Гомельской области**

Наименование ВЭД	Структурный коэффициент	Значения по факторам (f_{ijk})			Оценочные значения по I группе факторов в разрезе ВЭД (F_{jk}), %
		Масштаб деятельности	Наличие других форм интеграции	Значимость близкой географической локализации партнеров	
Горнодобывающая промышленность	0,036	0	0	0	0,0

Продолжение табл. 3.10

Наименование ВЭД	Структурный коэффициент	Значения по факторам (f_{ijk})			Оценочные значения по I группе факторов в разрезе ВЭД (F_{jk}), %
		Масштаб деятельности	Наличие других форм интеграции	Значимость близкой географической локализации партнеров	
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	0,145	0	0	1	33,3
Производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха	0,066	1	0	1	66,7
Производства изделий из дерева и бумаги	0,114	1	0	1	66,7
Производство кокса и продуктов нефтепереработки	0,036	0	0	1	33,3
Производство химических продуктов	0,055	0	0	1	33,3
Производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов	0,143	1	1	1	100,0
Металлургическое производство. Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	0,185	0	1	0	33,3
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	0,031	1	1	0	66,7
Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	0,083	0	0	0	0,0

Наименование ВЭД	Структурный коэффициент	Значения по факторам (f_{ijk})			Оценочные значения по I группе факторов в разрезе ВЭД (F_{jk}), %
		Масштаб деятельности	Наличие других форм интеграции	Значимость близкой географической локализации партнеров	
Производство транспортных средств и оборудования	0,008	0	1	1	66,7
Производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования	0,098	1	0	1	66,7
Итоговые оценочные значения по факторам (F_i) и I группе факторов (F_j), %		45,2	36,7	66,5	49,5

Примечание. Разработано и оценено автором на основании анализа анкетных данных организаций, вошедших в план мониторинга кластерного развития Гомельской области, по состоянию на 01.06.2016 г., а также данных Гомельского управления Национального статистического комитета [222, с. 210–211].

Таблица 3.11

Результаты расчета агрегированных значений показателей положительного влияния факторов II группы
«Характер взаимодействия с конкурентами» на кластерное развитие промышленности Гомельской области

Наименование ВЭД	Структур- ный коэф- фициент	Значения по факторам (f_{ijk})					Оценочные значения по II группе факторов в разрезе ВЭД (F_{jk}), %
		Наличие в регионе конку- рентов	Простота получения информа- ции о конку- рентах	Наличие регулярног о взаимо- действия с конку- рентами	Коорди- нация действий с конку- рентами	Зависимость деятельности от действий и решений конкурентов	
Горнодобывающая промышлен- ность	0,036	0	1	0	0	0	20,0
Производство пищевых продук- тов, включая напитки, и табака	0,145	1	1	1	1	1	100,0
Производство текстильных из- делий, одежды, изделий из ко- жи и меха	0,066	0	1	0	0	0	20,0
Производство изделий из дере- ва и бумаги	0,114	1	1	1	0	0	60,0
Производство кокса и продук- тов нефтепереработки	0,036	0	1	0	1	1	60,0
Производство химических продуктов	0,055	0	1	0	0	0	20,0
Производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов	0,143	0	1	0	0	1	40,0

Наименование ВЭД	Структур- ный коэф- фициент	Значения по факторам (f_{ijk})						Оценочные значения по II группе факторов в разрезе ВЭД (F_{jk}), %
		Наличие в регионе конку- рентов	Простота получения информа- ции о конку- рентах	Наличие регулярног о взаимо- действия с конку- рентами	Коорди- нация действий с конку- рентами	Зависимость деятельности от действий и решений конкурентов		
Металлургическое производ- ство. Производство готовых ме- таллических изделий, кроме ма- шин и оборудования	0,185	1	1	0	0	0	40,0	
Производство электрообору- дования, электронного и опти- ческого оборудования	0,031	0	1	0	0	0	20,0	
Производство машин и обору- дования, не включенных в дру- гие группировки	0,083	0	1	0	0	1	40,0	
Производство транспортных средств и оборудования	0,008	0	1	0	0	0	20,0	
Производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж ма- шин и оборудования	0,098	1	1	0	0	0	40,0	
Итоговые оценочные значения по факто- рам (F_i) и II группе факторов (F_j), %		54,3	100	26,0	18,2	40,8	47,9	

Примечание. Разработано и оценено автором на основании анализа анкетных данных организаций, вошедших в план мониторинга кластерного развития Гомельской области по состоянию на 01.06.2016 г.

Таблица 3.12

**Результаты расчета агрегированных значений показателей
положительного влияния факторов III группы
«Потенциал сотрудничества» на кластерное развитие промышленного
комплекса Гомельской области**

Наименование ВЭД	Структурный коэффициент	Значения по факторам (f_{ijk})			Оценочные значения по III группе факторов в разрезе ВЭД (F_{jk}), %
		Наличие совместных проектов с другими организациями	Значимость взаимного согласования действий с контрагентами	Возможность замены государственного регулирования	
Горнодобывающая промышленность	0,036	0	0	0	0,0
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	0,145	0	1	0	33,3
Производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха	0,066	0	1	0	33,3
Производство изделий из дерева и бумаги	0,114	1	0	0	33,3
Производство кокса и продуктов нефтепереработки	0,036	1	1	0	66,7
Производство химических продуктов	0,055	0	0	1	33,3
Производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов	0,143	0	1	0	33,3
Металлургическое производство. Производство готовых металлических изделий	0,185	1	1	0	66,7

Окончание табл. 3.12

Наименование ВЭД	Структурный коэффициент	Значения по факторам (f_{ijk})			Оценочные значения по III группе факторов в разрезе ВЭД (F_{jk}), %
		Наличие совместных проектов с другими организациями	Значимость взаимного согласования действий с контрагентами	Возможность замены государственного регулирования	
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	0,031	0	0	0	0,0
Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	0,083	0	1	1	66,7
Производство транспортных средств и оборудования	0,008	0	0	0	0,0
Производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования	0,098	1	1	0	66,7
Итоговые оценочные значения по факторам (F_i) и III группе факторов (F_j), %		43,3	75,6	13,8	44,2

Примечание. Разработано и оценено автором на основании анализа анкетных данных организаций, вошедших в план мониторинга кластерного развития Гомельской области, по состоянию на 01.06.2016 г.

Таблица 3.13

**Результаты расчета агрегированных значений
показателей положительного влияния факторов IV группы
«Готовность организаций к совместной деятельности в регионе»
на кластерное развитие промышленного комплекса
Гомельской области**

Наименование ВЭД	Структурный коэффициент	Значения по факторам (f_{ijk})			Оценочные значения по IV группе факторов в разрезе видов ВЭД (F_{jk}), %
		Готовность к участию в совместных проектах	Готовность быть базой кластера	Готовность вступить в уже созданный кластер	
Горнодобывающая промышленность	0,036	0	0	0	0,0
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	0,145	1	0	0	33,3
Производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха	0,066	1	0	0	33,3
Производство изделий из дерева и бумаги	0,114	0	0	0	0,0
Производство кокса и продуктов нефтепереработки	0,036	1	1	1	100,0
Производство химических продуктов	0,055	0	0	0	0,0
Производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов	0,143	1	0	0	33,3
Металлургическое производство. Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	0,185	1	0	0	33,3
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	0,031	0	0	0	0,0

Окончание табл. 3.13

Наименование ВЭД	Структурный коэффициент	Значения по факторам (f_{ijk})			Оценочные значения по IV группе факторов в разрезе ВЭД (F_{jk}), %
		Готовность к участию в совместных проектах	Готовность быть базой кластера	Готовность вступить в уже созданный кластер	
Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	0,083	0	0	0	0,0
Производство транспортных средств и оборудования	0,008	0	0	0	0,0
Производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования	0,098	1	0	1	66,7
Итоговые оценочные значения по факторам (F_i) и IV группе факторов (F_j), %		67,3	3,6	13,4	28,1

Примечание. Разработано и оценено автором на основании анализа анкетных данных организаций, вошедших в план мониторинга кластерного развития Гомельской области, по состоянию на 01.06.2016 г.

Таблица 3.14

Результаты расчета агрегированных значений показателей положительного влияния групп факторов на кластерное развитие промышленного комплекса Гомельской области

Наименование ВЭД	Структурный коэффициент	Оценочные значения по группам факторов в разрезе ВЭД (F_{jk}), %				Оценочное агрегированное значение положительного влияния всех групп факторов (F_k), %
		Характеристики организаций	Характер взаимодействия с конкурентами	Потенциал сотрудничества	Готовность организаций к совместной деятельности в регионе	
Горнодобывающая промышленность	0,036	0,0	20,0	0,0	0,0	5,0
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	0,145	33,3	100,0	33,3	33,3	50,0
Производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха	0,066	66,7	20,0	33,3	33,3	38,3
Производство изделий из дерева и бумаги	0,114	66,7	60,0	33,3	0,0	40,0
Производство кокса и продуктов нефтепереработки	0,036	33,3	60,0	66,7	100,0	65,0
Производство химических продуктов	0,055	33,3	20,0	33,3	0,0	21,7
Производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов	0,143	100,0	40,0	33,3	33,3	51,7

Наименование ВЭД	Структурный коэффициент	Оценочные значения по группам факторов в разрезе ВЭД (F_{jk}), %				Оценочное агрегированное значение потенциального влияния всех групп факторов (F_k), %
		Характеристики организаций	Характер взаимодействия с конкурентами	Потенциал сотрудничества	Готовность организаций к совместной деятельности в регионе	
Металлургическое производство. Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	0,185	33,3	40,0	66,7	33,3	43,3
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	0,031	66,7	20,0	0,0	0,0	21,7
Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	0,083	0,0	40,0	66,7	0,0	26,7
Производство транспортных средств и оборудования	0,008	66,7	20,0	0,0	0,0	21,7
Производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования	0,098	66,7	40,0	66,7	66,7	60,0
Итоговые оценочные значения по группам факторов (F_j) и по всем группам в совокупности (F), %		49,5	47,9	44,2	28,1	42,4

Примечание. Разработано и оценено автором на основании анализа анкетных данных организаций, вошедших в план мониторинга кластерного развития Гомельской области, по состоянию на 01.06.2016 г.

Анализ результатов расчета агрегированных значений показателей экспертной оценки I группы факторов кластерного развития промышленного комплекса региона (на примере промышленных организаций Гомельской области), представленных в табл. 3.10, позволил установить, что:

1. Наименьшее положительное влияние на кластерное развитие промышленного комплекса региона (36,7 %) из представленных в I группе оказывает фактор «Наличие других форм интеграции». По результатам проведенного анализа установлено, что 72,1 % проанкетированных промышленных организаций в области входят в интегрированные структуры, что снижает заинтересованность организаций в поиске альтернативных форм взаимодействия и ограничивает возможность установления интеграционных связей с организациями, не входящими в уже созданную интегрированную структуру. Более выраженное положительное влияние (45,2 %) на кластерное развитие в промышленности региона оказывает фактор «Масштаб деятельности организации», для оценки которого было использовано сравнительное отношение превышения удельного веса количества организаций вида экономической деятельности в общем количестве промышленных организаций над показателями удельного веса объема промышленного производства ВЭД в общем объеме промышленного производства промышленности и удельного веса среднесписочной численности персонала ВЭД общей среднесписочной численности персонала по промышленности. Значение данного соотношения, превышающее 1, указывает на сравнительно более высокую конкуренцию в отрасли и, следовательно, положительно влияет на кластерное развитие. Наиболее выраженное положительное влияние (66,5 %) на кластерное развитие промышленности региона оказал фактор «Значимость близкой географической локализации партнеров», который является фактором прямого действия, т. е. при увеличении выраженности фактора растет его положительное влияние на кластерное развитие. Наличие положительного влияния данного фактора отмечается по восьми промышленным видам экономической деятельности из 12 анализируемых. Наибольшую относительную значимость близкой географической локализации для проанкетированных организаций всех видов экономической деятельности имеет близость поставщиков сырья, материалов, комплектующих, в том числе работающих по субконтрактации. Значимость близкой географической локализации иных организаций, с которыми проанкетированные промышленные организации взаимодействуют, варьируется по видам экономической деятельности.

2. Исходя из влияния факторов I группы, наименьшие предпосылки для кластерного развития из проанализированных видов экономической деятельности имеет горнодобывающая промышленность (положительное влияние факторов I группы на кластерное развитие по данному ВЭД равно 0). Абсолютные предпосылки (по I группе факторов положительное влияние – 100 %) для кластерного развития имеются по виду экономической деятельности «Производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов». Незначительные предпосылки для кластерного развития имеют организации, представляющие виды экономической деятельности «Производство химических продуктов», «Производство кокса и продуктов нефтепереработки», «Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака». Остальные виды экономической деятельности, исходя из анализа факторов I группы, имеют средние перспективы для кластерного развития.

Анализ результатов расчета агрегированных значений показателей экспертной оценки II группы факторов кластерного развития промышленности региона «Характер взаимодействия с конкурентами» на примере промышленных организаций Гомельской области, представленных в табл. 3.11, показал, что:

1. Наибольшее положительное влияние на кластерное развитие промышленного комплекса Гомельской области оказывает фактор «Простота получения информации о конкурентах», который указывает на низкие *транзакционные издержки*, связанные с наблюдением за контрагентами и получением необходимой для ведения хозяйственной деятельности информации (о динамике цен, издержек и т. п.). Так, 83,8 % проанкетированных промышленных организаций получают информацию о конкурентах через интернет-источники, 72,1 % – на конференциях, семинарах, выставках, 58,8 % – из рекламы в СМИ и т. д. При этом 42,6 % проанкетированных организаций в качестве источника получения информации указали вышестоящие организации или органы управления и лишь 7,4 % – объединения предпринимателей, профессиональные ассоциации, союзы и т. д. Данная ситуация свидетельствует о высокой значимости органов государственного управления в деятельности промышленных организаций Гомельской области, что может отрицательно сказываться на развитии конкуренции. Высоким положительным влиянием на кластерное развитие промышленности Гомельского региона отмечены факторы «Наличие в регионе конкурентов» (54,3 %) и «Зависимость деятельности от дейст-

вий и решений конкурентов» (40,8 %). Низкое положительное влияние на кластерное развитие промышленности Гомельской области оказывают факторы «Координация действий с конкурентами» (18,2 %) и «Наличие регулярного взаимодействия с конкурентами» (26,0 %).

2. Исходя из влияния факторов II группы, наихудшие перспективы для кластерного развития из проанализированных видов экономической деятельности имеет горнодобывающая промышленность, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, производство транспортных средств и оборудования, химической промышленности, а также текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха (положительное влияние факторов II группы на кластерное развитие по данным видам экономической деятельности равно 20 %). Средние перспективы для кластерного развития по результатам оценки факторов II группы имеют организации производства резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов, металлургического производства, производства готовых металлических изделий, производства машин и оборудования, не включенных в другие группировки, производства прочих готовых изделий, ремонт, монтаж машин, оборудования (положительное влияние факторов II группы на кластерное развитие по данным ВЭД – 40 %), производства изделий из дерева и бумаги (положительное влияние факторов II группы на кластерное развитие – 60 %). Благоприятные перспективы для кластерного развития по результатам оценки факторов II группы имеют организации производства пищевых продуктов, включая напитки, и табака (положительное влияние факторов II группы на кластерное развитие – 100 %).

Анализ результатов расчета агрегированных значений показателей экспертной оценки III группы факторов кластерного развития промышленного комплекса региона «Потенциал сотрудничества» на примере промышленных организаций Гомельской области, представленных в табл. 3.12, позволил отметить, что:

1. Наибольшее положительное влияние на кластерное развитие промышленности Гомельской области оказывает фактор «Значимость взаимного согласования действий с контрагентами» (75,6 %). Так, среди проанкетированных организаций по семи видам экономической деятельности из 12 анализируемых значимость данного фактора превысила 50 %. Суммарная значимость по всем проанкетированным организациям составила 57,4 %. Вторым по значимости положительного влияния на кластерное развитие промышленности региона является фак-

тор «Наличие совместных проектов с другими организациями» (43,3 %). Наименьшие предпосылки для кластерного развития региона формирует фактор «Возможность замены государственного регулирования», положительная оценка по которому отмечается лишь организациями производства химических продуктов и производства машин и оборудования, не включенных в другие группировки.

2. Исходя из влияния факторов III группы, нет перспектив для кластерного развития у организаций горнодобывающей промышленности, производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования, а также транспортных средств и оборудования. Наихудшие перспективы для кластерного развития из проанализированных видов экономической деятельности имеют организации производства пищевых продуктов, включая напитки, и табака, производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха, производства изделий из дерева и бумаги, производства химических продуктов, производства резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов (положительное влияние факторов II группы на кластерное развитие по данным видам экономической деятельности равно 33,3 %). Средние перспективы для кластерного развития по результатам оценки факторов III группы имеют организации производства кокса и продуктов нефтепереработки, металлургического производства, производства готовых металлических изделий, производства машин и оборудования, не включенных в другие группировки, производства прочих готовых изделий, ремонт, монтаж машин и оборудования (положительное влияние факторов III группы на кластерное развитие по данным ВЭД – 66,7 %).

Анализ результатов расчета агрегированных значений показателей экспертной оценки IV группы факторов кластерного развития промышленности региона «Готовность организаций к совместной деятельности в регионе» на примере промышленных организаций Гомельской области, представленных в табл. 3.13, позволил сформулировать следующие виды:

1. Наибольшее положительное влияние на кластерное развитие промышленности Гомельской области оказывает фактор «Готовность к участию в совместных проектах», положительную оценку по которому имеют шесть видов экономической деятельности из 12 анализируемых. Оценочное положительное значение по данному фактору 67,3 %. По фактору «Готовность быть базой кластера» положительную оценку имеют лишь организации производства кокса и продук-

тов нефтепереработки. Итоговое оценочное значение по всем видам экономической деятельности 3,6 %. По фактору «Готовность вступить в уже созданный кластер» положительное влияние отмечается по видам экономической деятельности «Производство продуктов нефтепереработки» и «Производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования» (13,4 % значимости).

2. Исходя из влияния факторов IV группы, нет перспектив кластерного развития у организаций горнодобывающей промышленности, производства изделий из дерева и бумаги, производства химических продуктов, производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования, производства машин и оборудования, не включенных в другие группировки, производства транспортных средств и оборудования. Наихудшие перспективы для кластерного развития из проанализированных промышленных видов экономической деятельности имеют организации производства пищевых продуктов, производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха, производства резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов, металлургического производства, производства готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования. Средние перспективы для кластерного развития имеют организации по производству прочих готовых изделий, ремонт, монтаж машин и оборудования (66,7 %). Наиболее благоприятные перспективы для кластерного развития промышленности региона имеют организации по производству кокса и продуктов нефтепереработки (100 %).

Обобщая анализ влияния четырех рассмотренных выше групп факторов кластерного развития промышленности Гомельской области (табл. 3.14), можно заключить следующее:

1. По совокупности влияния факторов I (характеристики организаций), II (характер взаимодействия с конкурентами), III (потенциал сотрудничества) и IV (готовность организаций к совместной деятельности в регионе) групп положительное влияние выделенных факторов на кластерное развитие промышленности Гомельской области в целом невелико – составляет 42,4 % от максимального уровня. Ни по одному виду экономической деятельности не отмечается высокого положительного влияния на кластерное развитие всех четырех групп факторов: высокие значения по одной группе сочетаются с низкими значениями по другой. По I–III группам факторов итоговые оценочные значения выше, чем по IV, что свидетельствует о субъективной неготовности промышленных организаций к созданию кластеров.

2. По результатам проведенного исследования определено, что наибольшие предпосылки для кластерного развития в Гомельском регионе имеются у организаций производства пищевых продуктов, включая напитки, и табака, производства кокса и продуктов нефтепереработки, производства резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов, производства прочих готовых изделий, ремонт, монтаж машин и оборудования.

Исходя из полученных агрегированных значений показателей экспертной оценки наличия в деятельности организаций региона факторов, способствующих кластерному развитию, данные факторы были проранжированы по степени значимости для формирования предпосылок кластерного развития промышленности анализируемого региона – Гомельской области. Таким образом, к первой категории были отнесены факторы, влияние которых на деятельность организаций региона максимально выражено. Ко второй и последующим категориям отнесены факторы, выраженность действия которых в деятельности организаций региона снижена. Результаты ранжирования факторов представлены на рис. 3.9.

Определено, что положительно влияет на кластерное развитие промышленности Гомельской области простота получения информации о конкурентах, высокая значимость взаимного согласования действий с контрагентами, отсутствие других форм интеграции; высокая значимость близкой географической локализации партнеров; наличие в регионе достаточной конкуренции; наличие зависимости деятельности организаций региона от действий и решений конкурентов; наличие совместных проектов с другими организациями; готовность организаций региона к участию в совместных проектах. При этом в большей либо меньшей степени препятствуют активизации кластерного развития региона отсутствие координации действий с конкурентами, субъективная оценка невозможности замены государственного регулирования, низкая готовность вступить в уже созданный кластер и отсутствие готовности быть базой кластера.

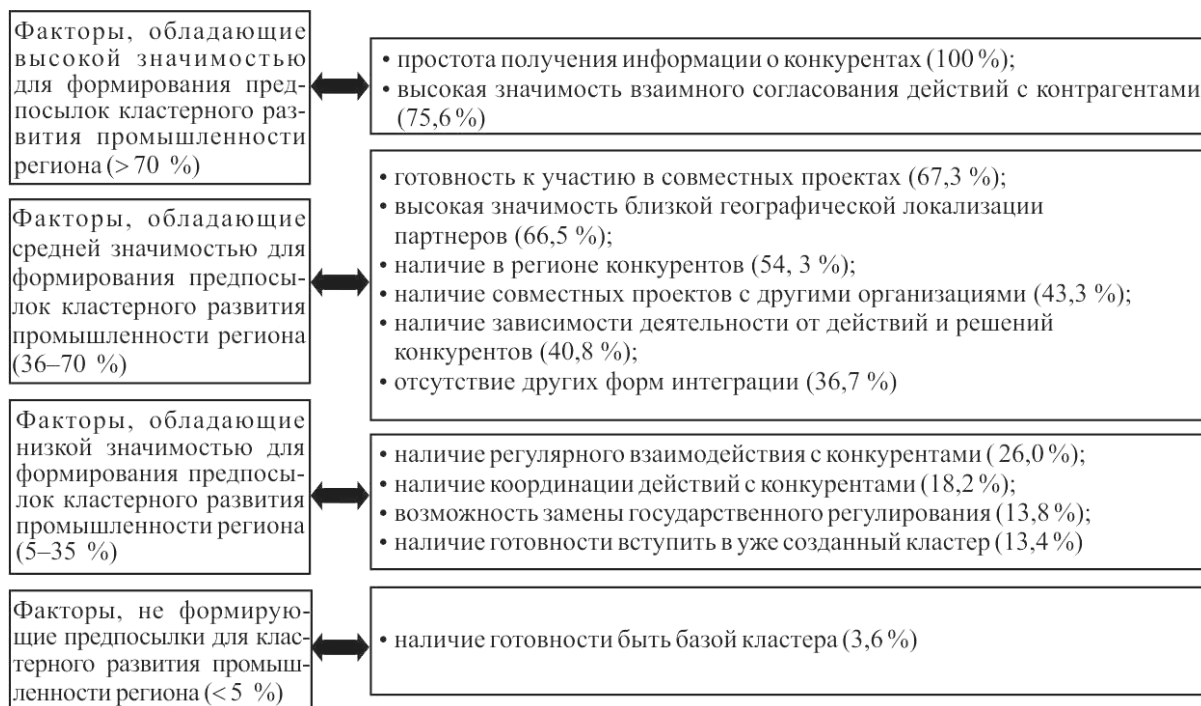


Рис. 3.9. Результаты ранжирования факторов по степени их значимости для формирования предпосылок для кластерного развития Гомельской области

Примечание. Разработано автором.

По результатам проведенного исследования факторов кластерного развития промышленного комплекса Гомельской области были разработаны следующие практические рекомендации, которые могут быть использованы органами государственного управления при разработке мероприятий по активизации кластерного развития промышленного комплекса региона [56]:

1. Создание кластеров в регионе предпочтительно осуществлять в промышленных видах экономической деятельности с низким уровнем концентрации производства и высоким уровнем конкуренции, например, в производстве продуктов питания, производстве текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха, производстве изделий из дерева и бумаги.

2. Определено, что наиболее предпочтительной конфигурацией создаваемых кластерных структур должны быть вертикально интегрированные кластеры, включающие помимо группы одноотраслевых конкурентов организации, являющиеся потребителями, поставщиками, и другие инфраструктурные организации. Наиболее предпочтительным способом создания новых кластеров является их создание «снизу» путем включения в кластеры вновь созданных

предприятий на базе единой производственной инфраструктуры. Создание кластеров на основе уже функционирующих предприятий менее предпочтительно, поскольку большинство из них уже входят в другие интегрированные структуры.

3. Поскольку большинство перспективных для включения в кластеры предприятий области уже входят в другие интегрированные структуры «жесткого» типа, которые по своим функциям «конкурируют» с кластерами, необходимо проанализировать эффективность данных «жестких» форм интеграции в перспективных для создания кластеров видах экономической деятельности и при необходимости (т. е. их меньшей эффективности) отказаться от них в пользу кластерных структур.

4. Должна быть пересмотрена роль органов государственного управления как координаторов взаимодействия организаций в видах экономической деятельности, наиболее перспективных для создания кластеров, поскольку чем выше координирующая роль данных органов, тем меньше стимулов у подчиненных организаций к созданию кластеров для взаимной координации деятельности.

5. Необходимым условием активизации кластерного развития промышленного комплекса региона является широкое информирование руководства промышленных организаций региона о преимуществах и перспективах данной формы интеграции. В настоящее время у руководителей и ведущих специалистов большинства организаций нет четкого представления о сущности кластеров, их функциях и преимуществах перед другими интегрированными структурами, нет также четкого понимания того, какие проекты могут быть реализованы путем создания кластеров, что, безусловно, является значительным препятствием для создания кластерных структур.

6. Необходима разработка и внедрение комплекса экономических мероприятий по стимулированию кластерного развития регионов Республики Беларусь, которые должны быть направлены на расширение взаимодействия в рамках тройной спирали «наука – производство – государство» и включать в себя такие экономические инструменты, как: прямое финансирование (субсидии, займы); облегчение налогообложения для предприятий, в том числе исключение из налогооблагаемых сумм затрат на НИОКР, льготное налогообложение университетов и научно-исследовательских институтов; целевые дотации на научно-исследовательские разработки; создание фондов внедрения инноваций, в том числе венчурных и др.

В результате проведенного в параграфе 3.3 исследования получены следующие результаты:

1. Разработан алгоритм проведения экспертной оценки факторов кластерного развития промышленных предприятий региона, включающий шесть последовательных этапов: организационный, предполагающий подготовку к проведению анкетирования, включая разработку анкеты и определение круга анкетизируемых организаций; этап технической подготовки, включающий последовательность действий по проведению анкетирования организаций региона; аналитический, предполагающий теоретико-аналитическое обоснование идентификации факторов, оказывающих влияние на кластерное развитие региона; этап разработки методического инструментария оценки; расчетный, предполагающий непосредственно проведение расчетных операций с использованием разработанного методического инструментария; оценочный, включающий последовательные подэтапы оценки и разработки выводов и рекомендаций.

2. Разработана методика экспертной оценки факторов кластерного развития региона, новизна которой состоит, во-первых, в выделении четырех групп факторов, оказывающих влияние на кластерное развитие в регионе: «Характеристики исследуемых организаций» (масштаб деятельности организаций, участие организаций в иных формах интеграции, значимость географической локализации партнеров); «Характер взаимодействия с конкурентами» (наличие конкурентов в регионе, простота получения информации о конкурентах, наличие регулярного взаимодействия с конкурентами, наличие координации действий с конкурентами); «Потенциал взаимодействия» (значимость взаимного согласования действий с контрагентами, возможность эффективной замены государственного регулирования взаимодействия организаций на взаимную координацию в кластере); «Готовность организаций к совместной деятельности в регионе» (готовность к участию в совместных кластерных проектах, готовность создать кластер и быть его базой, готовность вступить в уже созданный кластер), во-вторых, в разработке методического инструментария оценки, включающего обобщающие показатели учета индивидуальных экспертных оценок наличия влияния фактора на деятельность анализируемых организаций, критериев оценки наличия положительного влияния фактора на кластерное развитие промышленного комплекса региона, расчетных формул агрегированных значений оценки положительного влияния отдельных факторов и групп факторов на кластерное развитие промышленных видов эконо-

мической деятельности и промышленности региона в целом. Разработанная методика может быть использована органами государственного управления для оценки наличия предпосылок возникновения кластерных структур в регионе, оценки влияния различных факторов на данные предпосылки, выявления факторов, препятствующих кластерному развитию, разработки и последующей реализации мероприятий, направленных на стимулирование кластерного развития региона.

3. Проведена апробация разработанной методики, по результатам которой были определены факторы, способствующие и препятствующие кластерному развитию промышленного комплекса Гомельской области, определены виды экономической деятельности, имеющие наибольшие предпосылки для кластерного развития. По результатам апробации был разработан перечень практических рекомендаций, которые могут быть использованы органами государственного управления различных уровней для стимулированию кластерного развития регионов.

Таким образом, на основании проведенных в третьей главе исследований были получены следующие результаты, имеющие научную новизну:

1. Создана модель выбора формы интеграции промышленных предприятий Республики Беларусь, позволяющая повысить эффективность интеграции, новизна которой заключается, во-первых, в описании процесса выбора эффективной формы интеграции с соблюдением требований функционального моделирования бизнес-процессов, направленного на повышение эффективности интеграции, во-вторых, в разработке содержания этапов, алгоритмизирующих процесс выбора эффективной формы интеграции промышленных предприятий.

2. Разработана методика «перспективной» экспресс-оценки эффективности интеграции организаций, новизна которой заключается в определении метода расчета уровня синергетического эффекта взаимодействия организаций – потенциальных участников интегрированной структуры на основе сравнительной оценки рентабельности активов потенциальной интегрированной структуры и соответствующего показателя организаций – потенциальных участников интегрированной структуры, действующих в условиях самостоятельности. Разработанная методика, в отличие от существующих, позволяет проводить прогнозную экспресс-оценку эффективности «жестких» форм интеграции организаций в существующих экономических условиях, осуществлять факторный анализ влияния отдельных экономических по-

казателей функционирования организаций – потенциальных участников интегрированной структуры на синергетический эффект их взаимодействия, определять «узкие места» производственной цепи потенциальной интегрированной структуры, т. е. организаций, деятельность которых в наибольшей степени способна снизить эффективность интеграции. Разработанная методика может быть использована органами государственного управления и руководителями предприятий при определении целесообразности «жесткой» интеграции и выборе ее участников, а также инвесторами при сравнении альтернативных вариантов вложения капитала.

3. Разработана методика ретроспективной оценки эффективности интеграции промышленных организаций, в основу которой, в отличие от существующих, положен принцип детерминированности показателей оценки эффективности иерархической последовательностью их взаимосвязи с критериями эффективности интеграции (повышение рыночной власти на рынке, снижение транзакционных издержек и рисков, рост инвестиций в специфические активы предприятия, повышение операционной эффективности), которые, в свою очередь, определяются целями интеграции (структурной, экономической и транзакционной). Методика содержит методический инструментарий, предусматривающий особенности национальной системы учета результатов хозяйственной деятельности промышленных предприятий Республики Беларусь и включающий: набор расчетных формул показателей эффективности интеграции; макет аналитической таблицы для занесения результатов расчета показателей; критерии оценки целесообразности интеграции, определяемые степенью достижения поставленных целей интеграции; рекомендации по применению разработанной методики.

4. Разработана методика экспертной оценки предпосылок формирования промышленных кластеров в регионе, новизна которой состоит, во-первых, в выделении четырех групп факторов, базирующихся на идентификационных признаках кластеров и связанных с особенностями взаимодействия предприятий региона и характеристиками их деятельности, которые формируют предпосылки для кластерного развития промышленного комплекса региона, во-вторых, в разработке методического инструментария оценки, включающего обобщающие показатели учета индивидуальных экспертных оценок наличия влияния фактора на деятельность анализируемых организаций, критериев оценки наличия положительного влияния фактора на кластерное развитие промышленности региона, расчетных формул

агрегированных значений оценки положительного влияния отдельных факторов и групп факторов на кластерное развитие промышленных видов экономической деятельности и промышленности региона в целом. Разработанная методика может быть использована органами государственного управления для оценки наличия предпосылок возникновения кластерных структур в регионе, оценки влияния различных факторов на данные предпосылки, выявления факторов, препятствующих кластерному развитию, разработки и последующей реализации мероприятий, направленных на стимулирование кластерного развития промышленного комплекса региона.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенные исследования позволили получить ряд результатов, обладающих научной новизной и практической значимостью:

1. Развита теоретическая и методическая основа выбора целесообразных форм интеграции промышленных предприятий. В частности, уточнены определения ключевых категорий «интеграция промышленных предприятий» и «интегрированная структура», определены основные целевые параметры создаваемых интегрированных структур «наличие контроля собственности» и «наличие контроля деятельности», комбинационное сочетание которых выступает идентификационным признаком «жестких» и «мягких» методов интеграции. Определен детерминирующий признак форм интеграции промышленных предприятий – комбинационное сочетание метода их интеграции и организационно-экономической формы создаваемой интегрированной структуры. Определены и систематизированы основные факторы выбора формы интеграции промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования, разработана матрица преимущественного выбора форм интеграции в зависимости от наличия выделенных факторов в деятельности предприятий, разработана модель процесса выбора целесообразных форм интеграции промышленных предприятий Республики Беларусь с соблюдением требований функционального моделирования бизнес-процессов.

2. Проведена оценка перспектив использования «кластерной» формы интеграции промышленных предприятий Республики Беларусь на базе разработанного методического обеспечения. Методика оценки направлений кластерного развития промышленного комплекса регионов на основе учета ключевых признаков идентификации кластерных структур позволила определить наиболее перспективные для формирования инновационно-промышленных кластеров виды деятельности и наиболее целесообразную их географическую локализацию (регионы), что может быть использовано для обоснования выбора соответствующей формы интеграции промышленных предприятий и перспективной оценки целесообразности создания кластера. Методика экспертной оценки предпосылок формирования промышленных кластеров в регионе позволяет определять факторы, способствующие и препятствующие созданию кластеров в регионе, что может быть использовано для разработки комплекса мер, стимулирующих кластерное развитие промышленного комплекса региона.

3. Разработаны методики перспективной оценки и ретроспективной оценки эффективности интеграции промышленных предприятий в Республике Беларусь, позволяющие оценить целесообразность интеграции на различных стадиях интеграционного процесса. Методика перспективной экспресс-оценки эффективности «жестких» форм интеграции промышленных предприятий позволяет до осуществления интеграционных преобразований определить прогнозируемый уровень синергетического эффекта от интеграции, выявить «узкие места» производственной цепи потенциальной интегрированной структуры, ранжировать потенциальных участников интеграции по степени их «полезности» для планируемой к созданию интегрированной структуры. Методика ретроспективной оценки эффективности интеграции промышленных предприятий позволяет оценить степень достижения поставленных целей интеграции. Апробация разработанных методик на данных холдингов ОАО «8 Марта» и ОАО «Гомсельмаш» позволила дать обоснованную оценку эффективности интеграции предприятий в холдинги.

4. По результатам проведенных исследований и апробации разработанного методического инструментария предложены практические рекомендации по повышению эффективности интеграции отечественных промышленных предприятий на базе выбора целесообразных в существующих условиях хозяйствования форм интеграции. В том числе определены наиболее перспективные направления кластерного развития промышленного комплекса регионов Республики Беларусь, обоснована необходимость реализации разработанного комплекса организационно-экономических мероприятий по его активизации, а также преимущества расширения использования промышленными предприятиями «мягких» форм интеграции.

Полученные результаты могут быть использованы руководителями, собственниками промышленных предприятий в качестве теоретико-методического обеспечения процесса принятия решения о выборе оптимальной в существующих условиях формы интеграции, позволяющей достичь поставленных целей функционирования предприятия, а также органами государственного управления для разработки комплекса мероприятий по повышению эффективности интеграционных преобразований и стимулированию кластерного развития регионов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдашева, С. Б. Механизмы управления трансакциями в российской промышленности: попытка эмпирического анализа / С. Б. Авдашева, Н. А. Горейко. – М. : Гос. ун-т – Высш. шк. экономики, 2010. – 76 с. – (Препринт / Гос. ун-т – Высш. шк. экономики ; WP1/2010/07).
2. Авдашева, С. Б. Теория организации отраслевых рынков : учебник / С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова. – М. : Магистр, 1998. – 311 с.
3. Адаменко, Е. А. Факторы и условия применения кластерного подхода при обосновании перспектив развития региона / Е. А. Адаменко // Вестн. Алт. акад. экономики и права. – 2014. – № 3. – С. 87–88.
4. Айдамиров, Д. С. Методические основы оценки эффективности корпоративной интеграции в строительстве / Д. С. Айдамиров, Д. Д. Маллаев // Трансп. дело России. – 2006. – № 12. – С. 18–21.
5. Акулич, М. В. Слияние в маркетинговые кластеры как фундамент перекрестной промоции / М. В. Акулич // Маркетинг: идеи и технологии. – 2015. – № 7. – С. 5–11.
6. Александрова, А. В. Проблемы формирования и управления инновационным территориальным кластером / А. В. Александрова // Экономика знаний: проблемы управления формированием и развитием : сб. тр. VI Междунар. науч.-практ. конф., Краснодар, 25–27 сент. 2014 г. / Кубан. гос. ун-т ; отв. ред.: В. В. Ермоленко, М. Р. Закарян. – Краснодар, 2014. – С. 177–180.
7. Алиев, А. В. Организационно-методическое обеспечение реализации институционального потенциала промышленной интеграции : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 ; 08.00.14 / А. В. Алиев ; С.-Петербург. гос. экон. ун-т. – СПб., 2015. – 17 с.
8. Андриянчикова, М. Н. Методические инструменты формирования интегрированных структур в мясомолочной отрасли Республики Беларусь : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / М. Н. Андриянчикова ; Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – 28 с.
9. Анисова, Н. А. Развитие теории кластеров: типовая модель и примеры применения / Н. А. Анисова. – М. : Библио-Глобус, 2014. – 84 с.
10. Анохина, М. Е. Кластерные технологии в системе управления региональным развитием / М. Е. Анохина, В. Н. Мочальников, Д. Г. Коростелев // Рос. предпринимательство. – 2014. – № 9. – С. 62–74.
11. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия : пер. с англ. / И. Ансофф, Э. Дж. Макдоннелл. – СПб. : Питер, 1999. – 413 с.

12. Антипов, Е. А. Направления оценки эффективности развития промышленного холдинга / Е. А. Антипов // Вестн. Белгор. ун-та ко-оп., экономики и права. – 2011. – № 3. – С. 456–459.
13. Антропов, В. А. Коэволюция развития экономики и сетевых организационных структур / В. А. Антропов, Е. М. Мезенцев // Инновации и инвестиции. – 2015. – № 3. – С. 78–87.
14. Ардисламов, В. Диверсификация и горизонтальная интеграция: выбор эффективного типа слияний и поглощений / В. Ардисламов, М. Кокорева // Экон. политика. – 2010. – № 6. – С. 144–156.
15. Афонишкин, А. И. Систематизация мотивов и предпосылок интеграции экономических систем / А. И. Афонишкин, Д. Г. Михаленко // Вестн. Волж. ун-та. – 2009. – № 16. – С. 28–36.
16. Афонишкин, А. И. Экономическая сущность и принципы формирования интегрированных экономических систем / А. И. Афонишкин, В. А. Кутузов // Вестн. Волж. ун-та. – 2009. – № 16. – С. 11–19.
17. Афонишкина, Е. А. Методы и критерии оценки эффективности инвестиционной стратегии интеграции / Е. А. Афонишкина, П. В. Васильев // Вестн. Волж. ун-та. – 2010. – № 19. – С. 152–157.
18. Бабкин, А. В. Кластер как субъект экономики: сущность, современное состояние, развитие / А. В. Бабкин, А. О. Новиков // Науч.-техн. ведомости С.-Петерб. гос. политехн. ун-та. Экон. науки. – 2016. – № 1. – С. 9–29.
19. Бабкин, В. А. Особенности управления инновационным территориальным кластером / В. А. Бабкин // Вестн. Астрах. гос. техн. ун-та. Сер.: Экономика. – 2014. – № 3. – С. 39–45.
20. Бабушкин, В. Е. Развитие интеграционных процессов в корпоративном секторе экономики : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / В. Е. Бабушкин ; Казан. финансово-экон. ин-т. – Казань, 2007. – 23 с.
21. Баев, И. А. Факторы формирования системного эффекта при интеграции предприятий промышленности / И. А. Баев, А. В. Федосеев // Вестн. Юж.-Урал. гос. ун-та. Сер.: Экономика и менеджмент. – 2007. – № 17. – С. 9–13.
22. Бажанова, М. И. Оценка эффективности интеграции хозяйствующих субъектов / М. И. Бажанова // Вестн. Юж.-Урал. гос. ун-та. Сер.: Экономика и менеджмент. – 2015. – Т. 9, № 4. – С. 22–25.
23. Байнев, В. Ф. Подходы к согласованию промышленной политики стран Таможенного союза и ЕЭП: неоиндустриализация и вертикальная интеграция / В. Ф. Байнев, В. В. Винник // Экономист. – 2014. – № 2. – С. 56–64.

24. Байнев, В. Ф. Рыночный «мейнстрим» против инноваций / В. Ф. Байнев // Наука и инновации. – 2015. – № 2. – С. 26–31.

25. Белобородова, А. Л. Управление эффективностью конгломератно-интегрированных структур в рамках теории заинтересованных сторон / А. Л. Белобородова // Экон. анализ: теория и практика. – 2010. – № 15. – С. 41–48.

26. Беляков, Г. П. Интеграция предприятий региона в инновационный кластер / Г. П. Беляков, Э. В. Степанова // Проблемы современ. экономики. – 2011. – № 4. – С. 28–32.

27. Бердиев, С. Г. Корпоративная интеграция как фактор формирования конкурентных преимуществ в предпринимательстве : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / С. Г. Бердиев ; С.-Петербург. акад. упр. и экономики. – СПб., 2009. – 26 с.

28. Богачев, И. И. Направления повышения эффективности деятельности промышленных предприятий на основе кластеризации: на примере Калужской области : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / И. И. Богачев. – М., 2016. – 224 л.

29. Богачев, И. И. Эффективность деятельности предприятий в условиях кластеризации в регионах РФ / И. И. Богачев, Т. Ф. Крейденко, И. А. Родионова ; под ред. И. А. Родионовой. – М. : Унив. кн., 2016. – 238 с.

30. Болко, Е. Состояние и проблемы инновационного развития отечественных предприятий / Е. Болко // Наука и инновации. – 2014. – № 1. – С. 25–28.

31. Боломчук, Б. В. Механизм управления диверсификацией деятельности перерабатывающих предприятий агропромышленного комплекса: на примере предприятий пищевой промышленности г. Гомеля : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Б. В. Боломчук ; Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси. – Минск, 2011. – 24 с.

32. Борисова, В. В. Кластерная организованность транспортно-логистической деятельности угольных компаний России / В. В. Борисова, А. П. Борисович // Изв. С.-Петерб. гос. экон. ун-та. – 2014. – № 6. – С. 48–53.

33. Боуш, Г. Д. Типологизация, идентификация и диагностика кластеров предприятий: новый методологический подход / Г. Д. Боуш // Вопр. экономики. – 2010. – № 3. – С. 121–131.

34. Боуш, Г. Д. Формирование и развитие промышленных кластеров: теория и методология : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Г. Д. Боуш ; С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов. – СПб., 2012. – 42 с.

35. Бочаров, С. Н. Институциональные аспекты процессов вертикальной интеграции / С. Н. Бочаров // Вестн. Алт. акад. экономики и права. – 2011. – № 3. – С. 18–21.

36. Бочаров, С. Н. Методические аспекты оценки эффективности вертикальной интеграции / С. Н. Бочаров, О. И. Герман // Изв. Алт. гос. ун-та. – 2012. – № 2. – С. 269–275.

37. Брестская область : стат. ежегодник, 2015 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, Гл. стат. упр. Брест. обл. ; редкол.: Г. Н. Хвалько (пред.) [и др.]. – Брест : [б. и.], 2015. – 465 с.

38. Брестская область : стат. ежегодник, 2016 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, Гл. стат. упр. Брест. обл. ; редкол.: Г. Н. Хвалько (пред.) [и др.]. – Брест : [б. и.], 2016. – 456 с.

39. Брестская область : стат. ежегодник, 2017 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, Гл. стат. упр. Брест. обл. ; редкол.: Г. Н. Хвалько (пред.) [и др.]. – Брест : [б. и.], 2017. – 462 с.

40. Буга, А. В. Эффективность кластерного подхода в развитии региональной экономики / А. В. Буга, В. С. Кудряшов // Экономика и упр. – 2017. – № 12. – С. 10–16.

41. Булеев, И. П. Проблемы оценки эффективности интеграции предприятий: синергетический подход / И. П. Булеев, С. В. Богачев // Экономика пром-сти. – 2009. – № 4. – С. 126–133.

42. Булярский, С. В. Управление промышленным кластером / С. В. Булярский, С. В. Булярская, А. О. Синицын // Вестн. Оренбург. гос. ун-та. – 2012. – № 9. – С. 70–74.

43. Бутыркин, А. Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности / А. Я. Бутыркин. – М. : Едиториал УРСС, 2003. – 200 с.

44. Вайлунова, Ю. Г. Институциональные методы стимулирования сетевого взаимодействия субъектов холдинга / Ю. Г. Вайлунова // Вестн. Витеб. гос. технол. ун-та. – 2016. – № 1. – С. 117–129.

45. Вайлунова, Ю. Г. Организационно-экономический механизм повышения конкурентоспособности предприятий на основе развития интеграционных процессов в текстильном и швейном производстве Республики Беларусь : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Ю. Г. Вайлунова ; Науч.-исслед. экон. ин-т М-ва экономики Респ. Беларусь. – Минск, 2017. – 38 с.

46. Валетко, В. Промышленные кластеры как институциональные структуры инновационного развития / В. Валетко. – Минск : Центр систем. анализа и стратег. исслед. НАН Респ. Беларусь, 2004. –

Режим доступа: http://www.ekonomika.by/downloads/valetka2004_clusters_innovations.pdf. – Дата доступа: 26.04.2018.

47. Васильева, С. В. Экономика отраслевых рынков : учеб. пособие / С. В. Васильева, А. Г. Секисов. – Чита : Чит. гос. ун-т, 2011. – 125 с.

48. Веренич, В. А. Интегрированные структуры в агропромышленном комплексе: оценка эффективности функционирования и направления развития : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / В. А. Веренич ; Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск, 2016. – 27 с.

49. Веренич, В. А. Анализ распределения внутренних инвестиционных ресурсов интегрированных структур АПК Республики Беларусь / В. А. Веренич // Вестн. Белорус. гос. экон. ун-та. – 2013. – № 6. – С. 48–55.

50. Веселов, А. И. Оценка синергетического эффекта от объединения предприятий / А. И. Веселов // Экон. анализ: теория и практика. – 2011. – № 9. – С. 51–54.

51. Веселов, В. А. Обеспечение устойчивости развития предпринимательских структур на основе интеграции : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / В. А. Веселов ; С.-Петербур. гос. инженер.-экон. ун-т. – СПб., 2007. – 16 с.

52. Вишенин, Д. А. Реструктуризация компании методами интеграции капитала : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Д. А. Вишенин ; Волгогр. гос. ун-т. – Волгоград, 2008. – 27 с.

53. Владимирова, И. Г. Интеграционные процессы как фактор развития предпринимательских структур в условиях глобализации экономики: методологические и организационные аспекты : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 ; 08.00.14 / И. Г. Владимирова ; Гос. ун-т упр. – М., 2008. – 45 с.

54. Волкова, Ю. А. Эффективность «жестких» форм интеграции субъектов хозяйствования Беларуси: пример холдинга «Гомсельмаш» / Ю. А. Волкова // Вестн. Гомел. гос. техн. ун-та им. П. О. Сухого. – 2016. – № 1. – С. 101–109.

55. Волкова, Ю. А. Интеграция предприятий на рынке: проблема выбора ее формы и вида / Ю. А. Волкова, Н. П. Драгун // Вестн. Гомел. гос. техн. ун-та им. П. О. Сухого. – 2016. – № 3. – С. 101–110.

56. Волкова, Ю. А. Активизация факторов кластерного развития региона / Ю. А. Волкова, Н. П. Драгун, И. В. Ивановская // Весн. Беларус. дзярж. экан. ун-та. – 2016. – № 6. – С. 30–37.

57. Волкова, Ю. А. Интеграция субъектов хозяйствования в современных условиях: сущность, отличительные характеристики и

классификация основных форм / Ю. А. Волкова // Вестн. Гомел. гос. техн. ун-та им. П. О. Сухого. – 2017. – № 3. – С. 65–74.

58. Волкова, Ю. А. Эффективность интеграции организаций в форме холдингов: пример Республики Беларусь / Ю. А. Волкова, Н. П. Драгун // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. – 2017. – Т. 13, вып. 6. – С. 1045–1056.

59. Волкова, Ю. А. Методический подход к оценке эффективности интеграции промышленных предприятий в Республике Беларусь / Ю. А. Волкова // Вестн. Гомел. гос. техн. ун-та им. П. О. Сухого. – 2018. – № 1. – С. 92–104.

60. Волкова, Ю. А. Оценка перспектив кластерного развития регионов: методика и результаты эмпирического исследования (на примере Республики Беларусь) / Ю. А. Волкова // Экон. анализ: теория и практика. – 2018. – Т. 17, № 1. – С. 30–47.

61. Вотчель, Л. М. Теоретические аспекты концепции межфирменной интеграции / Л. М. Вотчель // Вектор науки Тольят. гос. ун-та. Сер.: Экономика и упр. – 2013. – № 3. – С. 29–33.

62. Вукович, Г. Г. Динамика показателей экономической эффективности машиностроительных холдингов в Российской Федерации / Г. Г. Вукович, Е. В. Лотова // Вестн. Алт. акад. экономики и права. – 2010. – № 3. – С. 26–28.

63. Вышегородский, Д. В. Механизм оценки форм вертикальной интеграции промышленных предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Д. В. Вышегородский ; Урал. гос. техн. ун-т. – Екатеринбург, 2002. – 24 с.

64. Гайдуков, А. Предпосылки формирования и кооперативно-интегрированных структур в аграрном секторе / А. Гайдуков // Аграр. экономика. – 2015. – № 6. – С. 2–6.

65. Галеева, Ю. А. Особенности организации исследования проблем управления / Ю. А. Галеева // Вестн. Иркут. гос. технол. ун-та. – 2013. – № 11. – С. 312–316.

66. Герасенко, В. П. Модернизация управления промышленными предприятиями в условиях региональной интеграции хозяйствующих субъектов / В. П. Герасенко. – Пинск : Полес. гос. ун-т, 2010. – 286 с.

67. Глебов, Р. Ю. Теоретические аспекты корпоративной интеграции и их роль в рыночной экономике / Р. Ю. Глебов // Вестн. Калинингр. фил. С.-Петерб. ун-та МВД России. – 2012. – № 1. – С. 143–146.

68. Глущенко, М. Е. Синергия как цель интеграции в холдингах / М. Е. Глущенко // Сиб. торгово-экон. журн. – 2012. – № 15. – С. 11–14.

69. Горид, А. Л. Оценка динамики маркетингового потенциала компании с учетом стратегий интеграции с бизнес-партнерами : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. Л. Горид ; С.-Петерб. ун-т экономики и финансов. – СПб., 2006. – 20 с.

70. Гражданский кодекс Республики Беларусь. Статья 910. Договор комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга) // Kodeksy.by. – Режим доступа: http://kodeksyby.com/grazhdanskij_kodeks_rb/910.htm. – Дата доступа: 25.04.2018.

71. Гужва, Е. Г. Формы интеграции предпринимательских структур: теоретический аспект / Е. Г. Гужва, И. А. Агапов // Экон. возрождение России. – 2011. – № 3. – С. 100–107.

72. Гусаков, В. Г. Какими быть кооперативно-интеграционным объединениям в АПК Беларуси / В. Г. Гусаков // Белорус. сел. хоз-во. – 2010. – № 2. – С. 4–11.

73. Гусаков, В. Г. Научные основы создания продуктовых компаний / В. Г. Гусаков, М. И. Запольский. – Минск : Беларус. навука, 2012. – 193 с.

74. Гусаков, Е. В. Научные основы и организационно-экономический механизм эффективного функционирования кооперативно-интеграционных объединений в АПК : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Е. В. Гусаков ; Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси. – Минск, 2015. – 26 с.

75. Гусев, Е. В. Методика оценки экономической эффективности интегрированных бизнес-структур холдингового типа / Е. В. Гусев, К. В. Кардопольцев // Вектор науки Тольят. гос. ун-та. Сер.: Экономика и упр. – 2011. – № 2. – С. 10–16.

76. Данильченко, А. В. Развитие товаропроводящей сети как важнейшая стадия транснационализации промышленных предприятий Республики Беларусь / А. В. Данильченко, П. П. Артемьев // Экон. бюл. Науч.-исслед. экон. ин-та М-ва экономики Респ. Беларусь. – 2016. – № 1. – С. 31–43.

77. Домашенко, Г. А. Определение факторов повышения эффективности функционирования субъектов хозяйствования в кластере / Г. А. Домашенко // Сиб. торгово-экон. журн. – 2010. – № 11. – С. 13–18.

78. Досужаева, Е. Е. Современные методы оценки эффективности экономической интеграции / Е. Е. Досужаева, О. Л. Лямзин // Вестн. Сиб. гос. аэрокосм. ун-та. – 2012. – № 3. – С. 164–169.

79. Драгун, Н. П. Всегда ли эффективны «жесткие» формы интеграции и координации деятельности организаций на рынке? / Н. П. Драгун, И. В. Ивановская // Вестн. Донец. нац. техн. ун-та. Сер. экономическая. – 2014. – № 4. – С. 34–41.

80. Древясников, В. А. Ключевые особенности управления современными промышленными предприятиями / В. А. Древясников // Изв. вузов. Поволж. регион. Обществ. науки. – 2011. – № 4. – С. 175–182.

81. Дмитриева, Л. В. Методика отбора приоритетных направлений кластерного развития региона (на примере Волгоградской области) / Л. В. Дмитриева // Модернизация. Инновации. Развитие. – 2013. – № 14. – С. 80–84.

82. Дьяконова, С. Н. Исследование эффективности принятия и распространения франчайзинга российскими предприятиями / С. Н. Дьяконова, О. Е. Стрельцов, А. О. Стрельцова // Науч. вестн. Воронеж. гос. архитектур.-строит. ун-та. Сер.: Инновации в стр-ве. – 2014. – № 1. – С. 46–51.

83. Дятлова, А. Теоретические основы экономической интеграции корпоративных агропромышленных формирований / А. Дятлова // Риск: ресурсы, информ., снабжение, конкуренция. – 2011. – № 2. – С. 203–208.

84. Евстифеев, Ю. М. Интеграционно-дезинтеграционные процесс в управлении развитием региональных промышленных комплексов: на примере целлюлозно-бумажной промышленности : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Ю. М. Евстифеев ; Петрозав. гос. ун-т. – Петрозаводск, 2011. – 24 с.

85. Егорова, М. В. Организационные инновации: оценка эффективности процессов вертикальной интеграции на базе химического предприятия / М. В. Егорова // Вестн. Казан. технол. ун-та. – 2012. – Т. 15, № 6. – С. 233–237.

86. Ермалинская, Н. В. Организационно-экономический механизм эффективного функционирования интегрированных структур в системе регионального АПК: на примере Гомельской области : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Н. В. Ермалинская ; Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси. – Минск, 2014. – 29 с.

87. Жаркова, Е. С. Экономические теории размещения производства: от штандорта к кластерам / Е. С. Жаркова // Вестн. С.-Петерб. гос. ун-та. Сер. 5, Экономика. – 2011. – Вып. 1. – С. 145–150.

88. Жемчужников, С. И. Современные мировые тенденции процессов формирования интегрированных структур / С. И. Жемчужников // Вестн. ОрелГИЭТ. – 2010. – № 4. – С. 135–142.

89. Жуков, А. В. Разработка модели интегрированной корпоративной структуры и инструментария оценки ее экономической эффективности : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. В. Жуков ; Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики. – М., 2010. – 24 с.

90. Журова, Л. И. Механизм формирования стратегии интеграции в интегрированных экономических системах / Л. И. Журова // Вестн. Волж. ун-та. – 2009. – № 17. – С. 23–29.

91. Журова, Л. И. Типология интегрированных экономических систем / Л. И. Журова, М. Г. Гусев, В. А. Кутузов // Вестн. Волж. ун-та. – 2009. – № 16. – С. 36–48.

92. Зайнуллина, М. Р. Сущность и роль горизонтальной интеграции в рыночной экономике / М. Р. Зайнуллина // Электрон. экон. вестн. Татарстана. – 2012. – № 1. – С. 54–61.

93. Заболоцкая, В. В. Франчайзинг как форма бизнес-сотрудничества крупного и малого бизнеса / В. В. Заболоцкая, М. В. Плешакова // Изв. Волгогр. гос. техн. ун-та. – 2016. – № 13. – С. 94–100.

94. Запольский, М. И. Развитие агропромышленной интеграции в условиях становления рыночной экономики: на примере продуктовых подкомплексов : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / М. И. Запольский ; Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси. – Минск, 2014. – 47 с.

95. Звягинцева, Е. В. Эффективность интегрированной структуры хозяйствующих субъектов / Е. В. Звягинцева // Изв. Дальневост. федер. ун-та. Экономика и упр. – 2007. – № 2. – С. 3–12.

96. Зименков, Р. И. Франчайзинг в международной практике / Р. И. Зименков, В. Б. Кудряшова // Вестн. акад. – 2009. – № 1. – С. 36–39.

97. Золотов, М. И. Франчайзинг как метод корпоративного роста / М. И. Золотов, М. М. Золотов, П. В. Новиков // Рос. предпринимательство. – 2013. – № 23. – С. 42–48.

98. Иванова, Т. В. Методика оценки целесообразности интеграции на Омских оборонно-промышленных предприятиях / Т. В. Иванова // Вестн. Омс. ун-та. Сер.: Экономика. – 2011. – № 4. – С. 25–30.

99. Ивановская, И. В. Факторы возникновения и устойчивости ценовых соглашений на рынке / И. В. Ивановская, Н. П. Драгун // Вестн. Гомел. гос. техн. ун-та им. П. О. Сухого. – 2011. – № 3. – С. 82–95.

100. Ивановская, И. В. Ценовой сговор товаропроизводителей: выявление и предупреждение: на примере рынков продукции деревообработки Республики Беларусь : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / И. В. Ивановская ; Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск, 2013. – 28 с.
101. Игнатъев, Н. М. О понятии экономической интеграции хозяйствующих субъектов / Н. М. Игнатъев // Экон. журн. – 2012. – Т. 27, № 3. – С. 99–104.
102. Ильченко, С. М. Организационные аспекты сетевых структур / С. М. Ильченко // Наука о человеке. Гуманитар. исслед. – 2009. – № 3. – С. 72–82.
103. Интегрированные структуры // Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/integrirovannye_struktury-ru. – Дата доступа: 26.04.2018.
104. Исмагилова, Е. А. Сравнительная характеристика форм интеграции крупных и малых промышленных предприятий / Е. А. Исмагилова // Вестн. Перм. нац. исслед. политехн. ун-та. Соц.-экон. науки. – 2011. – № 9. – С. 38–51.
105. Исупова, О. А. Многопрофильный холдинг – региональный тип интегрированной структуры / О. А. Исупова // Рос. предпринимательство. – 2011. – № 1. – С. 150–155.
106. Исупова, О. А. Техническая политика предприятия в условиях вертикальной интеграции / О. А. Исупова, В. В. Крупянский // Социогуманитар. вестн. – 2013. – № 2. – С. 19–23.
107. Кабраль, Л. М. Б. Организация отраслевых рынков : ввод. курс / Л. М. Б. Кабраль ; пер. с англ. А. Д. Шведа. – Минск : Новое знание, 2003. – 356 с.
108. Какаджанова, А. Д. Механизмы формирования интегрированных корпоративных структур / А. Д. Какаджанова // Вопр. регион. экономики. – 2014. – № 3. – С. 122–127.
109. Какора, М. И. Совершенствование инвестиционной деятельности организации на основе создания интегрированных формирований / М. И. Какора // Аграр. экономика. – 2015. – № 10. – С. 19–25.
110. Качапкина, Ю. В. Разработка методики оценки эффективности интегрированных формирований в промышленности / Ю. В. Качапкина, Г. С. Мерзликина // Вестн. Астрах. гос. техн. ун-та. Сер.: Экономика. – 2011. – № 1. – С. 23–28.
111. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс ; пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М. : Гос. ун-т – Высш. шк. экономики, 2000. – 606 с.

112. Киржинова, К. Н. Факторы и приоритеты развития энергетической инфраструктуры Республики Таджикистан на основе кластерного подхода / К. Н. Киржинова, С. Р. Чоршанбиев // Вестн. Адыг. гос. ун-та. Сер. 5, Экономика. – 2014. – № 2. – С. 58–63.

113. Кириллина, А. Г. Интеграционные стратегии повышения конкурентоспособности субъектов предпринимательства на примере алмазодобывающих компаний : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. Г. Кириллина ; Моск. финансово-пром. акад. – М., 2009. – 27 с.

114. Кластерная структура экономики промышленности : моногр. на базе материалов междунар. науч.-практ. конф. «Инновационная экономика и промышленная политика региона», (ЭКОПРОМ), сент. 2014 г. / А. А. Алетдинова [и др.] ; под ред. А. В. Бабкина. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2014. – 300 с.

115. Клейнер, Г. Б. Новая институциональная экономика: на пути к «сверхновой» / Г. Б. Клейнер // Рос. журн. менеджмента. – 2006. – Т. 4, № 1. – С. 113–122.

116. Клейнер, Г. Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории / Г. Б. Клейнер, Р. М. Качалов, Н. Б. Нагрудная // Отраслевые рынки. – 2008. – № 5/6. – С. 9–39.

117. Королев, В. И. Интеграция предприятий в мировой и российской экономике / В. И. Королев, Е. Н. Королева // Рос. внешне-экон. вестн. – 2012. – № 3. – С. 32–37.

118. Кочелаба, Ж. В. Интеграционные аспекты совершенствования управления деятельностью малых и средних предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Ж. В. Кочелаба ; Балт. гос. акад. рыбопромыслового флота. – Калининград, 2011. – 21 с.

119. Красникова, Т. С. Аналитический обзор подходов к определению понятия «кластер» и оценке роли кластеров в развитии территории / Т. С. Красникова // Маркетинг МВА. Маркетинговое упр. предприятием. – 2016. – Т. 7, № 1. – С. 144–157.

120. Крупский, Д. Инновационные формы интеграции / Д. Крупский // Экономика Беларуси. – 2014. – № 1. – С. 42–46.

121. Крупский, Д. М. Кластеры, кластерное развитие, кластерная политика в Республике Беларусь: эволюция взглядов, реальная практика, тенденции и перспективы / Д. М. Крупский // Экономика и банки. – 2016. – № 2. – С. 87–96.

122. Кузин, А. А. Интеграция как фактор повышения конкурентоспособности предприятий ракетно-космической отрасли : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. А. Кузин ; Рос. гос. гуманитар. ун-т. – М., 2014. – 31 с.

123. Кузнецов, П. А. Моделирование процессов горизонтальной интеграции и анализ их социально-экономической эффективности / П. А. Кузнецов // Упр. экон. системами. – 2013. – № 12. – Режим доступа: <http://uecs.ru/marketing/item/2718-2014-01-24-06-13-00>. – Дата доступа: 26.04.2018.

124. Кузьменко, С. П. Анализ стимулов предприятий к интеграции на рынках с вертикальными связями / С. П. Кузьменко // Упр. экон. системами. – 2011. – № 9. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-33-332011/item/603-2011-09-09-06-19-54>. – Дата доступа: 26.04.2018.

125. Кузьменко, С. П. Моделирование горизонтальной интеграции на рынках с вертикальными связями / С. П. Кузьменко // Упр. экон. системами. – 2011. – № 8. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-32-322011/item/590-2011-08-31-112732?pop=1&tmpl=component&print=1>. – Дата доступа: 26.04.2018.

126. Кузьменко, С. П. Моделирование оптимальных стратегий вертикальной интеграции / С. П. Кузьменко // Упр. экон. системами. – 2011. – № 7. – Режим доступа: <http://uecs.ru/marketing/item/502-2011-07-07-07-20-03>. – Дата доступа: 26.04.2018.

127. Кузьминов, Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты : учебник / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М. : Гос. ун-т – Высш. шк. экономики, 2006. – 442 с.

128. Кулагин, И. В. Совершенствование системы межотраслевых связей в региональном молочнопродуктовом подкомплексе: на примере Брянской области : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / И. В. Кулагин ; Брян. гос. с.-х. акад. – М., 2007. – 23 с.

129. Куценко, Е. Кластеры и инновации в субъектах РФ: результаты эмпирического исследования / Е. Куценко, Д. Тюменцева // Вопр. экономики. – 2011. – № 9. – С. 93–107.

130. Левина, А. Б. Интеграционные процессы как фактор устойчивого развития предпринимательских структур в современных условиях / А. Б. Левина, Ю. В. Лысенко // Проблемы соврем. экономики. – 2015. – № 2. – С. 160–162.

131. Лопатнюк, Л. А. Повышение экономической эффективности предприятий льняного подкомплекса на основе диверсификации производства и агропромышленной интеграции : автореферат дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Л. А. Лопатнюк ; Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси. – Минск, 2015. – 24 с.

132. Лошакова, И. М. Факторы, определяющие интеграцию высокотехнологичных предприятий / И. М. Лошакова // Соц.-экон. явления и процессы. – 2014. – № 4. – С. 70–72.

133. Лубова, Т. Н. Теоретические аспекты определения горизонтальной и вертикальной кооперации и интеграции предприятий / Т. Н. Лубова // Соц. политика и социология. – 2012. – № 9. – С. 234–248.

134. Лыч, Г. М. Организационные формы агропромышленной интеграции: проблемы выбора / Г. М. Лыч // Наше сел. хоз-во. Ветеринария и животноводство. – 2013. – № 16. – С. 4–10.

135. Макаров, Д. А. Совершенствование механизма управления интеграционной деятельностью промышленных предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Д. А. Макаров ; Рос. гос. пед. ун-т. – СПб., 2009. – 27 с.

136. Малышев, Е. А. Основные концептуальные положения по формированию организационно-экономического механизма управления аэрокосмическим кластером на примере Пермского края / Е. А. Малышев, У. В. Коновалова // Вестн. Перм. ун-та. – 2011. – Вып. 2. – С. 61–69.

137. Маршалл, А. Принципы политической экономии / А. Маршалл ; пер. с англ. Р. И. Столпера ; общ. ред. и вступ. ст. С. М. Никитина. – М. : Прогресс, 1983. – Т. 1. – 416 с.

138. Махмудова, А. И. Принципы оценки эффективности образования сетевой формы интеграции в промышленности / А. И. Махмудова // Вестн. Астрах. гос. техн. ун-та. Сер.: Экономика. – 2010. – № 2. – С. 72–80.

139. Мезенцева, О. Е. Оценка экономической эффективности интеграции промышленных предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / О. Е. Мезенцева ; Тюм. гос. ун-т. – Тюмень, 2006. – 25 с.

140. Метлицкий, В. Н. Механизм развития франчайзинга в агропромышленном комплексе : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / В. Н. Метлицкий ; Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси. – Минск, 2017. – 26 с.

141. Методические рекомендации по организации и осуществлению мониторинга кластерного развития экономики : утв. постановлением М-ва экономики Респ. Беларусь, 1 дек. 2014 г., № 90 // Naviny : информ. правовой портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://naviny.org/2014/12/01/by653.htm>. – Дата доступа: 26.04.2018.

142. Мильнер, Б. Теория организации : учебник / Б. Мильнер. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2001. – 477 с.

143. Миролубова, Т. Региональные экономические кластеры в системе стратегического планирования: методы идентификации / Т. Миролубова // Проблемы теории и практики упр. – 2011. – № 11. – С. 43–44.

144. Миронов, Ю. В. Обоснование интеграционной деятельности промышленных предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Ю. В. Миронов ; С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов. – СПб., 2011. – 22 с.

145. Михина, И. С. Методическое обеспечение анализа экономических предпосылок и последствий интеграционных процессов в хлебопекарной промышленности : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / И. С. Михина ; Тихоокеан. гос. экон. ун-т. – Владивосток, 2011. – 23 с.

146. Миценко, Н. Г. Методические подходы к оценке экономической эффективности вертикальных интегрированных систем / Н. Г. Миценко // Финансы: теория и практика. – 2014. – № 1. – С. 28–35.

147. Мичурина, О. Ю. Экономико-математическое моделирование оценки эффективности интеграционных процессов в промышленности / О. Ю. Мичурина // Вестн. Астрах. гос. техн. ун-та. Сер.: Экономика. – 2010. – № 2. – С. 103–112.

148. Мичурина, О. Ю. Теория и практика интеграционных процессов в промышленности / О. Ю. Мичурина. – М. : Инфра-М, 2012. – 285 с.

149. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, [2010–2016] = Science and innovation activity in the Republic of Belarus, [2010–2016] : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; редкол.: И. В. Медведева (пред.) [и др.]. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2017. – 138 с.

150. Научный прогноз экономического развития Республики Беларусь до 2030 года / В. Г. Гусаков (рук. авт. коллектива) [и др.] ; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск : Беларус. навука, 2015. – 243 с.

151. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 года : утв. протоколом заседания Президиума Совета Министров Респ. Беларусь, 10 февр. 2015 г., № 3 // Экон. бюл. Науч.-исслед. экон. ин-та М-ва экономики Респ. Беларусь. – 2015. – № 4. – С. 6–99.

152. Нестеренко, Н. Ю. Комплексная оценка эффективности слияний и поглощений / Н. Ю. Нестеренко // Проблемы соврем. экономики. – 2016. – № 1. – С. 71–75.

153. Нехорошева, Л. Н. Концептуальные подходы, методы и инструменты кластерной политики в Республике Беларусь и Польше: сравнительный анализ / Л. Н. Нехорошева, Э. Хостилович // Белорус. экон. журн. – 2015. – № 4. – С. 4–22.

154. Нехорошева, Л. Н. Слияние и поглощение как инструмент повышения эффективности и инновационного развития / Л. Н. Нехорошева, Э. Хостилович // Весн. Гродзен. дзярж. ун-та. Сер. 5, Эканоміка. – 2010. – № 2. – С. 41–44.

155. Новик, В. В. Повышение конкурентоспособности машиностроительных предприятий путем реструктуризации: корпоратизация и оптимизация рынков / В. В. Новик, Х. Н. Шамах. – Минск : Белорус. гос. ун-т, 2009. – 243 с.

156. О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь, 28 дек. 2009 г., № 660 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=P30900660>. – Дата доступа: 27.04.2018.

157. О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции : Закон Респ. Беларусь, 12 дек. 2013 г., № 94-3 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

158. Об утверждении Инструкции о порядке определения доминирующего положения хозяйствующих субъектов : постановление М-ва экономики Респ. Беларусь, 20 марта 2015 г., № 24 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=W21529797>. – Дата доступа: 26.04.2018.

159. Обыденов, А. Франчайзинг как особая форма институциональных соглашений / А. Обыденов // Вопр. экономики. – 2001. – № 6. – С. 114–128.

160. Огинская, А. В. Развитие системы управления в интегрированных структурах нефтехимического комплекса Республики Беларусь : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. В. Огинская ; Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск, 2017. – 23 с.

161. Оксанич, Н. Эффективность интеграционных структур в производстве зерна / Н. Оксанич // Экономист. – 2008. – № 4. – С. 79–88.

162. Олейник, А. Н. Эффективность слияний и поглощений компаний на российском рынке / А. Н. Олейник // Науч. зап. молодых исследователей. – 2014. – № 5. – С. 8–12.

163. Основные положения программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы // Пятое Всебелорусское народное собрание. – Режим доступа: <http://shod.belta.by/programma>. – Дата доступа: 26.04.2018.

164. Павлов, К. В. Методический подход к идентификации потенциальных кластеров в региональной экономике / К. В. Павлов, С. Н. Растворцева, Н. А. Череповская // Регион. экономика: теория и практика. – 2015. – № 10. – С. 15–26.

165. Пантюшина, О. В. Конкурентоспособность кластера как важнейший фактор его эффективности: теория и методология (на примере льняного кластера Волгоградский области) / О. В. Пантюшина // Проблемы соврем. экономики. – 2011. – № 3-2. – С. 344–349.

166. Паньков, В. С. Организационно-экономические инструменты формирования и развития кластеров в региональной экономике: по материалам Краснодарского края : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / В. С. Паньков ; Кубан. ин-т междунар. предпринимательства и менеджмента. – Краснодар, 2011. – 25 с.

167. Пархимчик, Н. В. Промышленная интеграция в условиях развития ЕАЭС / Н. В. Пархимчик, Д. В. Шотик // Стандартизация. – 2015. – № 3. – С. 4–7.

168. Пархоменко, Н. В. Механизм повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных организаций на основе интеграции: на примере реформированных организаций Гомельской области : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Н. В. Пархоменко ; Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси. – Минск, 2009. – 26 с.

169. Пелих, С. А. Инновационное развитие АПК Беларуси как фактор рыночной интеграции / С. А. Пелих, В. Яомань // Проблемы упр. – 2012. – № 1. – С. 109–118.

170. Перечень холдингов в Республике Беларусь // Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/holdingi/Perechen-xoldingov-Respubliki-Belarus-na-24.04.2017.pdf>. – Дата доступа: 26.04.2018.

171. Пидоймо, Л. П. Подход к управлению синергией в корпорации / Л. П. Пидоймо // Организатор пр-ва. – 2012. – Т. 55, № 4. – С. 40–41.

172. Полухин, П. Ю. Количественные методы оценки эффективности корпоративной интеграции / П. Ю. Полухин // Экон. анализ: теория и практика. – 2008. – № 16. – С. 57–63.

173. Полянских, Е. А. Теоретические основы кластерного подхода в развитии экономики региона / Е. А. Полянских // Философия соц. коммуникаций. – 2011. – № 2. – С. 147–156.

174. Пономарев, А. А. Интеграция производства как фактор повышения конкурентоспособности экономики России в условиях глобализации : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. А. Пономарев ; Рос. гос. соц. ин-т. – М., 2010. – 27 с.

175. Попов, А. А. Интеграция хозяйствующих субъектов в рыночной экономике : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / А. А. Попов ; Воронеж. гос. ун-т. – Воронеж, 2005. – 24 с.

176. Попова, Е. В. Синергетический эффект в сделках слияния и поглощения / Е. В. Попова // Трансп. дело в России. – 2012. – № 5. – С. 16–18.

177. Порезанова, Е. В. Особенности использования вертикального контроля в продуктовых цепочках на российских рынках / Е. В. Порезанова // Изв. Саратов. ун-та. Сер.: Экономика. Управление. Право. – 2008. – Т. 8, вып. 2. – С. 23–28.

178. Портер, М. Э. Конкуренция : пер. с англ. / М. Э. Портер. – Испр. изд. – М. : Вильямс, 2005. – 602 с.

179. Потоцкая, С. Р. Завоевание упущенного рынка... Мотивы интеграции в наукоемких отраслях России в современных условиях / С. Р. Потоцкая // Креатив. экономика. – 2010. – № 2. – С. 21–26.

180. Потоцкая, С. Р. Российский рынок слияний и поглощений: этапы развития и их особенности / С. Р. Потоцкая // Рос. предпринимательство. – 2009. – № 10. – С. 20–25.

181. Праневич, А. А. Слияния и поглощения (M&A) в мировой экономике: влияние кризиса и возможности для национальной экономики / А. А. Праневич // Белорус. экон. журн. – 2014. – № 1. – С. 60–75.

182. Программа деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011–2015 годы : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 18 февр. 2011 г., № 216 : в ред. постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 09.07.2015 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

183. Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 5 июля 2012 г., № 622 : в ред. постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 30.12.2015 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

184. Промышленность Республики Беларусь, 2015 : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; редкол.: И. В. Медведева (пред.) [и др.]. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2015. – 268 с.

185. Промышленность Республики Беларусь, [2010–2015] = Industry in the Republic of Belarus, [2010–2015] : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; редкол.: И. В. Медведева (пред.) [и др.]. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2016. – 248 с.

186. Промышленность Республики Беларусь, [2011–2016] = Industry of the Republic of Belarus, [2011–2016] : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; редкол.: И. В. Медведева (пред.) [и др.]. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2017. – 214 с.

187. Пумпянский, Д. А. Формирование и развитие конкурентных преимуществ интегрированных структур в условиях глобализации : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Д. А. Пумпянский ; Ин-т экономики Урал. отд-ния Рос. акад. наук. – Екатеринбург, 2007. – 40 с.

188. Развитие и применение антимонопольного законодательства в России: по пути достижений и заблуждений : доклад : к XII Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и о-ва, Москва, 5–7 апр. 2011 г. / С. Авдашева [и др.]. – 2-е изд., перераб. – М. : Высш. шк. экономики, 2011. – 110 с.

189. Резкин, П. Е. Цепочки создания стоимости в топливной и нефтехимической промышленности Республики Беларусь: оценка и стратегии интеграции : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / П. Е. Резкин ; Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск, 2017. – 27 с.

190. Рерих, Л. М. Мотивы интеграции и источники синергии в структурных образованиях инновационного типа / Л. М. Рерих // Современ. тенденции развития науки и технологий. – 2016. – № 2. – С. 127–129.

191. Республика Беларусь : стат. ежегодник, 2015 = Republic of Belarus : statist. yb., 2015 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; редкол.: И. В. Медведева (пред.) [и др.]. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2015. – 524 с.

192. Республика Беларусь : стат. ежегодник, 2016 = Republic of Belarus : statist. yb., 2016 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; редкол.: И. В. Медведева (пред.) [и др.]. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2016. – 518 с.

193. Республика Беларусь : стат. ежегодник, 2017 = Republic of Belarus : statist. yb., 2017 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; редкол.: И. В. Медведева (пред.) [и др.]. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2017. – 506 с.

194. Розанова, Н. М. Теория отраслевых рынков : учеб. пособие / Н. М. Розанова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2014. – 795 с.
195. Романенко, О. А. Развитие теории интеграции и определение ее значения для управления финансами субъектов хозяйствования / О. А. Романенко // Финансы и кредит. – 2010. – № 46. – С. 55–64.
196. Романенко, О. А. Финансовая привлекательность и мотивы интеграции хозяйствующих субъектов / О. А. Романенко // Финансы и кредит. – 2012. – № 7. – С. 60–67.
197. Романова, О. А. Оценка эффективности интеграции предприятий на рынке металлов / О. А. Романова, Э. В. Макаров // Вестн. Оренб. гос. ун-та. – 2014. – № 9. – С. 68–73.
198. Руденко, М. Н. Методология формирования и развития стратегий интеграции предпринимательских структур в условиях постиндустриальной экономики : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / М. Н. Руденко ; С.-Петерб. гос. экон. ун-т. – СПб., 2015. – 32 с.
199. Рутко, Д. Ф. Кластеры в Европейском союзе : механизм формирования и тенденции развития : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Д. Ф. Рутко ; Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск, 2015. – 30 с.
200. Савельева, И. П. Об организации системы эффективного взаимодействия предпринимательских структур национальной экономики / И. П. Савельева, К. В. Екимова // Вестн. Юж.-Урал. гос. ун-та. Сер.: Экономика и менеджмент. – 2011. – № 28. – С. 124–127.
201. Салахиева, М. Ф. Оценка эффективности реструктуризации промышленного предприятия / М. Ф. Салахиева, О. В. Семенова // Экон. анализ: теория и практика. – 2012. – № 13. – С. 21–28.
202. Селезнева, Л. А. Развитие организационно-экономических отношений в молочно-продуктовом подкомплексе на основе кооперации и интеграции: на материалах Белгородской области : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Л. А. Селезнева ; Всерос. науч.-исслед. ин-т экономики сел. хоз-ва Рос. акад. с.-х. наук. – М., 2009. – 23 с.
203. Семенов, А. И. Механизм управления процессами интеграции бизнеса на основе производственной кооперации : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. И. Семенов ; Дальневост. гос. ун-т путей сообщ. – Хабаровск, 2012. – 23 с.
204. Семенова, С. В. Разработка механизмов повышения эффективности интеграционных преобразований корпоративных структур : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / С. В. Семенова ; Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики. – М., 2009. – 23 с.

205. Семина, Л. А. Оценка экономического эффекта участников вертикальной интеграции / Л. А. Семина, О. И. Герман // Изв. Алт. гос. ун-та. – 2014. – № 2-2. – С. 336–341.

206. Сергеева, И. А. Интеграция кластерного подхода в стратегии развития промышленных предприятий региона / И. А. Сергеева // Изв. вузов. Поволж. регион. Обществ. науки. – 2013. – № 4. – С. 266–277.

207. Симионова, Н. Е. Оценка эффективности интеграционных проектов / Н. Е. Симионова // Инженер. вестн. Дона. – 2012. – Т. 21, № 3. – С. 774–777.

208. Синягин, А. В. Методы формирования корпоративной системы маркетинга в интегрированных промышленных структурах : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. В. Синягин ; С.-Петерб. гос. инженер.-экон. ун-т. – СПб., 2008. – 19 с.

209. Словарь современных экономических и правовых терминов / под ред. В. Н. Шимова, В. С. Каменкова. – Минск : Амалфея, 2002. – 815 с.

210. Смолярова, М. А. Совершенствование организационно-экономического механизма интеграции в АПК Республики Беларусь: на примере молочнопродуктового подкомплекса : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / М. А. Смолярова ; Белорус. гос. ун-т. – Минск, 2016. – 25 с.

211. Снитко, Л. Т. Система франчайзинга и его эффективность на конкурентном товарном рынке / Л. Т. Снитко, И. В. Савенкова // Вестн. Белгор. ун-та кооп., экономики и права. – 2016. – № 3. – С. 51–61.

212. Солодуха, М. В. Обобщающий показатель финансового состояния предприятий пищевой промышленности: принципы построения и использование для обоснования интеграционных процессов в отрасли / М. В. Солодуха // Новая экономика. – 2012. – № 2. – С. 199–203.

213. Сорокина, И. О. Пути исследования мотивов экономической интеграции / И. О. Сорокина // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. – 2008. – № 12. – С. 76–84.

214. Сорокина, И. О. Экономическая сущность процесса интеграции хозяйствующих субъектов / И. О. Сорокина // Вестн. Волж. ун-та. – 2009. – № 16. – С. 296–306.

215. Сороковой, Р. Объединение для роста / Р. Сороковой // Финансы, учет, аудит. – 2013. – № 11. – С. 29–30.

216. Старикова, М. С. Развитие форм интеграции в промышленности / М. С. Старикова // Успехи соврем. науки. – 2015. – № 4. – С. 46–52.

217. Статистический ежегодник Витебской области, 2015 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, Гл. стат. упр. Витеб. обл. ; редкол.: Ю. И. Москалев (пред.) [и др.]. – Витебск : [б. и.], 2015. – 475 с.

218. Статистический ежегодник Витебской области, 2016 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, Гл. стат. упр. Витеб. обл. ; редкол.: Ю. И. Москалев (пред.) [и др.]. – Витебск : [б. и.], 2016. – 468 с.

219. Статистический ежегодник Витебской области, 2017 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, Гл. стат. упр. Витеб. обл. ; редкол.: Ю. И. Москалев (пред.) [и др.]. – Витебск : [б. и.], 2017. – 471 с.

220. Статистический ежегодник Гомельской области, 2015 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, Гл. стат. упр. Гомел. обл. ; редкол.: В. В. Перников (пред.) [и др.]. – Гомель : Гл. стат. упр. Гомел. обл., 2015. – 469 с.

221. Статистический ежегодник Гомельской области, 2016 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, Гл. стат. упр. Гомел. обл. ; редкол.: В. В. Перников (пред.) [и др.]. – Гомель : Гл. стат. упр. Гомел. обл., 2016. – 460 с.

222. Статистический ежегодник Гомельской области, 2017 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, Гл. стат. упр. Гомел. обл. ; редкол.: В. В. Перников (пред.) [и др.]. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2017. – 462 с.

223. Статистический ежегодник Гродненской области, 2015 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, Гл. стат. упр. Гродн. обл. ; редкол.: С. Л. Щирая (пред.) [и др.]. – Гродно : [б. и.], 2015. – 474 с.

224. Статистический ежегодник Гродненской области, 2016 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, Гл. стат. упр. Гродн. обл. ; редкол.: С. Л. Щирая (пред.) [и др.]. – Гродно : [б. и.], 2016. – 466 с.

225. Статистический ежегодник Гродненской области, 2017 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, Гл. стат. упр. Гродн. обл. ; редкол.: С. Л. Щирая (пред.) [и др.]. – Гродно : [б. и.], 2017. – 470 с.

226. Статистический ежегодник Минской области, 2015 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, Гл. стат. упр. Мин. обл. ; редкол.: В. С. Метез (пред.) [и др.]. – Минск : [б. и.], 2015. – 474 с.

227. Статистический ежегодник Минской области, 2016 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, Гл. стат. упр. Мин. обл. ; редкол.: В. С. Метез (пред.) [и др.]. – Минск : [б. и.], 2016. – 466 с.

228. Статистический ежегодник Минской области, 2017 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, Гл. стат. упр. Мин. обл. ; редкол.: В. С. Метез (пред.) [и др.]. – Минск : [б. и.], 2017. – 472 с.

229. Статистический ежегодник Могилевской области, 2015 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, Гл. стат. упр. Могилев. обл. ; редкол.: В. В. Берестов (пред.) [и др.]. – Могилев : Гл. стат. упр. Могилев. обл., 2015. – 463 с.

230. Статистический ежегодник Могилевской области, 2016 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, Гл. стат. упр. Могилев. обл. ; редкол.: Е. А. Морозова (пред.) [и др.]. – Могилев : Гл. стат. упр. Могилев. обл., 2016. – 462 с.

231. Статистический ежегодник Могилевской области, 2017 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, Гл. стат. упр. Могилев. обл. ; редкол.: Е. А. Морозова (пред.) [и др.]. – Могилев : Гл. стат. упр. Могилев. обл., 2017. – 468 с.

232. Столярова, Е. В. Выбор институциональной формы взаимодействия автопроизводителей и поставщиков автокомпонентов в системе международных экономических отношений : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Е. В. Столярова ; Белорус. гос. ун-т. – Минск, 2015. – 24 с.

233. Стратегия устойчивого развития Гомельской области на 2016–2025 годы : крат. версия. – Минск : [б. и.], 2016. – 24 с.

234. Стрельцов, Б. Е. Моделирование механизма формирования и оценка эффективности функционирования вертикально интегрированных производственных структур / Б. Е. Стрельцов, Б. А. Шиянов, В. Л. Бурковский // Вестн. Воронеж. гос. техн. ун-та. – 2010. – Т. 6, № 1. – С. 58–63.

235. Стрижков, А. А. Виды интегрированных промышленных структур / А. А. Стрижков // Вестн. Самар. гос. ун-та. – 2013. – № 10. – С. 82–88.

236. Суханова, П. А. Факторы развития эффективных кластеров / П. А. Суханова // Электрон. науч. журн. – 2016. – № 7. – С. 323–329.

237. Табачникас, Б. И. Оценка эффективности реструктуризации предприятий / Б. И. Табачникас // Проблемы соврем. экономики. – 2011. – № 1. – С. 80–82.

238. Тенденции и перспективы развития промышленного комплекса Республики Беларусь : науч.-аналит. докл. // Институт экономики Национальной академии наук Беларуси. – Режим доступа: <http://economics.basnet.by/files/Tendencii.pdf>. – Дата доступа: 02.05.2018.

239. Хэй, Д. Теория организации промышленности : в 2 т. / Д. Хэй, Д. Моррис ; пер. с англ. под ред. А. Г. Слуцкого. – СПб. : Экон. шк., 1999. – Т. 1. – 381 с. – (Б-ка «Экономическая школа» ; вып. 24).

240. Тироль, Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности / Ж. Тироль ; пер. с англ. С. В. Антоновой [и др.] ; под ред. В. М. Гальперина, Л. С. Тарасевича. – СПб. : Экон. шк., 1996. – XLIII, 745 с. – (Б-ка «Экономическая школа» ; вып. 18).

241. Третьяк, В. П. Интегрированные процессы на отраслевых рынках / В. П. Третьяк // Экон. журн. – 2003. – № 2. – Режим доступа: http://www.economicarggu.ru/2003_2/tretyak.pdf. – Дата доступа: 02.05.2018.

242. Трибушный, И. Ю. Франчайзинг как механизм управления интеграцией крупных предприятий региона, малого и среднего бизнеса / И. Ю. Трибушный // Вестн. торгово-технол. ин-та. – 2010. – № 2. – С. 207–215.

243. Трубченко, Т. Г. Формирование вертикально интегрированных структур холдингового типа в лесопромышленном комплексе / Т. Г. Трубченко, П. М. Кузнецов // Вестн. Том. гос. пед. ун-та. – 2011. – № 12. – С. 58–65.

244. Тумаков, Н. С. Формирование механизма стратегического управления интеграционными процессами предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Н. С. Тумаков ; Нижегород. гос. ун-т. – Н. Новгород, 2013. – 21 с.

245. Уваров, В. В. Интеграционные стратегии менеджмента как фактор повышения конкурентоспособности промышленных компаний : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / В. В. Уваров ; Всерос. акад. внешней торговли. – М., 2006. – 25 с.

246. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. Уильямсон ; пер. с англ.: Ю. Е. Благова [и др.] ; науч. ред. и вступ. ст. В. С. Катыкало. – СПб. : Лениздат : CEV Press, 1996. – 702 с.

247. Федорова, И. И. Векторный анализ экономической эффективности холдинга / И. И. Федорова // Вестн. Сиб. гос. аэрокосм. ун-та. – 2010. – № 2. – С. 179–182.

248. Философский словарь / А. И. Абрамов [и др.] ; под ред. И. Т. Фролова. – 7-е изд., перераб. и доп. – М. : Республика, 2001. – 719 с.

249. Фияксель, Э. А. Создание инновационных кластеров в наукоградах / Э. А. Фияксель, М. Г. Назаров // Инновации. – 2010. – № 12. – С. 48–54.

250. Фузеев, А. С. Интеграция малых и средних предприятий в индустриальные корпоративные структуры : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. С. Фузеев ; Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте Рос. Федерации. – М., 2011. – 21 с.

251. Хасаншина, Н. Б. Экономические цели и мотивы корпоративной интеграции / Н. Б. Хасаншина // Вестн. С.-Петерб. гос. ун-та. Сер. 5, Экономика. – 2010. – Вып. 2. – С. 100–108.

252. Хлыстов, А. Н. Интеграционное взаимодействие как фактор повышения эффективности корпоративных структур в черной металлургии : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. Н. Хлыстов ; Акад. труда и соц. отношений. – М., 2007. – 25 с.

253. Хостилович, Э. Стратегия развития предприятий промышленности в условиях глобализации / Э. Хостилович, Л. Н. Нехорошева // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость : материалы II Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 19–20 мая 2009 г. : в 2 т. / Белорус. гос. экон. ун-т ; редкол.: В. Н. Шимов (отв. ред.) [и др.]. – Минск, 2009. – Т. 1. – С. 8–11.

254. Храброва, И. Корпоративное управление: вопросы интеграции: аффилированные лица, организационное проектирование, интеграционная динамика / И. Храброва. – М. : Альпина, 2000. – 198 с.

255. Христинина, Е. Г. Интеграция как фактор формирования конкурентоспособности экономической системы России : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Е. Г. Христинина ; Саратов. гос. соц.-экон. ун-т. – Саратов, 2009. – 23 с.

256. Хусаинов, З. И. Оценка эффективности сделок слияний и поглощений: интегрированная методика / З. И. Хусаинов // Корпоратив. финансы. – 2008. – № 5. – С. 12–32.

257. Черникова, А. А. Гармонизация экономических и управленческих аспектов в деятельности кластеров / А. А. Черникова, Н. С. Далинчук // Рос. предпринимательство. – 2009. – № 7. – С. 17–22.

258. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Теис, 2002. – 591 с.

259. Шаститко, А. Регулирование вертикальных ограничений в России / А. Шаститко, А. Федулова, Е. Яковлева // Экон. политика. – 2010. – № 5. – С. 42–61.

260. Шевашкевич, М. Г. Теория развития интеграции социально-экономических систем : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 / М. Г. Шевашкевич ; Саратов. гос. соц.-экон. ун-т. – Саратов, 2005. – 36 с.

261. Шедий, Е. Г. Агропромышленные холдинги Белгородской области / Е. Г. Шедий // Рос. предпринимательство. – 2011. – № 1. – С. 177–180.

262. Шеметов, Е. А. Методы оценки эффективности интеграции организаций / Е. А. Шеметов // Современ. проблемы науки и образования. – 2012. – № 1. – С. 224–232.

263. Шерер, Д. Структура отраслевых рынков : учебник : пер. с англ. / Д. Шерер, Д. Росс. – М. : Моск. гос. ун-т : Инфра-М, 1997. – 698 с.

264. Шерешева, М. Ю. Межорганизационные сети в системе форм функционирования современных отраслевых рынков : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 / М. Ю. Шерешева ; Моск. гос. ун-т. – М., 2007. – 54 с.

265. Шибалко, А. Н. Детерминанты региональной кластерной политики: на примере фармацевтической отрасли : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. Н. Шибалко ; С.-Петерб. гос. ун-т сервиса и экономики. – СПб., 2012. – 24 с.

266. Шилянский, Ю. А. Интеграционные преобразования как фактор трансформации экономических отношений : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Ю. А. Шилянский ; Костром. гос. ун-т. – Кострома, 2011. – 23 с.

267. Шишкова, Е. А. Способы оценки эффективности реализации стратегии развития компании / Е. А. Шишкова // Экон. журн. – 2012. – Т. 26, № 2. – С. 111–117.

268. Шувалова, Д. Г. Разработка системной модели оценки экономического потенциала энергогазовой интеграции : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Д. Г. Шувалова ; Моск. энергет. ин-т (техн. ун-т). – М., 2009. – 24 с.

269. Шукуров, Э. Э. Интеграционные процессы взаимодействия хозяйствующих субъектов в автомобильной промышленности : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Э. Э. Шукуров ; С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов. – СПб., 2010. – 22 с.

270. Щедрин, А. В. Франчайзинг как механизм интеграции импульсивного кластера в экономику региона / А. В. Щедрин // Управлен. консультирование. – 2013. – № 5. – С. 147–152.

271. Щербинина, А. О. Кластер как форма кооперации рыночных агентов: вопросы теории и методологии : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 ; 08.00.05 / А. О. Щербинина ; С.-Петерб. гос. ун-т. – СПб., 2009. – 20 с.

272. Эльканова, Е. А. Формирование и развитие комплекса интеграционных стратегий корпорации : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Е. А. Эльканова ; Финансово-технол. акад. – Королев, 2013. – 27 с.

273. Этезов, А. Х. Интеграция предприятий в ассоциативный холдинг: организационно-экономический аспект : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. Х. Этезов ; Костром. гос. технол. ун-т. – Кострома, 2005. – 18 с.

274. Юсупова, Г. Ф. Франчайзинг как гибридная форма координации: российский опыт / Г. Ф. Юсупова // Журн. институцион. исслед. – 2016. – Т. 8, № 4. – С. 123–141.

275. Юшкевич, Е. Е. Механизм выбора интеграционных форм управления государственной собственностью / Е. Е. Юшкевич // Вестн. Юж.-Урал. гос. ун-та. Сер.: Экономика и менеджмент. – 2009. – № 8. – С. 30–36.

276. Яркаев, И. А. Неинституциональный подход к оценке эффективности процесса интеграции промышленных предприятий / И. А. Яркаев // Вестн. Казан. технол. ун-та. – 2007. – № 6. – С. 144–148.

277. Яшева, Г. А. Формирование и реализация кластерного подхода в управлении конкурентоспособностью предприятий легкой промышленности Республики Беларусь : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Г. А. Яшева ; Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск, 2009. – 53 с.

278. Abiru, M. Equilibrium structures in vertical oligopoly / M. Abiru, B. Nahata, S. Raychaudhuri, M. Waterson // J. of Economic Behaviour and Organization. – 1998. – Vol. 37, № 4. – P. 463–480.

279. Abiru, M. Vertical integration, variable proportions and successive oligopolies / M. Abiru // J. of Industr. Economics. – 1988. – Vol. 36, № 3. – P. 315–325.

280. Adler, N. Small regional airport sustainability: lessons from benchmarking / N. Adler, T. Ulkü, E. Yazhemsky // J. of Air Transport Management. – 2013. – Vol. 33. – P. 22–31.

281. Agion, P. Contracts as a barrier to entry / P. Agion, P. Bolton // The Amer. Econ. Rev. – 1987. – Vol. 77, № 3. – P. 388–401.

282. Akdogu, E. Gaining a competitive edge through acquisitions: evidence from the telecommunications industry / E. Akdogu // J. of Corporate Finance. – 2009. – Vol. 15, № 1. – P. 99–112.

283. Alchian, A. Production, information cost and economic organization / A. Alchian, H. Demsetz // The Amer. Econ. Rev. – 1972. – Vol. 62. – № 5. – P. 777–795.

284. Arrow, K. J. The organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation / K. J. Arrow // Public expenditures and policy analysis / ed.: R. H. Haveman, J. Margolis. – Chicago, 1970. – P. 59–73.

285. Arrow, K. J. Vertical integration and communication / K. J. Arrow // The Bell J. of Economics. – 1975. – Vol. 6, № 1. – P. 173–183.

286. Asheim, B. T. Localised learning, innovation and regional clusters / B. T. Asheim // Cluster polices: cluster development? / ed. A. Mariussen. – Stockholm, 2001. – P. 39–58.

287. Banal-Estañol, A. Information-sharing implications of horizontal mergers / A. Banal-Estañol // Intern. J. of Industr. Organization. – 2007. – Vol. 25, № 1. – P. 31–49.

288. Becattini, G. Industrial districts: a new approach to industrial change / G. Becattini. – [S. l.] : E. Elgar Publ., 2004. – 199 p.

289. Bonnano, G. Vertical separation / G. Bonnano, J. Vickers // The J. of Industr. Economics. – 1988. – Vol. 36, № 3. – P. 257–265.

290. Carbonara, N. Making geographical clusters more successful: complexity-based policies / N. Carbonara, I. Giannoccaro, B. McKelvey // E:CO. – 2010. – Vol. 12, № 3. – P. 21–45.

291. Carlton, D. W. Vertical integration in competitive markets under un-certainty / D. W. Carlton, J. Perloff // The J. of Industr. Economics. – 1979. – Vol. 27, № 3. – P. 189–209.

292. Coase, R. The nature of the firm / R. Coase // Economica. – 1937. – Vol. 4, № 16. – P. 386–405.

293. Deneckere, R. Demand uncertainty, inventories and resale price maintenance / R. Deneckere, H. P. Marvel, J. Peck // Quart. J. of Economics. – 1996. – Vol. 61, № 3. – P. 885–913.

294. Eckbo, E. B. Consistent estimation of cross-sectional models in event studies / E. B. Eckbo, V. Maksimovic, J. Williams // The Rev. of Financial Studies. – 1990. – Vol. 3, № 3. – P. 343–365.

295. Eckbo, E. B. Mergers and the market concentration doctrine: evidence from the capital market / E. B. Eckbo // The J. of Business. – 1985. – Vol. 58, № 3. – P. 325–349.

296. Eigenhüller, L. Who with whom: co-operation activities in a cluster region / L. Eigenhüller, N. Litzel, S. Fuchs // Papers in Regional Science. – 2015. – Vol. 94, № 3. – P. 469–497.

297. Enright, M. J. Regional clusters and economic development: a research agenda / M. J. Enright // Business networks: prospects for regional development / ed. M. J. Enright. – Berlin [u. a.], 1996. – P. 190–213.

298. The European cluster memorandum. Promoting European innovation through clusters: an agenda for policy action // Corallia.org. – Mode of access: <http://www.corallia.org/images/stories/documents/AboutCorallia/AboutCorallia-doc-005.pdf>. – Date of access: 03.05.2018.

299. Fee, C. E. Sources of gains in horizontal mergers: evidence from customer, supplier, and rival firms / C. E. Fee, S. Thomas // J. of Financial Economics. – 2004. – Vol. 74, № 3. – P. 423–460.

300. Feldman, M. Creating a cluster while building a firm: entrepreneurs and the formation of industrial clusters / M. Feldman, J. Francis, J. Bercovitz // *Regional Studies*. – 2005. – Vol. 39, № 1. – P. 129–141.

301. Ferreira, D. Comparing efficiency of holding business model and individual management model of airports / D. Ferreira, R. Marques, M. Pedro // *J. of Air Transport Management*. – 2016. – Vol. 57. – P. 168–183.

302. Freeman, C. Structural crises of adjustment: business cycles and investment behavior / C. Freeman, C. Perez // *Technical change and economic theory* / ed.: G. Dossi [et al.]. – London, 1988. – P. 38–66.

303. Fung, M. K. Scale economies, X-efficiency, and convergence of productivity among bank holding companies / M. K. Fung // *J. of Banking a. Finance*. – 2006. – Vol. 30, № 10. – P. 2857–2874.

304. Gereffi, G. The governance of global value chains / G. Gereffi, J. Humphrey, T. Sturgeon // *Rev. of Intern. Polit. Economy*. – 2005. – Vol. 12, № 1. – P. 78–104.

305. Greenhut, M. L. Related market conditions and interindustrial mergers / M. L. Greenhut, H. Ohta // *The Amer. Econ. Rev.* – 1976. – Vol. 66, № 3. – P. 267–277.

306. Greenhut, M. L. Vertical integration of successive oligopolists / M. L. Greenhut, H. Ohta // *The Amer. Econ. Rev.* – 1979. – Vol. 69, № 1. – P. 137–141.

307. Grosman, S. J. The cost and benefit of ownership: a theory of vertical and lateral integration / S. J. Grosman, O. D. Hart // *J. of Polit. Economy*. – 1986. – Vol. 84, № 4. – P. 268–279.

308. Halpern, N. Governance structures and the market orientation of airports in Europe's peripheral areas / N. Halpern, R. Pagliari // *J. of Air Transport Management*. – 2007. – Vol. 13, № 6. – P. 376–382.

309. He, J. Dynamics of inventor networks and the evolution of technology clusters / J. He, M. H. Fallah // *Intern. J. of Urban a. Regional Research*. – 2014. – Vol. 38, № 6. – P. 2174–2200.

310. Humphrey, J. Governance and upgrading: linking industrial cluster and global value chain research / J. Humphrey, H. Schmitz. – Brighton : Inst. of Development Studies, 2000. – 37 p. – (Working paper ; 120).

311. Hart, O. Property rights and the nature of firms / O. Hart, J. Moore // *J. of Polit. Economy*. – 1990. – Vol. 98, № 6. – P. 1119–1158.

312. Hart, O. Vertical integration and market foreclosure / O. Hart, J. Tirole. – Washington : Brookings Inst., 1990. – 81 p.

313. Jensen, M. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure / M. Jensen, W. Meckling // *J. of Financial Economics*. – 1976. – Vol. 3, № 4. – P. 305–360.

314. Kalish, L. An analysis of efficiency of scale and organizational form in commercial banking / L. Kalish, R. A. Gilbert // *The J. of Industr. Economics.* – 1973. – Vol. 21, № 3. – P. 293–307.

315. Kamath, S. Explaining geographic cluster success – the GEMS model / S. Kamath, J. Agrawal, K. Chase // *The Amer. J. of Economics a. Sociology.* – 2012. – Vol. 71, № 1. – P. 184–214.

316. Klein, B. Vertical integration appropriable rents and the competitive contracting process / B. Klein, R. Crawford, A. Alchian // *The J. of Law a. Economics.* – 1976. – Vol. 21, № 2. – P. 297–326.

317. Lu, R. Cluster and co-located cluster effects: an empirical study of six Chinese city regions / R. Lu, M. Ruan, T. Reve // *Research Policy.* – 2016. – Vol. 45, № 10. – P. 1984–1995.

318. Lyons, B. R. Specific investment, economies of scale, and the make or buy decision: a test of transaction cost theory / B. R. Lyons // *J. of Behavior a. Organization.* – 1995. – Vol. 26, № 3. – P. 431–443.

319. Markusen, A. Sticky places in slippery space: a typology of industrial districts / A. Markusen // *Humphrey School of Public Affairs.* – Mode of access: <https://www2.hhh.umn.edu/publications/4017/document.pdf>. – Date of access: 04.05.2018.

320. Marvel, H. P. The political economy of RPM / H. P. Marvel, S. McCafferty // *J. of Polit. Economy.* – 1986. – Vol. 94, № 5. – P. 1074–1095.

321. Marvel, H. P. The welfare effects of resale price maintenance / H. P. Marvel, S. McCafferty // *The J. of Law a. Economics.* – 1985. – Vol. 33, № 2. – P. 363–379.

322. Marvel, H. P. Resale price maintenance and quality certification / H. P. Marvel, S. McCafferty // *The RAND J. of Economics.* – 1984. – Vol. 15, № 3. – P. 346–359.

323. Marvel, H. P. The welfare effects of resale price maintenance / H. P. Marvel, S. McCafferty // *The J. of Law a. Economics.* – 1985. – Vol. 33, № 2. – P. 363–379.

324. Maskell, P. Towards a knowledge-based theory of the geographical cluster / P. Maskell // *Industr. a. Corporate Change.* – 2001. – Vol. 10, № 4. – P. 921–943.

325. Mathewson, G. F. An economic theory of vertical restraints / G. F. Mathewson, R. A. Winter // *The RAND J. of Economics.* – 1984. – Vol. 15, № 1. – P. 27–38.

326. McElroy, W. F. The welfare economics of dominant-firm acquisitions / W. F. McElroy // *The J. of Economics.* – 1985. – Vol. 45, № 2. – P. 115–140.

327. Mialon, S. H. Efficient horizontal mergers: the effects of internal capital reallocation and organizational form / S. H. Mialon // *Intern. J. of Industr. Organization*. – 2008. – Vol. 26, № 4. – P. 861–877.

328. Moreno, R. A relational approach to the geography of innovation: a typology of regions / R. Moreno, E. Miguelez // *J. of Econ. Surveys*. – 2012. – Vol. 26, № 3. – P. 492–516.

329. Ordober, J. Equilibrium vertical foreclosure / J. Ordober, G. Saloner, S. Salop // *The Amer. Econ. Rev.* – 1990. – Vol. 80, № 1. – P. 127–142.

330. Orovic, D. Assessment of business efficiency of agricultural holdings with different productions / D. Orovic, I. Ralevic, A. Anokic // *Ekonomika Poljoprivrede*. – 2015. – Vol. 62, № 3. – P. 781–799.

331. Perry, M. K. Oligopoly and the incentive for horizontal merger / M. K. Perry, R. H. Porter // *The Amer. Econ. Rev.* – 1985. – Vol. 75, № 1. – P. 219–227.

332. Perry, M. K. Price discrimination and forward integration / M. K. Perry // *The Bell J. of Economics*. – 1978. – Vol. 9, № 1. – P. 209–217.

333. Perry, M. K. Vertical integration: the monopoly case / M. K. Perry // *The Amer. Econ. Rev.* – 1978. – Vol. 68, № 4. – P. 561–570.

334. Porter, M. Clusters and the new economics of competition / M. Porter // *Harvard Business Rev.* – 1998. – Nov.–Dec. – P. 78–90.

335. Rey, P. The logic of vertical restraints / P. Rey, J. Tirole // *The Amer. Econ. Rev.* – 1986. – Vol. 76, № 5. – P. 921–939.

336. Rey, P. The role of exclusive territories in producers' competition / P. Rey, J. Stiglitz // *The RAND J. of Economics*. – 1995. – Vol. 26, № 3. – P. 431–451.

337. Rindfleisch, A. Transaction cost analysis: past, present, and future applications / A. Rindfleisch // *J. of Marketing*. – 1997. – Vol. 10, № 4. – P. 30–54.

338. Riordan, M. H. Anticompetitive vertical integration by a dominant firm / M. H. Riordan // *The Amer. Econ. Rev.* – 1998. – Vol. 88, № 5. – P. 1232–1248.

339. Rosenfeld, S. A. Bringing business clusters into the mainstream of economic development / S. A. Rosenfeld // *Europ. Planning Studies*. – 1997. – Vol. 5, № 1. – P. 3–23.

340. Romanelli, E. Regional industrial identity: cluster configurations and economic development / E. Romanelli, O. M. Khessina // *Organization Science*. – 2005. – Vol. 16, № 4. – P. 344–358.

341. Rotschild, R. On the incentives for horizontal merger in an industry with dominant firms / R. Rotschild // *Europ. J. of Polit. Economy*. – 1990. – Vol. 6, № 4. – P. 473–485.

342. Salinger, M. Vertical mergers and market foreclosure / M. Salinger // *The Quart. J. of Economics*. – 1988. – Vol. 103, № 2. – P. 345–356.

343. Schweizog, R. A simple location index plus some maps and no apologies: back to basics on the development of links between economic integration and spatial concentration of industries / R. Schweizog, A. Collins // *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*. – 2015. – Vol. 106, № 1. – P. 17–35.

344. Shen, C. To join or not to join? Do banks that are part of a financial holding company perform better than banks that are not? / C. Shen, Y. Chang // *Contemporary Econ. Policy*. – 2012. – Vol. 30, № 1. – P. 113–128.

345. Sölvell, Ö. Clusters – balancing evolutionary and constructive forces / Ö. Sölvell. – Stockholm : Ivory Tower Publ., 2009. – 140 p.

346. Spengler, J. Vertical integration and anti-trust policy / J. Spengler // *J. of Polit. Economy*. – 1950. – Vol. 58, № 4. – P. 347–352.

347. Stillman, R. Examining antitrust policy towards horizontal mergers / R. Stillman // *J. of Financial Economics*. – 1983. – Vol. 11, № 1–4. – P. 225–240.

348. Storper, M. Why does a city grow? Specialization, human capital, or institutions? / M. Storper // *Urban Studies*. – 2010. – Vol. 47, № 10. – P. 2027–2050.

349. Telser, L. Why should manufactures want fair trade? / L. Telser // *The J. of Law a. Economics*. – 1960. – Vol. 3. – P. 86–105.

350. Titze, M. Actors and interactions-identifying the role of industrial clusters for regional production and knowledge generation activities / M. Titze, M. Brachert, A. Kubis // *Growth a. Change*. – 2014. – Vol. 45, № 2. – P. 163–190.

351. Vickers, J. Delegation and the theory of the firm / J. Vickers // *Econ. J.* – 1985. – Vol. 95. – P. 138–147.

352. Warren-Boulton, F. R. Vertical control with variable proportions / F. R. Warren-Boulton // *J. of Polit. Economy*. – 1974. – Vol. 82, № 4. – P. 783–802.

353. Wathne, K. H. Opportunism in interfirm relationships: forms, outcomes, and solutions / K. H. Wathne, J. B. Heide // *J. of Marketing*. – 2000. – Vol. 10, № 1. – P. 36–51.

354. Williamson, O. E. Markets and hierarchies, analysis and anti-trust implications: a study of the economics of internal organization / O. E. Williamson. – New York : Free Press, 1975. – 286 p.

355. Williamson, O. E. The economic institutions of capitalism : firms, markets, relational contracting / O. E. Williamson. – New York : Free Press, 1987. – 450 p.

356. Williamson, O. E. Vertical integration of production: market failure considerations / O. E. Williamson // The Amer. Econ. Rev. – 1971. – Vol. 61, № 2. – P. 112–123.

357. Wu, M. T. The impact of transformation on economic efficiency – a case study of financial holding companies in Taiwan / M. T. Wu // J. of the Asia Pacific Economy. – 2015. – Vol. 20, № 3. – P. 465–488.

358. Yamori, N. Are banks affiliated with bank holding companies more efficient than independent banks? The recent experience regarding Japanese regional BHCs / N. Yamori, K. Harimaya, K. Kondo // Asia-Pacific Financial Markets. – 2003. – Vol. 10, № 4. – P. 359–376.

359. Yeung, H. W.-C. Regional development in the global economy: a dynamic perspective of strategic coupling in global production networks / H. W.-C. Yeung // Regional Science Policy a. Practice. – 2015. – Vol. 7, № 1. – P. 1–23.

Научное издание

Волкова Юлия Александровна

**ИНТЕГРАЦИЯ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ:
ВЫБОР ФОРМ И ОЦЕНКА
ЭФФЕКТИВНОСТИ**

МОНОГРАФИЯ

Ответственный за выпуск *Н. Г. Мансурова*
Редакторы: *Н. В. Гладкова, Т. Н. Мисюрова, А. В. Власов*
Компьютерная верстка *И. П. Минина*

Подписано в печать 11.02.19

Формат 60х84/16. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.
Ризография. Усл. печ. л. 16,04. Уч.-изд. л. 16,5.
Тираж 100 экз. Заказ № 109/48.

Издатель и полиграфическое исполнение
Гомельский государственный
технический университет имени П. О. Сухого.
Свидетельство о гос. регистрации в качестве издателя
печатных изданий за № 1/273 от 04.04.2014 г.
пр. Октября, 48, 246746, г. Гомель