



оптимизации воздействия в случае нахождения взаимосвязанных ограничивающих факторов, положительно влияющих на рост целевого показателя развития национальной экономики.

Целесообразность столь масштабных расчетов оправдывается, прежде всего, с точки зрения «наполняемости» элементов ресурсных ограничений качественным содержанием, позволяющим выявить те или иные взаимосвязи частных показателей отдельных элементов между собой, а значит – и самих ограничивающих элементов. Кроме того, предлагаемая модель может сыграть важную роль как в совершенствовании информации об использовании ресурсного потенциала национальной экономики, так и в повышении точности реализуемых мер по становлению ресурсной сбалансированности. В частности, анализ современной экономики подтверждает нежелательность ситуаций, когда имеющиеся ресурсы не находят правильного применения без подтвержденных мотивов для инвестирования или когда инвестирование проводится без достаточных знаний о ресурсах и накладываемых ими ограничений.

Рассмотренные нами теоретические подходы к построению модели оценки влияния ресурсных ограничений на развитие национальной экономики могут стать источником конструктивных предложений по корректировке стратегических целей и принятию принципиально важных хозяйственных решений. Так или иначе, но формировать

УДК 334.012.23

ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ

О.Ю. Челнокова

Саратовский государственный университет
E-mail: o.chelnokova@mail.ru

В статье обобщаются существенные особенности вертикальной интеграции как одной из эффективных форм организации народного хозяйства. Обосновывается объективная необходимость целенаправленного освоения преимуществ вертикальной интеграции с целью дальнейшего укрупнения спроса и стимулирования производства конкурентоспособной продукции. Только такая стратегия может дать весомые социально-экономические результаты и привести к экономическому росту.

Ключевые слова: вертикальная интеграция, вертикально интегрированные корпорации, закон вертикальной интеграции, экономический рост, экономическое развитие.

Vertical Integration as a Necessary Condition of the Economic Growth in Russia

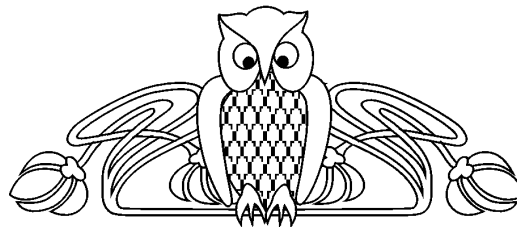
O.Yu. Chelnokova

The article sums up the essential features of the vertical integration as one of the effective forms of organizing the national economy. The

социально-экономическую политику государства необходимо с учетом ориентации на ограничения, препятствующие экономическому развитию и оказывающие непосредственное влияние на успешность предпринимаемых мероприятий.

Примечания

- 1 См.: Сиднин О.В. Методологические подходы к исследованию экономических ограничений социально-трудовой сферы / О.В. Сиднин // Россия в XXI веке: актуальные проблемы развития экономики и социально-правовой сферы: материалы науч. конф. / Поволжский кооперативный ин-т. Энгельс, 2004. С. 33.
- 2 См.: Дарбакова Н. Ресурсные ограничения развития сельской местности / Н. Дарбакова // Экономика и экология. 2009. № 2. С. 78–79.
- 3 См.: Алексеев А.В. Мировой глобализационный процесс: новые возможности или старые угрозы для России? / А.В. Алексеев // ЭКО. 2008. № 9. С. 4.
- 4 См.: Данные официального сайта Российской Академии Наук [Электронный ресурс] // URL: <http://www.ras.ru/digest/showdnews.aspx> (дата обращения: 21.03.2010).
- 5 См.: Россия и страны мира 2008: стат. сб. М., 2008. С. 155.
- 6 См.: Кудров В. Российская экономика: перманентность нерешенных проблем / В. Кудров // Общество и экономика. 2009. № 2. С. 119.
- 7 См.: Кудров В. Указ. соч. С. 120.



objective necessity of the purposeful development of the vertical integration benefits aimed to further integration of demand and stimulation of the competitive production manufacture. In the author's view, only this strategy can bring serious social and economic results and lead to the economic growth.

Key words: vertical integration, vertically integrated corporations, law of vertical integration, economic growth, economic development.

Обеспечение экономического роста – проблема многогранная, особенно когда речь идет о стране, старающейся выйти из длительного периода кризисных явлений. При этом необходимо обеспечить устойчивый рост в средне- и долгосрочной перспективе, а потому важно исключить принятие решений, которые приводят к краткосрочным эффектам. Рост должен сопровождаться инновационными структурными сдвигами с учетом социальных приоритетов.

Наблюдаемый до 2009 г. рост ВВП не был результатом собственно системных трансформаций. Он порожден главным образом внешнеэкономической конъюнктурой (за счет высоких цен



на энергоносители) и господством сырьевого капитала, поэтому полученные количественные результаты не могут считаться достаточными и устойчивыми¹.

Отсутствие положительных сдвигов в улучшении качества экономического развития и роста в России свидетельствует о неэффективности избранного механизма преобразований и о необходимости создания новой модели развития. При этом концепция государственного регулирования качества экономического развития и роста России должна учитывать как национальные особенности и интересы, так и тенденции мировой экономики.

Провозглашенная руководством страны стратегия-2020 ориентирована на инновационный прорыв. Главные ориентиры развития до 2020 г. – построение общества, которое предоставляет высокие стандарты жизни, равные возможности для реализации талантов и умений людей. Это развитие экономики инновационного типа, которое предполагает радикальное повышение эффективности.

К сожалению, сложившееся в России предпринимательское сословие не достигло должной научно-инновационной культуры и не считает задачу вложения денежных ресурсов в НИОКР своей важной функцией. Из общей суммы внутренних затрат в эту сферу в России в последние годы, включая и 2008 г., львиная их доля (75%) финансировалась за счет средств федерального бюджета. Кроме того, надо учесть, что по масштабу ежегодных вложений в науку наша страна отстает от высокоразвитых стран. Например, США ежегодно вкладывают в НИОКР свыше 280 млрд долл., страны ЕС – около 190 млрд долл., Япония – более 100, Китай – 60, Германия – 54, Россия же – 6 млрд долл., хотя ныне поддерживает тенденцию к росту. В сумме затрат на НИОКР на долю корпораций в США приходится 70%, в ЕС – 56, в Японии – 72%². Произошедший экономический кризис наглядно показал, что возлагать надежды на сырьевой сектор – направление тупиковое, не имеющее перспектив.

В настоящее время основная проблема, мешающая становлению условий инновационного хозяйствования, заключается, прежде всего, в слабости политики государства по поддержке промышленного воспроизводства. Сектор малых и средних предприятий не в состоянии выйти на позиции, сравнимые с транснациональными корпорациями высокоразвитых стран, и не служит базой для создания устойчивых хозяйственных структур. Проблема эффективного предпринимательства не может быть решена лишь в плоскости предоставления государством больших свобод частному капиталу. Решение видится в создании вертикально интегрированных структур, сопоставимых по концентрации промышленного производства и инвестиций с ведущими ТНК мира.

В связи с поворотом к новому этапу развития ряд ученых и научные коллективы осмысливают

и углубленно исследуют, какой должна быть социально-экономическая политика наступающего периода. В отечественной экономической науке уже имеются разработки, фундаментальные в теоретическом отношении и актуальные в практическом, которые могут и должны быть востребованы. Исходя из требований времени, особый научный и практический интерес представляют фундаментальные труды С. Губанова³. Собственно, они сводятся к аргументации в пользу следующей формулы: *неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция*. Как представляется, именно она является формулой преодоления системной и стадийной отсталости, конкретизирует направление современного развития России в целях достижения экономического роста. Солидаризируясь с этим ученым, мы считаем, что для выбора пути развития надо исходить из опыта своей страны и передовых экономических тенденций, сложившихся за последние 50–80 лет в развитых странах мира. Справедливым и обоснованным является его тезис, что судьба нашей страны определилась на рубеже 1960-х гг., когда произошел перелом экономического развития, но противоположно направленный, по сравнению с развитыми державами.

Действительно, СССР принялся тогда за замену прежней планово-целевой функции деятельности своих предприятий, сфокусированной на росте производительности труда, снижении себестоимости, удовлетворении общественных потребностей и увеличении фонда капитальных вложений. Взамен прежней линии был взят курс на усиление хозяйственной обособленности производственных звеньев и максимизацию прибыли. И, как правильно отмечает С. Губанов, помимо неоправданного и недопустимого сужения целевой функции (прибыль уже национального дохода) принятая хозяйственная политика не проводила никакого различия между краткосрочной и долгосрочной прибылью, а главное – между извлечением прибыли из промежуточного производства (сырьевого и добывающего) и из конечного, выпускающего продукцию конечного потребления с высокой добавленной стоимостью.

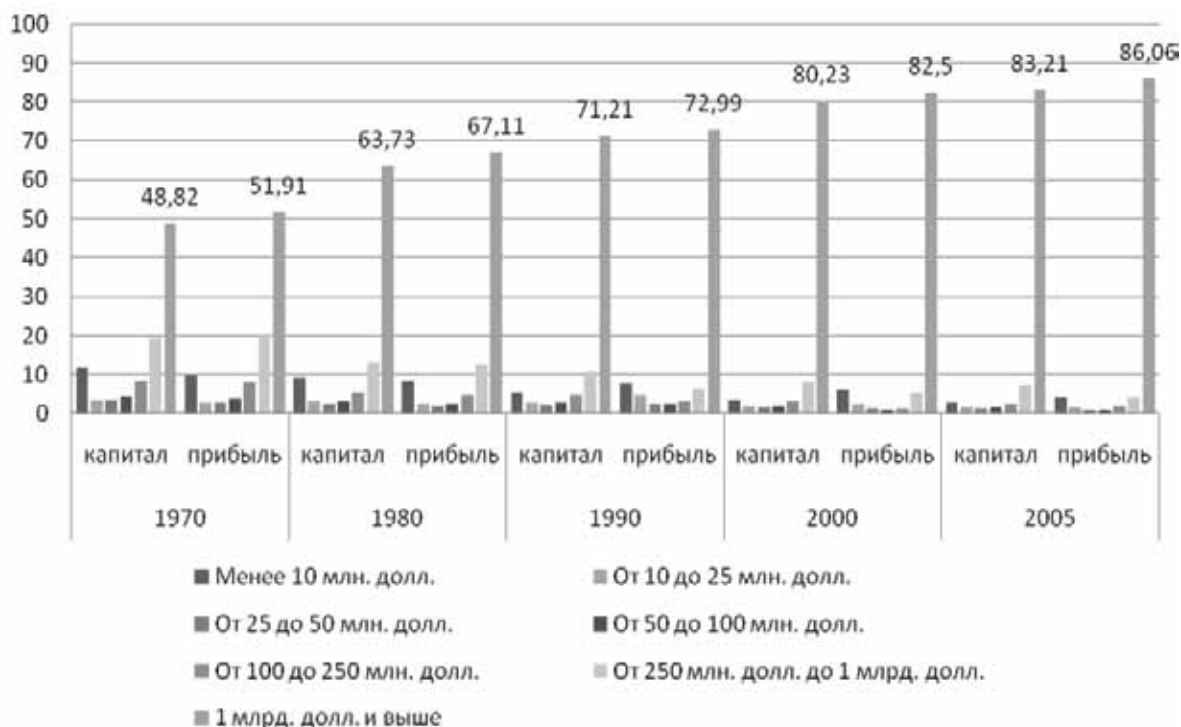
Решение задач достижения экономического роста в стране в соответствии с формулой, предложенной С. Губановым, требует осуществления общегосударственной программы вертикальной интеграции национального хозяйства. Основой для этого должны стать созданные государственные корпорации, состав которых следует дополнить технологически сопряженными, рационально специализированными производствами средств производства.

В пореформенные годы в нашей стране широко распространилось заблуждение относительно малых предприятий, доля которых преобладает, якобы, и в ВВП (50% и более), и в инновациях, и вообще. Роль и значение малых предприятий, разумеется, не стоит преуменьшать. Но все три



сегмента – малые и средние предприятия, крупные корпорации – взаимосвязаны. Поэтому, на наш взгляд, не стоит призывать к развитию малых предприятий без развития крупных корпораций, от работы и производительности которых напрямую зависят два других сегмента – малый и средний.

Если обратиться к группировке корпораций США по концентрации капитала и прибыли, то обращает на себя внимание, что в период 1970–2005 гг. неуклонно и систематически укреплялись доминирующие позиции крупнейших, вертикально интегрированных структур с капиталом более 1 млрд долл. (рисунок).



Группировка корпораций США по концентрации капитала и прибыли (1970–2005 гг.), %⁴

В 1970 г. крупные вертикально интегрированные корпорации обладали 48,8% совокупного капитала и 51,9% – прибыли; в 2005 г. их доля поднялась, соответственно, до 83,2 и 86% (см. рисунок). Сопоставима также их доля в экспорте, накоплениях, НИР и НИОКР, инновациях. Короче говоря, в США господствует экономика *вертикальной интеграции*, а не малых предприятий. В пореформенной России возобладала экономика дезинтеграции и децентрализации.

Именно крупные вертикально интегрированные корпорации, охватывающие все звенья воспроизводственного цикла и способные результативно решать задачи устойчивого финансирования НИОКР, проектирования, освоения, массового серийного производства, реализации и послепроизводственного обслуживания продукции нового поколения, играют возрастающую роль в обеспечении экономического роста развитых стран. При существовании крупных многоотраслевых корпораций возможно использование преимуществ не только общественного разделения труда, но и сочетание форм хозяйствования для увеличения масштабов производства, удовлетворения потребностей общего рынка, а также расширение

экспорта и повышение конкурентоспособности.

Разумеется, вертикально интегрированные корпорации обладают не только преимуществами: как всякое сложное институциональное образование они способны порождать в процессе своего функционирования и побочные негативные эффекты. Наибольшие опасения в этой связи вызывает традиционный и вполне вероятный крен интегрированных корпоративных структур в сторону ограничения конкуренции и усиления монополистических тенденций. В это же время крупные вертикально интегрированные корпорации за счет режима регулируемой рентабельности в промежуточных звеньях позволяют снижать трансакционные издержки по всей технологической цепочке и, следовательно, повышать эффективность производства конечной инновационной продукции.

Исследования интеграционных процессов в российской промышленности показывают, что выход из стадии кризиса – оживление экономики – начинается с отраслей, производящих товары инвестиционного назначения – оборудования, строительных материалов и т.д. Рациональность интеграции ряда самостоятельных производств



в данных отраслях в единое целое обусловлена единством стратегических целей малых и крупных предприятий. С этой точки зрения обмен в рамках интегрированной структуры является промежуточным моментом на пути к конечной продукции. Скоординированная в рамках интегрированной структуры серия обменов по качеству и стоимостным пропорциям отличается от аналогичной серии обменов, совершаемых обособленными предприятиями. Крупные предприятия, представляющие главные производства и аккумулирующие значительные производственные мощности, в вертикальной интеграции занимают крайние элементы структуры, становясь ее ведущими элементами, выступая конъюнкту-

рообразующей силой для мелкого и среднего производства, обеспечивая им загрузку производственных мощностей. Подобная интеграция приводит к созданию системы, которая генерирует производственные заказы для более мелких производителей, при этом собственник мелкого или среднего предприятия приобретает определенную степень уверенности в своем будущем и возможность раскрыть свой предпринимательский и инновационно-инвестиционный потенциал в настоящем, влияя на устойчивость и перспективы объединения в целом. Значительную роль играют интеграционные взаимодействия предприятий, причем не только вертикальной формы, в российской промышленности (таблица).

Показатели интеграционного взаимодействия предприятий некоторых отраслей промышленности

Отрасли промышленности	Виды интеграции:	Кол-во интегрированных компаний	Общий капитал компаний, млн. руб.	Удельный вес на российском рынке, %
Химическая и нефтехимическая промышленность	вертикальная, горизонтальная	28	292814	50
Черная металлургия	конгломератная	26	228 972	70
Цветная металлургия	вертикальная	24	261224	70
Топливная промышленность	вертикальная	6	733027	70
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	вертикальная, горизонтальная	10	126 283	40
Машиностроение и металлообработка	горизонтальная, вертикальная	27	862 178	80
Пищевая промышленность	горизонтальная, вертикальная	7	195 518	30

Примечания: таблица сост. А.В. Шатских (см.: *Шатских А.В.* Совершенствование взаимодействия малых предприятий и крупных корпоративных структур в российской экономике: автореф. дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05 / Шатских Алексей Вячеславович; ННОУ «Московский гуманитарный университет». Науч. рук.: В.Г. Ярмольчук. М., 2007).

Тем не менее, несмотря на эффективность интеграционных процессов в российской экономике, потенциал вертикальной интеграции на базе существующих производственных фондов в нашей стране реализован не в полном объеме.

В литературе не раз рассматривалась сущность закона вертикальной интеграции, описывались и разбирались характеристические признаки вертикально интегрированных корпораций⁵. Представляется целесообразным коротко суммировать и контрастнее оттенить содержательную специфику столь важного феномена нашего времени.

Во-первых, вертикальная интеграция означает органическое объединение добывающих и обрабатывающих производств, научно-технологических и инжиниринговых центров, фирменных сетей оптовой и розничной торговли. В корпорации интегрируются предприятия по выпуску средств производства и по выпуску предметов конечного потребления; интегрирует их общекорпоративная

собственность, как правило, в большей или меньшей мере смешанная с государственной. Данное свойство вертикальной интеграции находится в соответствии с принципом единой межотраслевой технологической цепочки производства, основы которого были заложены еще К. Марксом, когда он говорил о *замене кооперации отдельных машин органически единой системой машин*⁶.

Во-вторых, закон вертикальной интеграции исключает возможность извлечения прибыли из промежуточного производства и инфраструктурных монополий, причем данный процесс происходит организационно-экономическим образом, за счет корпоративной формы производственной организации. Будучи межотраслевой по природе, корпорация соединяет воедино технологически смежные отраслевые комплексы, выстраивает единые технологические цепочки, в которых органически объединены добывающие и обрабатывающие звенья промышленности, а продукция не



покидает цикла производства, пока не превратится из промежуточной в конечную, полностью пригодную для конечного потребления.

Вертикальная интеграция, в-третьих, трансформирует экономический регулятор ценообразования, накопления, окупаемости и эффективности капитальных вложений, потому что замещает частную норму прибыли общекорпоративной. Внутри межотраслевой корпорации снимается поэтому проблема разной выгодности между добывающими и обрабатывающими звеньями, между промежуточными и конечными производственными комплексами.

В-четвертых, рационально и без инфляции, неценовым способом решается проблема распределения эффекта, обеспечиваемого вложениями в новые средства производства, технологии, инновационно-технологические продукты и процессы. Как известно, в многоотраслевом народном хозяйстве эффект создается в одном звене, а реализуется и извлекается в другом, технологически смежном. Будучи по экономической сути потребительной стоимостью, эффект новой техники всегда выявляется лишь в процессе и по месту ее применения. Если оба звена интегрированы в единой цепочке, в единой корпорации, то эффект становится общекорпоративным и распределяется централизованно, в виде внутрикорпоративного распределения капиталовложений, прибыли, заработной платы: тогда исчезает ситуация какого-либо дефежа. Если же оба звена обособлены, то проблема разделения эффекта капиталовложений становится камнем преткновения. Тогда включается механизм цены и дифференциального ценообразования вместо интегрального: создатель эффекта получает свою долю от эксплуатанта через более высокую цену.

В-пятых, межотраслевая корпорация представляет собой комплекс инновационно ориентированных цепочек добавленной стоимости, нацеленных на увеличение мультипликатора добавленной стоимости. Отсюда возникает заинтересованность в освоении продукции с более высокой долей добавленной стоимости и меньшими издержками. Причем, цепочки добавленной стоимости, организуемые в рамках межотраслевой корпорации, являются воспроизводственными и объединяют собственно производство, распределение и товарно-денежное обращение выпускаемой продукции. Соответственно, вертикально интегрированная корпорация обладает своей сбытовой инфраструктурой и общенациональной фирменной торговой сетью.

В-шестых, для вертикально интегрированной структуры характерно поддержание отношений как прямой (формальной), так и косвенной (неформальной) экономической зависимости ключевых поставщиков. Так, не обязательно прямое включение того или иного сырьевого предприятия в формальную структуру корпорации, чтобы оно работало на общий конечный результат. Если

поставки для нужд корпорации охватывают 2/3 объема выпуска и гарантируют 2/3 сбыта, оно может быть формально самостоятельным. Пример – взаимоотношения алюминиевой *Alcoa* и самолетостроительной *Boeing*: экономическая зависимость *Alcoa* по сбыту авиационных узлов и компонентов высоких переделов гарантирует долгосрочное взаимодействие двух сторон, которое оформлено соответствующей договорной базой. Причем, в случае необходимости у *Boeing* всегда есть возможность прямого поглощения *Alcoa* и включения ее в свой состав на правах внутренней единицы.

В-седьмых, главным источником накопления для корпорации служит не повышение цен, а сокращение издержек и стоимости, увеличение товарного выпуска. Суммарная экономия издержек выступает центральной «инвестиционной составляющей», в отличие от пореформенной экономики России, где за «инвестиционную составляющую» принимается рост цен и тарифов, т. е. инфляция, а не снижение стоимости продукции.

В-восьмых, для вертикально интегрированной структуры характерна целевая продуктовая специализация. Она выпускает продукцию технологического качества, наукоемкую, способную удовлетворять как промежуточный, так и конечный спрос.

В-девятых, вертикальная интеграция подразумевает гибкую организационную структуру, подвижную во времени и пространстве. Корпорация оперативно избавляется от устаревших звеньев, создает или присоединяет новые по мере своего развития.

В-десятых, особенностью вертикальной интеграции является концентрация базовой науки в составе корпораций и в университетах. У нас ныне противоположная ситуация: университеты во многом утратили научную базу и сократили научно-исследовательские работы. Отдельное предприятие, вне корпорации, вне вертикальной интеграции содержать науку не в состоянии, а для вертикально интегрированной корпорации наука становится внутренним фактором.

Описанные признаки воспроизводственной системы корпоративного типа, выстроенной в соответствии с требованиями закона вертикальной интеграции, уже сами по себе показывают, на что следует нацелить политику развития нашей страны для достижения экономического роста. Таким образом, понятно, чем отличается отсталая пореформенная Россия от развитых держав. Причина состоит вовсе не в географических или природно-климатических особенностях, как полагают некоторые авторы. Россия отличается от США, равно как от Германии, Франции, Великобритании и прочих развитых стран отсутствием только одного, но зато ключевого слагаемого – экономики межотраслевых корпораций.

Как представляется В. Наймушину⁷, и в этом мы полностью с ним согласны, механизм функ-



ционирования вертикально интегрированных корпораций, основанный на рациональном сочетании возможностей корпоративного стратегического планирования, рыночного саморегулирования и партнерского взаимодействия с государством, имеет особое значение для нашей страны. Во-первых, не оправдала себя тактика выживания поодиночке, которая привела в ряде случаев к распаду крупных научно-производственных объединений, имеющих стратегическое значение для страны, а во-вторых, развитие вертикально интегрированных структур обеспечивает эффективное взаимодействие страны с внешней средой, начиная с рынков государств ближнего зарубежья и заканчивая интеграцией в мировой рынок.

К сожалению, требования закона вертикальной интеграции до сих пор не осознаны у нас в должной мере, и как явствует из концепции долгосрочного, до 2020 г., развития, правительство все еще не рассчитывает на эффект вертикальной интеграции. Однако без неё, на наш взгляд, невозможен заявленный в концепции переход от сырьевого роста к инновационному типу развития. Намеченные цели просто недостижимы при сохранении нынешней экономической системы, базисные основы которой – олигархическая собственность; господство сырьевого капитала над технологическим и инновационным; внутренний разрыв единых технологических цепочек по переделам, из-за чего обрабатывающие переделы остаются без сырья, ресурсов и полуфабрикатов, вывозимых за рубеж; извлечение максимальной прибыли из промежуточного производства, отчего обрабатывающая индустрия не только не конкурентоспособна, но и просто неработоспособна; низкое, безресурсное, не инновационное по составу накопление и т.д.

Необходимо как можно быстрее внести существенные коррективы в данную концепцию, наметить на ближайшую перспективу несколько приоритетных направлений развития. Как представляется, в сложившихся условиях устойчивый рост экономики возможен только на основе концентрации ресурсов по следующим ведущим направлениям экономического развития России: транспортное машиностроение (авиация, судостроение, железнодорожный и городской транспорт); электронная промышленность, материаловедение; космическая отрасль; атомная промышленность; биотехнологии и фармацевтика; энергетика и технологии экономии ресурсов и экологической защиты. На этих направлениях следует создавать государственно-корпоративные структуры, организованные по принципу вертикальной интеграции и способные синтезировать работу фундаментальной науки, прикладные НИР и ОКР, вводя эти результаты в производство национальной продуктовой базы.

Примечания

- 1 См.: Кучуков Р. Модернизация экономики: проблемы, задачи / Р. Кучуков // Экономист. 2010. № 2. С. 26–29.
- 2 См.: Кучуков Р. Указ. соч.
- 3 См.: Губанов С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) / С. Губанов // Экономист. 2008. № 9. С. 3–27; Губанов С. К политике неоиндустриализации России / С. Губанов // Экономист. 2009. № 9. С. 3–20.
- 4 Сост. по: Губанов С. Неоиндустриализация...
- 5 См.: Авдашева С.Б. Хозяйственные связи в российской промышленности / С.Б. Авдашева. М., 2000; Бутыркин А.Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности / А.Я. Бутыркин. М., 2003; Вороновицкий М.М. Вертикальная интеграция поставщика и потребителя на рынках товаров и капитала при перекрестном владении собственностью / М.М. Вороновицкий // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35, № 1. С. 28–42; Грандберг З. Неоиндустриальная парадигма и закон вертикальной интеграции / З. Грандберг // Экономист. 2009. № 1. С. 38–52; Губанов С. Вертикальная интеграция: новые подходы в развитых странах / С. Губанов // Экономист. 2002. № 2. С. 25–35. Крюков В.А. Российские вертикально-интегрированные компании и межрегиональное перераспределение финансовых ресурсов / В.А. Крюков // Проблемы прогнозирования. 2002. № 2. С. 101–110; Матыцын А.К. Вертикальная интеграция: теория и практика / А.К. Матыцын. М., 2002; Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: в 2 т. / Ж. Тироль. СПб., 2000; Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О.И. Уильямсон // Теория фирмы. СПб., 1999. С. 33–53; Хэй Д., Моррис Д. Теория организации промышленности: в 2 т. / Д. Хэй, Д. Моррис. СПб., 1999.
- 6 См.: Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. 2-е изд. Т. 23. С. 390.
- 7 См.: Наймушин В. «Постиндустриальные» иллюзии или системная «неоиндустриализация»: выбор современной России / В. Наймушин // Экономист. 2009. № 4. С. 47–52.