

щим лидерства сегодня «не дотягивает» до современных требований технологического уклада информационной (инновационной) экономики.

Механизмом решения этой проблемы, которая касается не только производственного менеджмента анализируемых энергетических предприятий отрасли, но и многих других отраслей страны, является активное повышение уровня культуры управления и квалификации сотрудников и их руководителей, прежде всего на основе ознакомления с источниками информации, как доступными для самосовершенствования всему производственному менеджменту компаний, так и путем нахождения для себя и под конкретные задачи иных дополнительных источников информации. Наиболее важным при этом является обеспечение руководителями организаций необходимых условий для всестороннего использования и развития личного и группового потенциала персонала в процессе достижения поставленных целей на основе вовлечения работников организации в различные формы инновационного процесса обучения – коучинги, наставничество, тренинги и др.

#### Литература

1. Окорочков В.Р., Тимофеева А.А., Клементьев Г.А. Управление организацией в меняющемся мире.– СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2012.– 362 с.
2. Основы наукоемкой экономики (Знания – Креативность – Инновации). Учебник / Под ред. д.э.н., проф. И.А. Максимцева.– М.: Изд-во «Креативная экономика», 2010.– 456 с.
3. Трифонова Н.В., Швецова О.А. Мотивация персонала высокотехнологичных производств // Пром-Инжиниринг. Труды II международной научно-технической конференции.– Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2016.– С. 484-489.
4. Жигач А. Помехи в работе. Факторы, которые снижают эффективность сотрудников петербургских компаний [Электронный ресурс] / Деловой Петербург.– Режим доступа: [https://www.dp.ru/a/2017/02/05/JEffektivnaja\\_nejektivnos](https://www.dp.ru/a/2017/02/05/JEffektivnaja_nejektivnos)
5. Брусакова И.А., Звонцов А.В., Швецова О.А. Подготовка инновационных инженеров для задач модернизации отечественного производства // Пром-Инжиниринг. Труды II международной научно-технической конференции.– Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2016.– С. 500-504.
6. Окорочков В.Р., Окорочков Р.В. Лидерство. Наука и искусство управления людьми.– СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2013.– 400 с.
7. Krogh G., Nonaka I., Rechsteiner L. Leadership in Organizational Knowledge Creation: A Review and Framework // Journal of Management Studies, 2012, Vol. 49, №1.– pp. 240-277.
8. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ.– М.: Дело, 2002.– 704 с.
9. Дафт Р.Л. Уроки лидерства [пер. с англ. А.В. Козлова; под ред. И.В. Андреевой].– М.: Эксмо, 2008.– 480 с.
10. Де Миз К., Балабанова Н.В. Исследование лидерских компетенций: портрет глобального лидера // Менеджмент в России и за рубежом.– 2012. – №2.– С. 111-119.
11. Рахлин К. М., Серова О. Ю. Потенциал организации как основа ее конкурентоспособности / Менеджмент качества [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://quality.eup.ru/materialy9/potencial.htm>
12. Паули В.К., Чарышева С.Р. Оценка лидерского потенциала производственного менеджмента энергокомпаний // Академия энергетики.– 2015. – №6(68).– С. 24-33.

УДК 338.242

### ФОРМИРОВАНИЕ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СТРУКТУР – ОСНОВА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*Смирнова Наталья Валентиновна (eknauk@yandex.ru)*

*ФГБВОУ ВО «Военно-космическая академия имени А.Ф. Можайского»*

В статье рассматривается роль вертикально интегрированных корпораций в качестве двигателей развития отечественной экономики. Показана актуальность вертикальной интеграции в условиях смены технологических укладов. Предложена структурная модель вертикально-интегрированной структуры, рассмотрены ее экономические и управленческие преимущества.

**Ключевые слова:** технологический уклад, экономический рост, вертикальная интеграция, НИОКР, отрасли, производство, канал сбыта, корпорация, управление, государственное участие.

Необходимость осуществления и поддержания экономического роста является первоочередной задачей для любой страны, в том числе и для России. Именно долгосрочный экономический рост является залогом экономиче-

ской безопасности страны, а значит и её военной, геополитической безопасности.

Источником экономического роста во многих странах Запада, в СССР была и остается промышленность, в основе которой лежат глубин-

ные научные исследования и разработки, генерирующие инновации, и, что самое главное, – механизм внедрения результатов этих инноваций в массовое отечественное производство. На сегодняшний день крупнейшие развитые страны мира строят свою экономику в соответствии с пятым технологическим укладом (1970–2020 гг.) и переходят к 2020 году к шестому технологическому укладу. Так, пятый уклад (1970–2020 гг.), по мнению академика С.Ю. Глазьева, характеризуется зарождением и развитием микроэлектроники, программного обеспечения. Новый шестой (2020–2050 годы) технологический уклад формирует нанотехнологии и др. [6].

Вступление экономики в новый технологический уклад всегда порождает источники экономического роста (инновации), которыми необходимо воспользоваться, чтобы не оказаться на «обочине» мировой цивилизации. Ключевые инновации, которые сгенерируют устойчивый экономический рост, включают нанотехнологии, проектирование живого, биотехнологии (генную инженерию), робототехнику, системы искусственного интеллекта, информационно-коммуникационные сети, атомную промышленность, солнечную энергетику, производство конструкционных материалов с заранее заданными свойствами, новое природопользование, технологии сборки и уничтожения социальных субъектов. Если в этот период более развитые государства перехватят у России инициативу и быстрее освоят ключевые инновационные источники экономического роста нового технологического уклада, то страна и далее будет занимать место поставщика природных ресурсов в мировом разделении труда, обслуживая лидеров мировой экономики.

Каким же будет характер грядущего технологического уклада — постиндустриальным, то есть основанным на услугах, информации или все же индустриальным, но со значительной долей услуг? В современной экономической литературе [1, 7], научной и общественной среде активно используются термины «экономика знаний», «Интернет вещей», «экономика услуг», «информационное общество» и пр. в том контексте, что в развитых странах основным производителем валового внутреннего продукта является именно сектор услуг, а производство вынесено на периферию мировой экономики. Действительно, значение информации как еще одного фактора производства (наряду с трудом, землей, капиталом и предпринимательской способностью) за последние годы возросло в геометрической прогрессии. Трудно переоценить влияние глобальной сети Интернет и в целом телекоммуникаций для мировой и отечественной экономики. Однако знания, информация и услуги не могут существовать в «безвоздушном пространстве», им необходимы

совершенно определенные материальные носители, которые как раз и «рождаются» в промышленной сфере: сверхмощные процессоры, накопители, новые материалы и пр. К тому же, к сектору «услуг» экономисты часто относят и труд интеллектуальных работников, занятых в промышленности (инженеров-разработчиков, конструкторов, программистов, испытателей и пр.), как бы отделяя их деятельность от деятельности работников занятых непосредственно трудом «у станка». По сути же, ни одна обрабатывающая, да и добывающая отрасль просто не может существовать из одних только рабочих, в отрыве от инженеров. Поэтому, на наш взгляд, приоритет в создании общественного продукта остается все же за материальными секторами экономики. При этом доля сектора услуг остается все же значительной — до 50%.

Вхождение России в новый шестой технологический уклад имеет первостепенное значение с точки зрения сохранения государственности нашей страны, ее суверенитета, национальной безопасности. Этот вопрос тем более актуален в настоящее время, когда с 2012 года наметились тенденции спада в отечественной экономике, прежде всего в промышленности. Так, индекс промышленного производства неуклонно падает: если в 2012 году он составил 103,4, то в 2015 году — 96,6. При этом промышленность «просела» именно в обрабатывающем секторе (там этот показатель составил в 2012 году — 105,1, в 2015 году - 94,6), в то время как добывающие отрасли сохранили определенную стабильность (101,0 и 100,3 соответственно) [13]. Если смотреть статистику по видам экономической деятельности, то ситуация еще более удручающая. Так, индекс производства машин и оборудования составил в 2012 году 102,7 против 88,9 в 2015 году [14, с. 263]; индекс производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования, сократился с 106,4 (2012 год) до 92,1 (2015 год) [14, с. 266]; индекс производства транспортных средств и оборудования упал с 110,3 (2012 год) 91,5 (2015 год) [14, с. 268]. Снижается и производительность труда по всем видам экономической деятельности: в 2012 году прирост этого показателя к предыдущему году составил 3,1%, а в 2014 году 0,9% (данные за 2015 год отсутствуют) [14, с. 94]. При этом возрастает степень износа основного капитала: в 2012 год 47,7 %, в 2015 году 50,5%. [14, с. 68]. Причины спада, на наш взгляд, связаны не столько с изменившейся конъюнктурой рынка, сколько с давней системной и структурной дезагрегацией экономики в части добывающих и обрабатывающих секторов, каналов сбыта, а главное — в некотором отрыве науки от производства. Для того чтобы элиминировать разрыв между обрабатывающими и добывающими отраслями, необходимо «соединить» эти отрасли в цепочки единого

производственного цикла. Тогда часть доходов сырьевых секторов нашей промышленности естественным образом переместится в обрабатывающие сектора, в машиностроение, в сферу научно-технических разработок. При этом появится возможность производить обновление основного капитала, осуществляя в первое время закупки передового оборудования и технологий за рубежом, и одновременно вкладывать средства в фундаментальную науку, финансировать научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР).

В научных кругах [6, 7, 8, 15, 16, 17] давно ведутся дискуссии о преимуществах использования потенциала интегрированных предприятий. Интеграция – это объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними. Экономическая интеграция проявляется как в расширении и углублении производственно-технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, так и в создании друг другу благоприятных условий осуществления экономической деятельности, снятии взаимных барьеров [12]. В литературе сложились разные точки зрения на направление, в котором следует интегрировать предприятия. Одни авторы [2, 3, 5, 6] рассматривают горизонтальную интеграцию (кластеризацию) в качестве базовой стратегии восстановления промышленности, другие [5, 7, 8, 15, 16, 17] отстаивают приоритет вертикально интегрированных объединений. Внутри интегрированных объединений конкурентные отношения, отношения рынка замещаются иными неконкурентными отношениями – административными, отношениями сотрудничества, закрепленными или контрактом (контрактные отношения) или полным контролем над собственностью интегрируемых (поглощаемых) предприятий, становящихся при этом уже звеном интегрированного объединения. Интегрироваться можно, как мы уже упомянули выше, по горизонтали (создание промышленных кластеров), по вертикали, по диагонали (диверсификация), когда объединяются предприятия, выпускающие различные виды продукции и находящиеся на разных уровнях вертикального или горизонтального производственного цикла. Горизонтальная интеграция объединяет предприятия, находящиеся на одной стадии производственной цепочки, выпускающие однородную продукцию, применяющие одинаковые или схожие технологии. При этом они не теряют своей организационной и управленческой самостоятельности. Данный вид интеграции обеспечивает конкурентные преимущества за счет эффекта масштаба.

Вертикальная интеграция предполагает объединение предприятий, участвующих в едином процессе разработки идеи (промышленного образца, полезной модели), поставки сырья

и материалов, производства, сервиса и внедрения (сбыта) конечного продукта. Вертикальная интеграция делится на два типа: интеграцию «вперед» (прямую) и интеграцию «назад» (обратную). Первый тип складывается, когда предприятие добывающей отрасли (сырьевик) приобретает в собственность (объединяется) с переработчиками (производителями) своей продукции, сбытовыми организациями и (или) потребителями своей продукции. Обратная интеграция возникает в случае, если переработчик интегрируется с поставщиком сырья для своей продукции. Для того, чтобы глубже понять роль вертикальной интеграции промышленных предприятий в качестве двигателя российской экономики, обратимся к идеям современных отечественных ученых, прежде всего доктора экономических наук, профессора С.С. Губанова, открывшего закон вертикальной интеграции. В соответствии с этим законом «рентабельность промежуточного производства должна быть равна нулю — лишь тогда достигим максимум конечных результатов общественного воспроизводства». Под вертикальной интеграцией в данном случае имеется в виду «воспроизводственная интеграция науки, добывающих и обрабатывающих производств, со специализацией на выпуске конкретных видов конечной наукоемкой продукции» [7].

Действительно, отдельные предприятия, работающие в условиях рынка, где роль государства сведена к минимуму, стремятся только к максимизации прибыли, игнорируя при этом и общественные блага, и научно-техническое развитие. Им не под силу финансировать фундаментальную науку, да они в этом и не заинтересованы. Так же, как не заинтересованы и во внедрении своей продукции на местах, в обеспечении ее целевого потребления. Проще и эффективнее продавать сырье, получая сверхприбыли уже на этом этапе производственной цепочки. Вертикальная интеграция напротив, позволяет удлинить эту цепочку, объединив всех участников вокруг главной цели их работы: создания конечного продукта с добавленной стоимостью. А чтобы эта добавленная стоимость была высокой необходимо соблюсти условие, сформулированное в вышеупомянутом законе вертикальной интеграции: нулевая рентабельность на всех промежуточных этапах производства. В условиях невозможности извлечения прибыли на промежуточных этапах цепи предприятия — звенья вертикально интегрированного холдинга — не заинтересованы и не могут продавать продукт низких переделов, тем более сырье. Сама конструкция вертикальной интеграции заставляет продвигать продукт по всем стадиям производства, добавляя в продукт на каждой стадии определенную величину (дельту) стоимости. В результате получается высокотехнологичный, конкурентоспо-

собный продукт с высокой добавленной стоимостью, который обязательно должен быть внедрен в отечественную экономику, а не только и не столько произведен на экспорт.

Необходимо также обратить внимание на межотраслевой характер вертикальной интеграции, поскольку именно в этом случае обеспечивается получение общественного продукта в макроэкономическом (национальном, народнохозяйственном) масштабе, а не в рамках одной отрасли, или тем более предприятия. Предприятия смежных отраслей (технологически сопряженных), участвующие в вертикальной цепочке производства, позволяют производить не только конкурентоспособные предметы конечного потребления, но и средства производства, иными словами — машины, которые производят машины. Так, если для производства определенного продукта необходимы специальные материалы (сплавы), новое оборудование и пр., то вертикально интегрированный холдинг сам производит их, либо размещает заказ и на контрактной основе работает с поставщиком-смежником необходимых материалов или оборудования. При этом соблюдается

гибкий подход к организации и построению структуры холдинга: контрактная система работы с некоторыми смежниками дает возможность для маневра. В случае, если поставщик работает в связке с производителем и его поставки на 60%–70% зависят от этого производителя (тот обеспечивает поставщику постоянный спрос на сырье), то формально он (поставщик) может быть и не включен в интегрированную структуру, оставаясь самостоятельным предприятием. Экономически он во многом зависим от производителя, поэтому между отраслями есть надежная связь (оформленная соответствующим контрактом).

Предлагаемая нами структура вертикально интегрированной корпорации выглядит следующим образом: «НИОКР / Поставщик сырья — Производитель — Потребитель (канал сбыта)». Смежными звеньями в данной структуре являются соответственно следующие элементы: «НИОКР / Поставщик сырья — Производитель» и «Производитель — Потребитель (канал сбыта)» (рис. 1)

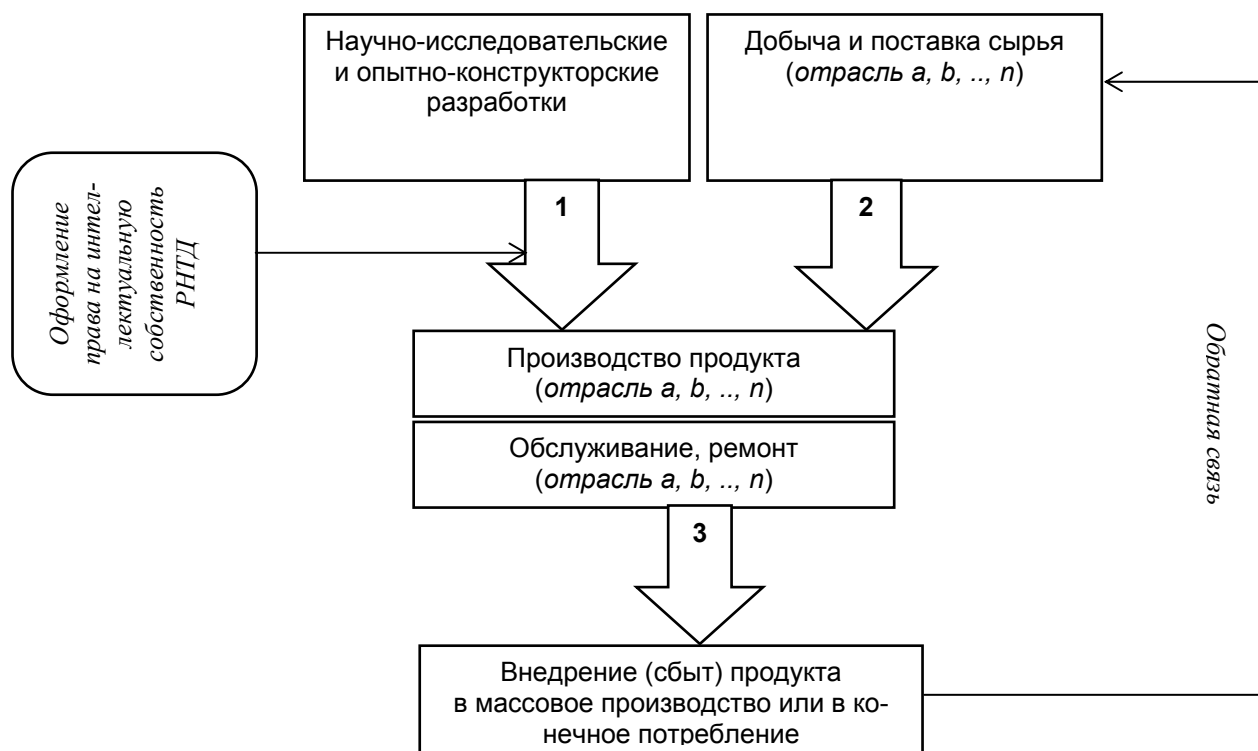


Рисунок 1. Структура вертикально-интегрированного объединения (корпорации)

Научные институты (НИОКР) могут находиться в составе вертикальной корпорации — в виде ее подразделения, также эту роль могут выполнять формально самостоятельные научно-грады, осуществляющие исследования в разных отраслях промышленности и потому работающие в кооперации с несколькими предприятиями. В рамках НИОКР рождается инноваци-

онный продукт (комплексная услуга) в виде опытного образца, полезной модели, топологии микросхемы, химической формулы нового материала и пр., который реализуется в опытной серии на производстве (на рисунке 1 это взаимодействие обозначено стрелкой № 1). Важным аспектом на данном этапе является элемент защиты своих интеллектуальных прав на ре-

зультаты научно-технической деятельности (РНТД). Вопрос о том, как правильно оформить права на интеллектуальные результаты своей НТД, находится в настоящее время в дискуссионном поле, поскольку эти права образуют добавленную стоимость НИОКР, РНТД, увеличивая капитализацию самой вертикально-интегрированной корпорации. Исключительное право на интеллектуальную собственность может быть реализовано через оформление патента (патентное право) или объекта авторского права (авторское право), однако данный путь не может однозначно гарантировать право собственности на интеллектуальный результат. Срок действия патентов ограничен, они не имеют юридической силы за границей. Авторское же право на интеллектуальный результат требует наличия весомых доказательств его подтверждения. Многие предприятия идут по пути внедрения системы стандартизации профессионального менеджмента интеллектуальной собственности (ПМИС). Думается, что это один из прогрессивных вариантов создания, регистрации, учета, внедрения в хозяйственный оборот и защиты результатов интеллектуальной деятельности каждого вертикально-интегрированного предприятия. Так, результатом межотраслевых обсуждений вопроса гражданского оборота инноваций и интеллектуальной собственности стало создание стандарта СТО АСМК.021МУ-2015 [9], предполагающего ряд методических рекомендаций для правильного менеджмента результатами своей научно-технической деятельности. Штатная служба (отдел) ПМИС вертикально-интегрированной корпорации, состоящая из квалифицированных специалистов, постоянно повышающих свою квалификацию в данном вопросе, является, на наш взгляд, надежным гарантом того, что инновационный продукт, опытный образец, новая технология будут находиться в российской собственности и внедряться на благо отечественной промышленности, а не уйдут за границу. Добывающие предприятия (в рамках рассматриваемой нами структуры) связаны с обрабатывающими производствами едиными технологическими заказами, в рамках которых сырье поступает в производство точно и в срок, что исключает продажу продукции низких переделов на этой стадии. Единый технологический заказ представляет собой цепь взаимосвязанных операций по разведке, добыче, первичной переработке (очистке), резервированию, доставке сырья или материалов в обрабатывающее производство (на рисунке 1 это взаимодействие обозначено стрелкой № 2), а также по сбыту, внедрению конечного продукта в массовое производство или рынок. Таких заказов может быть множество в зависимости от того, какая номенклатура продукции выпускается корпорацией.

Обрабатывающие производства осуществляют производство готового продукта с высокой добавленной стоимостью, в качестве которого могут выступать как средства производства, так и предметы потребления. На этом же этапе отлаживается механизм ремонта, обслуживания готового продукта по гарантии, консультативная поддержка потребителя. Канал сбыта, входящий в единый заказ, обеспечивает надежное потребление готового продукта в массовое потребление (или массовое производство), (на рисунке 1 это взаимодействие обозначено стрелкой № 3). Внедрение должно происходить в первую очередь на внутреннем рынке, обеспечивая потребности внутреннего спроса национальной экономики, и только потом — удовлетворять потребности совокупного спроса, то есть с учетом экспорта. Внедрение технических инноваций и средств производства невозможно без поддержки со стороны государства, реализующейся путем системы государственных закупок. Государство, приобретая инновационные продукты, формирует заказ на них и активно поддерживает внутренний спрос. Госзаказ является мощным инструментом реализации эффекта масштаба, поскольку в этом случае открываются преимущества крупносерийного производства: снижение себестоимости производимой продукции и увеличение производительности труда.

На этапе сбыта конечного продукта формируется общекорпоративная прибыль всей вертикально интегрированной структуры. Норма этой прибыли — иная, по сравнению с нормой частной прибыли отдельной компании. Смежные звенья рассчитываются друг с другом по внутренним ценам, разницу между этими ценами и рыночными (ставки по внутригрупповым сделкам) они получают из выручки после реализации конечного продукта [11]. Должна существовать обратная связь между начальными и конечными элементами звена: НИОКР/добывающими предприятиями и потребителем высокотехнологичного продукта. На наш взгляд, именно эта обратная связь обеспечивает наибольшую эффективность всей вертикальной структуре, поскольку в этом случае производится действительно конкурентоспособная продукция, находящая своего потребителя. Также это способствует отладке координации между различными предприятиями и между отраслями народного хозяйства, происходит сближение технологий, их перелив.

Среди отраслей отечественной экономики, в которых за последние годы сформировались устойчивые вертикально-интегрированные компании можно выделить металлургическую отрасль, где постепенно осуществлялась обратная интеграция металлургических заводов добывающими предприятиями, результатом чего стало производство конечного продукта с высо-

кой добавленной стоимостью. Все эти предприятия имеют свою организованную сбытовую сеть, как в нашей стране, так и за рубежом, некоторые занимаются и НИОКР. В настоящее время к крупным вертикально интегрированным компаниям металлургии относятся «Евраз Групп», ПАО «Мечел», ПАО «НЛМК», ПАО «Северсталь», АО «ОМК», ООО «СГМК», ГК «Норникель» [10].

Для осуществления интеграционных процессов в отечественной экономике необходимы, помимо политической воли, наличие профессионального управленческого потенциала, способного осуществить менеджмент в соответствии с реалиями сегодняшнего дня и достижениями современной науки. Главными задачами для менеджмента вертикально интегрированной компании, по нашему мнению, являются:

- выбор корпорации в качестве организационно правовой формы вертикально интегрированного предприятия;
- участие государства в собственности и управлении (контрольный пакет акций, блокирующий пакет акций и др.);
- поддержание необходимой концентрации материального, денежного капитала и высококвалифицированных кадров;
- формирование и управление едиными технологическими заказами с целью поддержания целостности вертикально интегрированной структуры;
- получение общекорпоративной прибыли взамен частной;
- осуществление инвестиций таким образом, чтобы получать синергетический эффект от интеграции, направляя средства не в отдельные элементы структуры, но с учетом ее целостности;
- поддержание устойчивой обратной связи с потребителем с тем, чтобы корректировать в нужном направлении научные изыскания, поставки сырья и план производства.

Преимущества, предоставляемые вертикально интегрированной формой организации можно разделить на экономические и управленческие. К экономическим преимуществам мы отнесли следующие:

1. Снижение себестоимости конечного продукта за счет возможности крупносерийного производства и гарантированного сбыта; роста производительности труда (также за счет эффекта масштаба); снижения издержек на внутренних этапах движения продукта по вертикали (это касается, прежде всего, сырья и материалов) вследствие расчетов по внутренним ценам между смежниками; снижения затрат на сбыт; замкнутости циклов единых технологических цепочек, которые обеспечивают совпадение всех технологических процессов.

2. Межотраслевое распределение отдачи от инвестиций в основной капитал. Зачастую вложения в науку или в модернизацию производства проявляются на этапе внедрения готового продукта, или инвестиции в одни отрасли промышленности дают результат в других – смежных отраслях. Если эти элементы (наука, производство, сбыт) или отрасли находятся в рамках одной интегрированной структуры, то тогда не возникает проблем с присвоением доходов на инвестированный капитал: они распределяется централизованно по всем элементам структуры и между отраслями через общекорпоративную прибыль, зарплату, ставки по внутригрупповым сделкам и пр. [17].

3. Самообеспеченность сырьем на 100% по всей номенклатуре выпускаемой продукции или значительное снижение зависимости от внешних поставщиков. Снижение страхового и транспортного запаса сырья [18].

4. Снижение зависимости от внешних сбытовых компаний.

5. Возможность дифференциации производства вследствие наличия доступа в смежные, но разные отрасли.

6. Более доступные и разнообразные возможности кредитования.

Среди управленческих преимуществ можно выделить:

1. Динамическую устойчивость структуры к действиям конкурентов за счет высоких внутриотраслевых барьеров и за счет системы взаимосвязей и взаимозависимостей внутренних участников структуры.

2. Исключение дублирования управленческих функций за счет централизации принимаемых решений.

3. Сокращение транзакционных издержек.

4. Сокращение времени на анализ информации.

5. Возможность быстрого и эффективного разрешения конфликтных ситуаций внутри интегрированной структуры.

6. Устранение предпосылок для оппортунистического поведения участников.

7. Эффективный контроль выполнения условий контрактов.

К основному недостатку вертикально интегрированной структуры принято относить затухание конкурентных процессов в отраслях, особенно для мелких предприятий, что может негативно сказаться на общей экономической ситуации. Однако хотелось бы отметить, что вертикальная интеграция целесообразна именно в наукоемких отраслях, в других же отраслях экономики могут существовать иные организационные формы, основанные на конкурентном взаимодействии. Кроме того, в одних и тех же отраслях может работать не одно, а несколько интегрированных объединений, способных полнее оценить текущую ситуацию и картину

мира и, в случае форс-мажора, заменить друг друга.

Выводы:

1. В условиях спада отечественной экономики необходимо концентрировать ресурсы на наукоемких отраслях: машиностроении (станкостроении, инструментальной промышленности, роботостроении, авиа- и судостроении, приборостроении), радиоэлектронной промышленности, космосе, биоинженерии, ядерной энергетике (реакторы на быстрых нейтронах, замкнутый ядерный топливный цикл), химической промышленности (производство материалов с заданными свойствами). В этих и некоторых других отраслях следует, по нашему мнению, создавать вертикально интегрированные корпорации с государственным участием, изобретающие, производящие конкурентный продукт с высокой добавленной стоимостью и внедряющие этот продукт, в первую очередь, в отечественную экономику. Данный вид интеграции эффективно работает в таких отраслях нашей страны как металлургия, нефтехимия и лесопромышленный комплекс.

2. Сращивание элементов науки, производства и внедрения возможно осуществить на базе вертикально интегрированных корпораций, под эгидой которых сможет работать средний и малый бизнес. Однако каркас экономики сможет поддерживаться только крупными предприятиями, которые, находясь в прочной связи с наукой, смогут генерировать новые точки роста и задавать общую конъюнктуру для среднего и малого бизнеса.

3. Оптимальной для вертикально интегрированных структур, на наш взгляд, является корпоративная организационно-правовая форма с государственным участием. Государство способно поддерживать фундаментальную науку, осуществлять крупносерийный заказ и внедрять инновации в народнохозяйственном масштабе в национальных интересах.

4. Вертикально интегрированная структура, хотя и не лишена недостатков, имеет значительные преимущества как экономического, так и управленческого характера.

Итак, вертикально интегрированные структуры в промышленности способны стать источниками экономического развития страны, поскольку позволяют объединить науку, производство и сбыт инновационных высокотехнологичных продуктов, при этом оставаться устойчивыми ко внешним колебаниям конъюнктуры и занять достойное место в международном разделении труда, создавая тысячи рабочих мест и поддерживая внутренний спрос.

#### Литература

1. Аганбегян, А. Г. Инвестиционный кредит – главное звено преодоления спада в соци-

ально-экономическом развитии России [Текст] / А. Г. Аганбегян // Деньги и кредит. – 2014. – № 4. – С. 11-18.

2. Александрова, Л. А. Кластеры versus холдинги [Текст] / Л. А. Александрова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2014. – № 2. – С. 25-29.

3. Батталова, А. А. Вертикально интегрированная нефтяная компания – ядро кластера [Электронный ресурс] / А. А. Батталова // Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело». – Электрон. журн. – 2012. – № 2. – С. 368-380. – Режим доступа: [http://ogbus.ru/authors/Battalova/Battalova\\_1.pdf](http://ogbus.ru/authors/Battalova/Battalova_1.pdf). Дата обращения: 15.02.2017.

4. Вертячих, А. Петербургский непроизводитель / А. Вертячих // Санкт-Петербургские ведомости. – 2017. – 22 февраля. – С. 4.

5. Вышегородский, Д. В. Институциональные аспекты промышленной политики: выбор форм вертикальной интеграции предприятий металлургии [Текст] / Д. В. Вышегородский // Экономика региона. – 2007. – № 3. – С. 176-188.

6. Глазьев, С. Ю. Стратегия преодоления цивилизационного кризиса [Текст] / С. Ю. Глазьев // Партнерство цивилизаций. – 2013. – № 1-2. – С. 195-232.

7. Губанов, С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) [Текст] / С. Губанов // Экономист. – 2008. – № 9. – С. 3-27.

8. Давыдовский, Ф. Н. Вертикальная интеграция – важнейшая составляющая инновационного развития единой энергосистемы страны в условиях рынка [Электронный ресурс] / Ф. Н. Давыдовский // Инновации. – Элект. Журн. – 2005. – № 2. – Режим доступа: <http://innov.etu.ru/innov/archive.nsf/0d592545e5d69ff3c32568fe00319ec1/5ee0d0c2b00a773cc325709a004c188e?OpenDocument>. Дата обращения: 21.02.2017.

9. Зорина, Ю. Г., Парвулюсов, Ю. Ю., Розов, Д. В., Фокин, Г. В. СТО АСМК.021МУ-2015 и добавленная стоимость инноваций: как не споткнуться на рынке интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] / Ю. Г. Зорина, Ю. Ю. Парвулюсов, Д. В. Розов, Г. В. Фокин // Ресурс машиностроения. Новости машиностроения, статьи. – Режим доступа: <http://www.i-mash.ru/materials/economy/75772-sto-asmk.021mu-2015-i-dobavliennaja-stoimost.html>. Дата обращения: 19.02.2017.

10. Инвестиционная деятельность российской черной металлургии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.russtal.ru/uploads/files/documents/investments\\_presentation/russtal\\_investments\\_2012\\_01\\_24.pdf](http://www.russtal.ru/uploads/files/documents/investments_presentation/russtal_investments_2012_01_24.pdf). Дата обращения: 20.02.2017.

11. Межов, И. С., Плещинский, А. С. Моделирование механизма равновесных трансфертных цен в системе вертикального взаимодействия поставщика и потребителя в условиях дебиторской задолженности [Текст] / И. С. Межов, А. С. Плещинский // Ползуновский вестник. – 2005. – № 2. – С. 56-64.
12. Национальная экономическая энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vocable.ru/termin/integracija.html#item-7278>. Дата обращения: 12.02.2017.
13. Промышленное производство в России. 2016: Статистический сборник [Текст] / Росстат. – М., 2016. – 347 с.
14. Россия в цифрах. 2016: Краткий статистический сборник [Текст] / Росстат. – М., 2016 – 543 с.
15. Рязанов, В. От рентной экономики к новой индустриализации России [Текст] / В. Рязанов // Экономист. – 2011. – № 8. – С. 3-17.
16. Уильямсон, О. И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка [Текст] // Теория фирмы / под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – Вып. 2. – С. 33–53.
17. Челнокова, О. Ю. Вертикальная интеграция как необходимое условие экономического роста в России [Текст] / О. Ю. Челнокова // Известия Саратовского университета. Сер. Экономика. Управление. Право – 2010. – Т. 10., вып. 2. – С.33-38.
18. Шишков, И. С. Оценка эффективности формирования вертикально интегрированных структур [Текст] / И. С. Шишков // Вестник УГАЭС. Наука. Образование. Экономика. Серия: Экономика. – 2013. – № 2 (4). – С. 42-45.

УДК 330.837

## ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ В УСЛОВИЯХ РИСКОВЕННОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

*Чувелева Елена Анатольевна (ChuvelevaEA@yandex.ru)*

*ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет» (Новокузнецкий филиал)*

Рисковенность стратегических корпоративных слияний и поглощений продуцирует формирование неформального института потребительского и спекулятивного использования целевых компаний. Необходимо создание перераспределительного компенсационного института стимулирования продуктивного отношения покупателей в проектах слияний и поглощений к целевым компаниям, что будет способствовать повышению финансово-экономического равновесия.

*Ключевые слова:* слияния и поглощения, воспроизводство, рисковенность, формальный институт, неформальный институт

### *1. Понятие финансово-экономического равновесия и задача его повышения в свете институциональной парадигмы*

В последние годы всё чаще в научном сообществе озвучивается проблема наступившего кризиса экономической науки, слабости её объяснительной и прогностической функции. Проблема состоит не только в том, что рано или поздно каждая парадигма экономических исследований приобретает некое условно самостоятельное значение. Она формируется и тем, что новые реалии экономического бытия, находящие отражение в новейших экономических теориях, не «возвращаются» к методологическому базису экономической науки – мейнстриму [1, с.28] с его фундаментальными пониманиями о природе экономического равновесия. Например, «организационным генотипом» (термин из эволюционной экономической теории) современной экономики следует признавать корпоративную форму организации бизнесов. В условиях существования рынка корпоративного контроля этот «организационный генотип» определяет возможность эволюции экономики на основе слияний и поглощений нефинансовых корпораций как постоянного процесса формирования новых и развития существующих интегрированных бизнесов. Уже ни для кого не секрет, что эти саморегулируемые процессы участвуют в формировании экономической динамики, несомненно, оказывают влияние на состояние экономики. Однако, для периода становления мейнстрима не было характерно существование крупных предприятий (корпораций) [2, с.60], формируемых на основе осуществления проектов слияний и поглощений. В этой связи, основной для мейнстрима вопрос экономического равновесия не рассмотрен с учётом постоянства процесса совершения слияний и поглощений нефинансовых корпораций. Соответственно, и развивающиеся исходя из его «узких мест» парадигмы экономических исследований, включая институциональную теорию, могут и должны подвергаться уточнению и развитию.

В связи с изложенным, мы вслед за многими современниками, говорим о необходимости уточнения положений известных экономических теорий с учётом современных экономических реалий с их дальнейшим эволюционным синте-