

СОВРЕМЕННЫЕ ВЕРТИКАЛЬНО- ИНТЕГРИРОВАННЫЕ КОРПОРАЦИИ КАК ОСНОВА ВОЗРОЖДЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

В.Г. Наймушин

Рассмотрены основные причины начала нового кризиса в России. Показано, в том числе и на примере электровозостроительного комплекса, что только на основе современных вертикально-интегрированных корпораций возможны возрождение и развитие промышленности и выход отечественной экономики на стадию устойчивого и динамичного развития. Даны конкретные предложения. *Ключевые слова:* кризис, вертикально-интегрированные корпорации, возрождение и развитие промышленности, наука, инновации, современная экономика.

В 2014 г. пореформенная Россия столкнулась с противоречиями и вызовами, которые, на наш взгляд, были в целом прогнозируемы. Едва начавшись, новая холодная война обнажила слабые стороны российской экономики. В условиях, когда 70% экспорта приходится на нефть и газ, а бюджет на 50% формируется за счет их продажи, падение цен на «черное золото» поставило страну в непростое положение. Углубившаяся внешнеэкономическая конъюнктура и санкции еще более усугубили трудности.

Россия «наказывают» сокращением инвестиций, оттоком капитала, кредитной рестрикцией и арсеналом других мер, которыми, к сожалению, сама она не обладает – из-за упадка обрабатывающей промышленности,

усугубления научно-технической и технологической отсталости в постсоветские годы.

В складывающихся условиях задача выработки новой экономической стратегии стала как никогда актуальной. Следует отметить, что о необходимости другого вектора развития, отличного от принятого «реформаторами», многие экономисты говорили и ранее, однако острота постановки сглаживалась высокой внешнеэкономической конъюнктурой цен на энергоресурсы, успешной экспансией инфраструктурных монополий на экспортно-сырьевом рынке.

Разговоры о диверсификации велись все последние 15 лет, однако надо признать, что наша экономика с каждым годом имеет все больший сырьевой перекос, о чем красноречиво свидетельствуют ежегодные статистические данные. Экономический блок правительства, судя по всему, не считает это положение ненормальным. Слова президента России В.В. Путина о завершении кризиса через два года облетели всю страну. Но фундаментальный вопрос состоит в том, на какой основе это будет достигнуто. Станет ли выход из кризисного состояния следствием постепенной стабилизации, а затем и роста цен на энергоносители и сырье? Сохранится ли, таким образом, прежний экспортно-сырьевой вектор нашего «развития» или произойдет переход на принципиально иной магистральный путь – возрождения и развития отечественной промышленности?

Пока, к сожалению, этого не просматривается. В бюджете на ближайшие три года заложено снижение инвестиций в экономику на сумму свыше 5 трлн р. Программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», мягко говоря, неубедительна. Из выделяемых 135 млрд р. 80 млрд направляется на поддержку автопрома. Для тяжелого машиностроения, металлургии и прочих жизненно важных отраслей не предусмотрено ни копейки. Несмотря на призывы к импортозамещению, сократятся и без того мизерные ассигнования сельскому хозяйству. Снижаются расходы на науку и образование.

© Наймушин В.Г., 2016 г.

По нашему мнению, императивом современной стадии индустриального развития промышленности является органическое единство науки, инновационного производства и вертикальной интеграции отношений корпоративного сектора экономики. Таков один из объективных экономических законов, которые действуют в высокоразвитых экономиках, достигших высокого уровня обобществления и концентрации производства и капитала. Этот закон, если иметь в виду конкретные формы его практической реализации, требует, чтобы текущая рентабельность промежуточного производства оставалась нулевой, а конечный экономический эффект, получаемый корпорацией на выходе, служил бы критерием оценки качества корпоративного управления в целом. Такое возможно только в том случае, если заводы-переделы на основе трансфертных цен и договорных отношений по цепочке передают друг другу свою продукцию не с целью извлечения максимальной прибыли, а ради общего для вертикально-интегрированной корпорации конечного результата – обновления ассортимента продукции, повышения ее качества и конкурентоспособности, формирования инновационного потенциала, освоения новых рынков и накопления общекорпоративного капитала.

Достаточно вспомнить хорошо известные факты из нашей новейшей истории, чтобы убедиться в том, что экономическое развитие России осуществлялось из-за принятых модели приватизации в прямом противоположном направлении. В переходный период на базе крупных и крупнейших промышленных предприятий возникло множество мелких частных структур (ТОО, ООО, ЗАО, ОАО и т.д.), избравших тактику ежедневного выживания за счет эксплуатации накопленной в советский период ресурсной и производственной базы, расхищения ликвидных активов и извлечения максимально высоких текущих доходов.

Например, флагман не только отечественного, но и мирового электровозостроения Новочеркасский электровозостро-

ительный завод (НЭВЗ), который не только обеспечивал грузовыми электровозами внутренние потребности Советского Союза, но и поставлял крупные партии машин на экспорт в Финляндию, Польшу, Китай и, besides того, в середине 1980-х гг. производил электровозов больше, чем все остальные фирмы-производители мира вместе взятые, был фактически разделен на 23 (!) отдельных ООО. В итоге нарушились единство во всем производственном цикле крупнейшего хозяйственного комплекса, его целостность и общая управляемость.

Парадоксально, но факт: в годы «реформ» НЭВЗ – предприятие, стратегически важное для экономической независимости и безопасности России, обладающее высоким производственным и научным потенциалом – по сути, оказался брошенным государством на произвол судьбы, не сумел «приспособиться» к так называемым новым экономическим условиям, в результате стал банкротом и только чудом впоследствии сохранился.

Драматическая история НЭВЗ, многотысячного завода-орденоносца, – это во многом типичная судьба подавляющего большинства крупных машиностроительных предприятий, прошедших в начале 1990-х гг. через процедуру акционирования и приватизации.

По нашему глубокому убеждению, «утвердившаяся адаптационная экономическая модель была приемлема главным образом лишь для организации “малого” и “среднего” предпринимательства, причем только в тех немногих отраслях, где имелись условия для достижения краткосрочной рентабельности и где не требовалось срочное привлечение значительных инвестиций (торговля, общественное питание, бытовое обслуживание, муниципальный транспорт и связь, отчасти жилищное строительство). Но эта модель была противопоказана “крупному” бизнесу. Ставка на преимущества частного капитала и механизма рыночной самонастройки в наукоемких и капиталоемких отраслях явно провалилась» (Наймушин и др., 2005, с. 99). С началом реформ государство в значительной, если не решающей степени утратило рычаги

реального влияния на науко- и капиталоемкие производства, а корпоративное поведение новых собственников и топ-менеджеров выявило принципиально иную направленность. На первый план выдвинулась как самоцель всепоглощающая погоня за прибылью путем использования монопольного положения на рынке, «теневых» схем управления и повышения цен и тарифов, что породило гиперинфляцию 1990-х гг. и продолжающуюся инфляцию в XXI в. Причем в наиболее выгодном положении оказались как раз те новоиспеченные бизнесмены, которые разными, в том числе нелегитимными, путями получили контроль над наиболее доходными экспортно-сырьевыми отраслями экономики, производящими промежуточную, а не конечную продукцию. Политика спонтанной «адаптации» к формирующемуся рынку, преподносившаяся идеологами радикальных реформ как панацея от застоя, на практике обанкротилась, оказавшись погоней за ложной целью. Приходится констатировать, что отечественная промышленность, в первую очередь машиностроение, не только напрасно потеряла два десятилетия, но и утратила многое из потенциала, который располагала до начала масштабных преобразований.

Итоги иррационального экономического курса весьма печальны: это не только дезинтеграция и деиндустриализация экономики страны, утрата многих традиционных рынков высокотехнологической продукции, но и кадровая деградация руководителей предприятий, которые не стремятся принимать на себя ответственность за реализацию крупных инвестиционных проектов, нацеленных на создание и продвижение инновационных продуктов и технологий, и доказывают всеми правдами и неправдами неизбежность дальнейшего наращивания закупок сложной техники и комплектующих по импорту. Достаточно отметить, что НЭВЗ в настоящее время выпускает новые электровагоны ЭП20 и осваивает производство электровагонов ЭЭС5, которые соответственно на 80% и более чем на 90% собираются из оборудования, поставляемого

различными западными фирмами. Поэтому уже сейчас мы фактически имеем дело с «отверточной сборкой», так как в «наших» новых электровагонах нет практически ничего отечественного, начиная с инжиниринга. Хотя еще недавно картина была диаметрально противоположной.

Пользуясь ситуацией полной бесконтрольности, корпоративные менеджеры успели укоренить систему двойных стандартов, подменяя служение делу (бизнесу) служением деньгам (наживе) (Хохлова, 2007, с. 132). В результате оппортунистической тактики части директората в наших глазах деформируется производственная, финансовая и социальная деятельность многих предприятий и компаний: внутри легального бизнеса кристаллизуется «теневое ядро» влиятельных лиц, использующих свои служебные полномочия главным образом для достижения частных интересов.

Практика организации бизнеса «для себя» за счет разорительного бизнеса «для всех» приняла в России массовый характер. Значительная часть управленцев новой волны, судя по всему, не намерена строить бизнес в России на перспективу, с прицелом на достижение социально полезных целей, а, заняв выборную должность, предпочитает действовать по известному принципу: «Время пошло, надо успеть...». Кодексы корпоративного поведения принимаются во многих компаниях лишь для создания привлекательного образа фирмы в глазах контролирующих инстанций при сохранении политики растаскивания ресурсов и сокрытия информации. Для этого руководством АО создаются «дружеские» фирмы, с которыми от имени общества заключаются заведомо невыгодные контракты, на льготных условиях предоставляются производственные площади, оборудование, электроэнергия и сырье, в подконтрольные фирмы «перекачиваются» активы и прибыль, организуются отмывание денег и утечка капитала за рубеж. Государство пытается бороться с этим, что подтверждается, в частности, и принятыми в последнее время законами «о деофшори-

зации экономики», «о запрете иностранных счетов для чиновников» и др. Но толку от этого пока мало, так как действовать подобным образом удастся из-за отсутствия в существующем механизме корпоративного управления подсистемы сдержек и противовесов.

Остановить эту катастрофическую тенденцию может только ответственная активная промышленная политика государства, основанная на партнерском сотрудничестве с бизнес-сообществом. Ее главную суть С. Губанов концентрированно выразил в заглавии формулы: «неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция» (Губанов, 2008, с. 13). И дело, как нам представляется, не столько в теоретической составляющей предлагаемой парадигмы, сколько в ее здравом практическом смысле, опирающемся на реальный опыт мучительных поисков выхода отечественных компаний из кризисного тупика.

Известно, что в наиболее сложном, а иногда и просто отчаянном положении оказались те гиганты российской индустрии, которые традиционно развивались на основе гарантированных государственных заказов и стабильных источников финансирования НИОКР и массового производства. Так, упразднение госзаказов, по существу, расставило многие заводы-гиганты в Ростовской области (к примеру, Ростсельмаш, ТРЗ, Таганрогский, Красносулинский, Белокалитвинский металлургические заводы и др.) на грань банкротства, породив волну увольнений значительного числа работников. Новая система, ориентирующая наши предприятия на максимизацию прибыли, загоняет науко- и капиталоемкие производства в тупик: акционерные компании вынуждены сворачивать производство технологий сложной продукции по причине неуклонного роста цен на все виды комплектующих, сырье, электроэнергию, топливо, транспортные тарифы и т.д. К этому их подталкивает и неуклонно сокращающийся платежеспособный спрос на конечную машиностроительную продукцию на внутреннем и внешнем рынках. Естественной реакцией на складывающуюся ситуацию, когда за новую,

технически сложную и конкурентоспособную продукцию платить некому, становятся пере-профилирование производства в пользу более простых в изготовлении и недорогих видов продукции и, как следствие, реорганизация организационная и финансовая реструктуризация компаний. Если в результате подобных реорганизаций АО, ориентированных исключительно на извлечение текущих доходов, кто-то и оказывается в выигрыше, то это, конечно, не государство и не большинство гражданского населения страны.

В этой связи представляется актуальной и обоснованной задача переориентации стратегии национальной экономики в ходе преодоления нынешнего кризиса на принципиально иной вектор развития. Из кризиса Россия не должна выйти, располагая прежней архаической (экспортно-сырьевой) структурой экономики. Страна должна подойти к стадии роста, имея иные приоритеты, иные доминирующие ценности, иные стратегические установки и институты, иные механизмы их достижения.

Россия действительно стоит на пороге этапа возрождения и инновационного развития промышленности, который охватывает, как минимум, следующие элементы:

- ускоренная структурная перестройка народного хозяйства от преимущественно сырьевого производства к производству высокотехнологичных, конкурентоспособных продуктов конечного потребления;
- формирование и расширение сектора современных информационно-индустриальных отраслей с последующим выходом их продукции на международные стандарты качества и надежности;
- декриминализация и дебюрократизация органов государственного, регионального, муниципального и корпоративного управления, подготовка и продвижение управленческих кадров, соответствующих требованиям и условиям неоиндустриальной экономики.

Возникает закономерный вопрос: какие же из наличных или необходимых в будущем экономических структур способны обеспечить такое направление развития? Ответ на

него подсказывает корпоративная практика наиболее развитых стран, в которых ускоренный рост и прогрессивное развитие экономики определяют наиболее крупные компании научно-производственного профиля, т.е. ведущие промышленные корпорации. В США, например, действуют более 3 млн таких корпораций, составляющих 20% общего количества американских фирм. Они охватывают 90% совокупного объема продаж товаров и услуг. Однако не они, а всего лишь 100 крупнейших корпораций определяют статус и международное влияние американской экономики. На их долю приходится 45% рабочей силы и 60% национальных инвестиций (Лунев, 2007, с. 18). Именно крупные корпорации играют ключевую роль в финансировании НИР и создании нововведений, покрывая $\frac{2}{3}$ и более общенациональных затрат на НИОКР (Наймушин, 2014, с. 26). Как отмечает академик Д.В. Рундквист, «...во всем мире индустриальное и научно-техническое развитие идет через транснациональные корпорации» (Рундквист, 1998, с. 9).

Объективный процесс концентрации производства и капитала на базе вертикальной интеграции корпоративных отношений характерен для многих отраслей индустрии развитых стран. Сошлемся на пример, близкой нам области, связанной с производством современных транспортных средств. В 1995 г. произошло слияние транснациональной корпорации AAB Transportation и немецкой AEG Bahnsysteme. Вновь созданная компания получила название Adtranz и стала крупнейшим изготовителем железнодорожного подвижного состава. В дальнейшем возникло еще более крупное объединение Bombardier Transportation, в результате чего лидирующие позиции этой корпорации на мировом рынке технических средств железнодорожного транспорта еще более упрочились. Численность работающих на ее предприятиях в 23 странах мира сегодня составляет около 80 тысяч человек. И происходит это потому, что интегрированные корпорации демонстрируют неоспоримые преимущества перед други-

ми формами организации современного наукоемкого производства.

Они заключаются, по крайней мере, в следующих моментах:

- большая результативность производственно-хозяйственной деятельности в счет увеличения масштаба производства и влияния на рынок продаж;
- возможность привлечения высококвалифицированного персонала и использование современных маркетинговых средств и инструментов;
- значительный ресурсный потенциал, его эффективное использование и развитие.

Поэтому по аналогии в нашей стране должен существовать мощный интегрированный электровозостроительный центр, отвечающий требованиям сегодняшнего и завтрашнего дня, способный успешно конкурировать с лучшими европейскими и азиатскими производителями электровозов. Как известно, Новочеркасский научно-производственный комплекс (ВЭЛНИИ и НЭВЗ) занимал и занимает сейчас уникальное положение на внутреннем рынке как единственный в стране разработчик и серийный производитель грузовых локомотивов переменного тока, он обеспечил нашей стране статус крупнейшей электровозостроительной державы. Создание на его базе вертикально-интегрированной корпорации и концентрация инвестиций государства и частных компаний позволили бы в кратчайшие сроки существенно (в несколько раз) увеличить выпуск электровозов, обновить оборудование и технологию, создать электроподвижной состав нового поколения и повысить эффективность использования финансовых ресурсов.

Лидерство индустриально развитых стран в сфере материального производства обеспечивается не мифическим преобладанием услуг в валовом национальном продукте (ВНП) и не технотронно-информационной спецификой структуры современного производства, а возрастанием роли мощных вертикально-интегрированных корпоратив-

ных структур, охватывающих все звенья воспроизводственного цикла и способных результативно решать задачи устойчивого финансирования НИОКР, проектирования, освоения, массового серийного производства, реализации и послепроизводственного обслуживания продукции нового поколения. Это отнюдь не умаляет огромную роль, которую играют в воспроизводственных процессах современные средства поиска, хранения, обработки, анализа и передачи информации. Указанные информационные средства и технологии служат катализаторами, ускоряющими переход к новой стадии индустриального развития, а вовсе не дают представления о всей специфике современной стадии трансформации мировой экономики.

Как нам представляется, механизм функционирования 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 каждодневного выживания поодиночке, которая в ряде случаев привела к распаду крупных научно-производственных объединений, имеющих стратегическое значение для страны, а во-вторых, развитие вертикально-интегрированных структур обеспечивает эффективное взаимодействие России с внешней средой — начиная с рынков государств ближнего зарубежья, в первую очередь входящих в Евразийский экономический союз, который официально действует с 1 января 2015 г., и заканчивая интеграцией в мировой рынок. Это вполне понятно. Ведь внешнеэкономическая интеграция невозможна на базе монопофильных корпораций сырьевого типа. По существу, таким компаниям нечего предложить зарубежным партнерам в плане долговременной совместной деятельности и укрепления рыночного позиционирования. Они интересны ТНК исключительно как внешние партнеры — поставщики дешевого сырья и углеводородов. И чтобы ситуа-

ция изменилась, необходимо создавать и развивать вертикально-интегрированные формы корпораций, в которых организационно и экономически должны быть объединены добывающая и обрабатывающая промышленность. Это даст возможность заниматься переработкой отечественного сырья и изготовлением конечного продукта, продажа которого на внешнем рынке гораздо выгоднее, чем промежуточный.

Разумеется, вертикально-интегрированные корпорации обладают не только преимуществами. Как и любое 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. Однако важнее замечать другую сторону. Крупные вертикально-интегрированные корпорации за счет режима регулируемой рентабельности в промежуточных звеньях позволяют снижать транзакционные издержки по всей технологической цепочке и, следовательно, повышать эффективность производства конечной инновационной продукции. Инновационно-ориентированные компании обладают широкими возможностями концентрировать научный, промышленный, ресурсный, финансовый и человеческий капитал, увеличивая скорость и масштабы его расширенного воспроизводства. В рамках таких корпораций появляются новые возможности для оптимизации издержек промежуточной продукции, повышения качества и конкурентоспособности изделий конечного потребления, что крайне важно для развития отечественной промышленности.

Очевидно также и то, что крупные вертикально-интегрированные компании не возникнут спонтанно, сами собой, без активной поддержки частных инициатив со стороны государства. Безвозвратно ушло в прошлое время, когда предприятия и фирмы действовали вслепую, самостоятельно становились

на ноги, осваивая премудрости рыночного хозяйствования, набирались опыта и учились на собственных ошибках. Этот нерегулируемый процесс завел отечественную экономику в институциональную ловушку, так и не решив проблемы ресурсосбережения, производительности, качества, экономической, экологической и социальной эффективности производства. Не случайно наше государство, явно растерявшее в период либерального романтизма способность эффективно воздействовать на частный бизнес и отвечать за макроэкономические процессы, сегодня пытается задействовать весь наличный арсенал традиционных регуляторов.

Учитывая стратегические задачи, государство не вправе ограничиваться неотложными мерами финансового оздоровления корпоративного сектора, направленными на поддержание ликвидности банков и компаний, сдерживание темпов инфляции, недопущение массовых банкротств и роста безработицы, социальную поддержку малообеспеченных категорий граждан. Необходимо как можно быстрее разработать и реализовать федеральную целевую программу формирования вертикально-интегрированных частно-государственных и государственных корпоративных структур, нацеленных на создание, освоение, массовое производство и реализацию инновационных продуктов. Главным позитивным результатом ее реализации явится формирование крупных межотраслевых объединений (корпораций), способных создать прочный каркас национальной экономики. Став основным звеном экономической системы, вертикально-интегрированные корпоративные структуры включат в орбиту своего бизнеса многочисленные средние и мелкие предприятия различных отраслей, установят с ними кооперационные связи, обеспечат финансовую стабильность и устойчивость. На базе вертикально-интегрированного основного звена экономика страны получит наиболее прогрессивные современные формы рациональной организации народного хозяйства (Наймушин и др., 2005, с. 266). Высокоинтегрированные

корпоративные структуры, определив технологические способы удешевления инноваций начала XXI в. и наладив на своей базе массовое производство качественно новых товаров и услуг, способны стать локомотивами подъема отечественной экономики на стадию устойчивого и динамичного развития.

Очевидно, что именно на основе вертикально-интегрированных корпораций может быть выполнен Федеральный закон от 31.12.2014 № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации», основной целью которого является формирование высокотехнологичной, конкурентоспособной промышленности, обеспечивающей переход экономики государства от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития.

Литература

- Хубанов С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. 2008. № 9.
- Лунев В. Тактика и стратегия управления фирмой. М., 2007.
- Наймушин В.Г. Задача инновационного развития и перспектива ее решения // Экономист. 2014. № 10.
- Наймушин В.Г., Пайда Г.В., Астальцев В.Н. Рациональная модель модернизации экономики России / Отв. ред. В.Г. Наймушин. Ростов н/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ, 2005.
- Рундквист Д.В. Россия – XXI век (материалы Всероссийской конференции) // Экономист. 1998. № 1.
- Хохлова Т.П. Служить делу или деньгам? // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 3.

Рукопись поступила в редакцию 16.01.2015 г.