

УДК 339.9; 334.7

## СОВРЕМЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ МИРОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ – ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В XXI ВЕКЕ

<sup>1</sup>Карташов К.А., <sup>2</sup>Чич Н.Ш., <sup>3</sup>Мартыненко О.В.

<sup>1</sup>ФГКОУ ВПО «Краснодарский университет МВД России»,  
Краснодар, e-mail: [economical@rambler.ru](mailto:economical@rambler.ru);

<sup>2</sup>ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет», Краснодар;

<sup>3</sup>АНО ВПО Центросоюз Российской Федерации «Российский университет кооперации»  
Калининградский филиал, Калининград, e-mail: [omartinenko@rucoop.ru](mailto:omartinenko@rucoop.ru)

В конце XX века такие процессы, как интеграция, глобализация и трансформация, стали неотъемлемой частью развития любой национальной экономики. Многими великими научными деятелями, экономистами, данные процессы рассмотрены с теоретико-практической точки зрения – детально. Однако в сложившихся мировых взаимоотношениях в первой половине второго десятилетия XXI века отмечается смещение акцентов в конструкции эндогенных и экзогенных факторов, влияющих на развитие отдельных предприятий, стран и регионов. Если раньше постулатами мирового сообщества был тезис «экономика первична, а политика вторична», то сейчас, скорее всего можно говорить, что это не так – геополитика, амбиции отдельных государств стремительно берут вверх над экономической выгодой, экономическим смыслом. Все вышесказанное влияет на развитие промышленности как в России, так и за рубежом.

**Ключевые слова:** интеграция, вертикальная интеграция, горизонтальная интеграция, латеральная интеграция, глобализация, конкурентоспособность

## CONTEMPORARY PROCESSES OF GLOBAL ECONOMIC RELATIONS – IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF INDUSTRY OF RUSSIA IN XXI CENTURY

<sup>1</sup>Kartashov K.A., <sup>2</sup>Chich N.S., <sup>3</sup>Martynenko O.V.

<sup>1</sup>The Krasnodar University of the Ministry of internal Affairs of Russia,  
Krasnodar, e-mail: [economical@rambler.ru](mailto:economical@rambler.ru);

<sup>2</sup>The Kuban state agrarian University, Krasnodar;

<sup>3</sup>Centrosyuz of the Russian Federation «Russian University of cooperation» Kaliningrad branch,  
Kaliningrad, e-mail: [omartinenko@rucoop.ru](mailto:omartinenko@rucoop.ru)

At the end of the twentieth century processes such as integration, globalization and transformation have become an integral part of the development of any national economy. Many great scientific figures of economists, these processes are considered from theoretical and practical point of view – in detail. However, in the current world relations in the first half of the second decade of the twenty-first century, there has been a shift in the structure of endogenous and exogenous factors affecting the development of individual companies, countries and regions. If earlier postulates of the world community was the thesis «Economics of primary and secondary policy», it is now possible to say that it's not as geopolitics, the ambitions of individual States, rapidly taking up over economic interests, economic sense. All of the above affects the development of the industry, both in Russia and abroad.

**Keywords:** integration, vertical integration, horizontal integration, lateral integration, globalization, competitiveness

В последнее время наблюдается некая закономерность – существенное влияние на деятельность хозяйствующих субъектов оказывают политические факторы, как внутренние, так и внешние. Во многих странах оппортунистическое поведение считается в порядке вещей (как норма), что в России воспринимается негативно, а некоторые страны, пользуясь своим доминирующим положением, вообще действуют «антиморально» по отношению к целым государствам. Считаю нецелесообразным перечислять всю злободневность данной проблематики, а перейти к целям исследования.

**Целью нашей научной работы** является рассмотрение проблемных узлов мировых процессов, происходящих на современном этапе развития России в целом и отдельных субъектов хозяйствования в частности, а в качестве объекта исследования выступает отечественная промышленность.

### **Интеграция и глобализация на современном этапе развития России**

В результате долгого взаимодействия и взаимосвязи мирового сообщества в области производства, экспортно-импортных операций государств; международного

разделения труда и т.д. образовалось такое явление, как интернационализация хозяйственной жизни.

Интернационализация экономик прошла долгий путь своего развития, начиная с конца XVIII века – начала XIX века, сотрудничество в области международной торговли, далее затрагивая уже и международное разделение труда, и движение капиталов, и обмен научно-техническими разработками и т.д. (международная экономическая интеграция), и заканчивается последним процессом – глобализацией (глобализацией экономик).

Не вдаваясь в этимологию и обилие определений интеграции и глобализации различных авторов, отметим их существенные характеристики с авторской точки зрения.

В общем представлении все вышеназванные процессы выражены в следующем:

– сотрудничество между предприятиями, регионами, национальными экономикami разных стран, включая процессы локализации;

– устранение преград правового и экономического поля в распределении, перераспределении продукции, труда и капитала между странами участниками;

– создание единого рынка для стран участниц процессов глобализации, формирование равноправной среды для партнеров;

– формирование и развитие производственного, информационного, научно-технического и технологического процессов;

– имплантация и адаптация успешных факторов: экономических, социальных, политических, культурных и т.д.

Все вышесказанное позволяет нам рассматривать интеграцию и глобализацию как процесс реализации хозяйствующими субъектами расширения сфер своего влияния на потребителя, основанного на совершенствовании новых технологий, модернизации отдельных элементов цикла производства продукта (товара и/или услуги), процессов поглощения, слияния, демутуализации, концентрации капитала, а также развитие полного производственного цикла.

Приведем некоторую статистику объемов мирового и российского рынков слияний и поглощений в 2006–2013 гг., представленную в табл. 1.

Из данных таблицы видно, что наибольший объем сделок по слиянию и поглощению как за рубежом, так и в России приходится на 2007 г., следующие два года (2008–2009 гг.) наблюдается спад и по объему, и по количеству сделок. То, что происходило снижение в 2008–2009 гг., можно связать с глобальным финансовым кризисом. Однако, следует отметить, что в России удельный вес по количеству сделок от общемирового в 2008 г. оказался наивысшим за анализируемый период, данные показатели можно связать с тем, что отечественный рынок стабильно варьируется от общемирового по количеству сделок от 2,13 до 2,56%. Также можно предположить, что российские организации освоили данные процессы и используют их для интеграции своего бизнеса на рынке.

**Таблица 1**

Объемы мирового и российского рынков слияний и поглощений в 2006–2013 гг. [9].

Год	Общая сумма сделок, млрд долл.	Количество сделок	Общая сумма сделок в России, млрд долл.	Количество сделок в России	Уд. вес в общем объеме сделок в России, в %	Уд. вес количества сделок в России, в %
2006	3295	14646	60	362	1,82	2,47
2007	3670	16029	129,9 (12,6)*	393	3,54	2,45
2008	2409	13126	66,3	336	2,75	2,56
2009	1711	9859	37,8	210	2,2	2,13
2010	2089	12461	98,9 (20,7)*	274	4,73	2,19
2011	2249	13282	73,1	313	3,25	2,36
2012	2295	13670	136 (56)*	342	5,93	2,50
2013	2221	14215	108,4 (14,4)*	320	4,88	2,25

**Примечания:**

\* 2007 г.: покупка «Русалом» «Норильского никеля»;

\* 2010 г.: покупка «ВымпелКомом» компании Weather Investments Srl;

\* 2012 г.: покупка «Роснефтью» компании ТНК-ВР;

\* 2013 г.: покупка «Россетями» доли в «Федеральной сетевой компании».

Но со всеми «позитивными моментами» приведем статистику за 2012–2013 гг. Если 2012 г. по количеству и объему внутренние сделки составляли 65% (60%), покупка иностранными компаниями российских активов 20% (20%), а покупка российскими компаниями иностранных активов 15% (20%), то в 2013 г. данные меняют «статистическую картину». Так, в 2013 г. по количеству и объему внутренние сделки составляли 68% (80%), покупка иностранными компаниями российских активов 20% (16%), а покупка российскими компаниями иностранных активов 12% (4%). Как видно, в 2013 г. отечественные компании использовали процессы слияния и поглощения на внутреннем рынке и, к сожалению, на наш взгляд мало предпринимали попыток интегрирования на рынки зарубежных стран.

Далее хотелось бы привести несколько позитивных примеров процессов интеграции и положительных сторон глобализации экономик. Пример связан с вертикальной интеграцией. На наш взгляд, классическим примером вертикальной интеграции является транснациональная компания «Газпром» (публичная организация). Исторический ракурс данной компании мы рассматривать не будем, отметим следующее: компания осуществляет свою деятельность в добывающей и перерабатывающей отрасли (газ, нефть и т.д.), причем с развитой системой транспортировки, логистики и реализационной сети; оказывает услуги в банковской и страховой сфере деятельности; участвует в социальных проектах. Отметим, что процессы вертикальной интеграции придерживаются и другие компании нефтегазовой отрасли (Лукойл, Роснефть), а также предприятия металлургической и горнодобывающей промышленности, предприятия авиационной и т.д. Однако диверсификацией своей деятельности с процессами вертикальной интеграции занимаются немногие компании, поэтому «Газпром» и является одной из ведущих промышленных организаций как в России, так и за ее пределами.

В целом вышеупомянутые компании (Газпром, Лукойл, Роснефть) осуществляют свою деятельность не просто на основе вертикальной интеграции, но по степени участия являются компаниями, осуществляющими полный интеграционный процесс. Касательно вертикальной интеграции существует и обратная интеграция, общеизвестный пример связан с предприятиями, оказывающими услуги по обслуживанию поездов и обслуживанию клиентов на железнодорожном транспорте (пассажирский поезд).

Следующий пример. Моэд Альтрад связал свой бизнес с низкотехнологичной

индустрией, и сегодня он – французский миллиардер, а его компания «Altrad Group» занимает ведущие позиции мирового поставщика строительных лесов. Началом его бизнес-восхождения была покупка нерентабельного предприятия «Méfran» в г. Флорансаке (юг Франции) занимающегося производством стройматериалов. Цена приобретения данной компаний – 1 франк плюс обязательства предприятия. 90% акции данного предприятия перешли к Моэду Альтраду. Через год «Méfran» начал приносить доход, что позволило Моэду Альтраду запустить дочерние проекты в Испании и Италии. Как следствие, предприятие начало приносить ощутимые доходы, что потребовало инвестирования части прибыли. Моэд Альтрад решил диверсифицировать свой бизнес, а его инвестиционный проект был связан с покупкой французской компании по производству хирургических перчаток, однако впоследствии – инвестиционная ошибка. Компания была продана. Денежные средства от продажи компании пошли на расширение первоначального бизнеса – расширение ассортиментной линии (производства бетономешалок, строительных инструментов и других товаров стройиндустрии). Последующие действия Моэда Альтрада связаны с поглощением конкурентов, находящихся в кризисном состоянии. В 2003 году «Altrad Group» принадлежало более двух десятков подконтрольных предприятий, с доходом более 130 млн долларов в год. На этом процесс интеграции данной компании не закончился. Поглощение в 2003 г. крупной немецкой компании «Plettac» позволило «Altrad Group» выйти на европейский и международный рынки. С 2011 года Altrad Group совершила 22 приобретения, включая компании Катар и Марокко, направленных на агрегацию максимально возможного международного бизнеса. Процессы горизонтальной и латеральной интеграции у данной компании продолжаются [2].

В качестве примеров горизонтальной интеграции можно привести современные компании автомобилестроения, судостроения и т.д. Приведем несколько теоретических примеров. Производство конфет (глазированные, шоколадные, с помадной, с жировой, карамельной и с другими начинками и т.д.) включает целый ряд этапов: закупка сахарозы, покупка начинки присоединяет к себе более ранние стадии производства (например, выращивание сахарного тростника, фруктов и ягод для начинки, изготовление формочек и т.д.). Далее – выпечка хлебобулочных продуктов, ранние стадии производства (выращивание злаков

и помол муки и т.д.). Выпуск транспорта (автомобилей, тракторов, поездов, самолетов и т.д.) включает раннюю стадию производства (производство сырья для стали для кузовов (агрегатов) транспортных средств, изготовления сидений, дисков, шин, стекла и т.д.). Отметим, что все зависит от стратегии предприятия, и вышеупомянутые отрасли деятельности могут участвовать и в горизонтальной и в вертикальной интеграции. Так, вертикальная интеграция может использоваться и при объединении и/или изготовлении продукции, находящейся в пределах одной стадии производственного цикла, а это может быть и процесс горизонтальной интеграции.

Экономистами интеграция в основном рассматривается следующим образом: прямая, обратная, узкая, полная, вертикальная, горизонтальная и латеральная интеграция.

Поэтому считаем необходимым раскрыть суть и сущность различных стратегий интеграционных процессов в современных условиях глобализации национальных экономик.

Горизонтальная интеграция – это стремление организаций к слиянию, поглощению компании – конкурентов производящих одну и ту же продукцию, усиление контроля организации на рынке.

Латеральная интеграция – представляет собой процесс расширения ассортимента линий, продаваемый в результате объединения с другими фирмами, которые производят совершенно иной, дополнительный материальный товар [11].

Вертикальная интеграция – это прежде всего объединение (слияние) в рамках одной организации цепочки иерархии производственного процесса, способствующей как снижению транзакционных затрат, так и сокращению временного периода производства продукции.

Следует отметить, что помимо вышеупомянутых классификации интеграции различают интеграцию по степени участия в производственном цикле, как отраслевом, так и в сферах деятельности: полная – от производства сырья, полуфабрикатов до конечного потребителя; частичная – определенные стадии технологического процесса, как правило, основные этапы производства сосредотачиваются в руках организации (интегрированного предприятия), пример; распределительная сеть розничной торговли не принадлежит предприятию; широкая интеграция – связана с развитостью всего производственного цикла, однако производственные издержки предприятие несет постоянно независимо от спроса на продукцию; узкая интеграция – специализация

деятельности, не включающая, допустим, маркетинговые и логистические компании, т.е. услуги оказывает не штат сотрудников, а выстроенные в ряд компании, занимающиеся данным видом деятельности.

Отдельно рассматривают интеграцию в зависимости от поставленных целей: полная (управленческие решения принимает компания-приобретатель), умеренная (контроль компании приобретателя остается лишь за отдельно взятые функции) и минимальная (компания-приобретатель стремится сэкономить на отдельных функциях). Что касается полной интеграции, то здесь все понятно, а вот касательно умеренной и минимальной можно привести примеры холдинговых компаний, покупку крупным промышленным предприятием маркетинговой организации, рекламной компании [3].

Отметим, что каждый из видов интеграционного процесса имеет свою сильную и слабую сторону экзогенных и эндогенных факторов, влияющих на организацию, холдинг, концерн, картель, государство и регион в целом.

Подведем итог. Интеграционный процесс призван: во-первых, повышать эффективность использования ресурсов; снижать издержки за счет устранения дублирующих функций, эффекта масштаба и использования техники и технологии компаний-реципиентов, все вышесказанное, как следствие, приводит к уменьшению конкуренции; форсирование производственного кругооборота, за счет внутреннего потенциала объединенных предприятий; сокращение степени влияния экзогенной среды; и т.д. Однако существует и «обратная сторона медали», а именно: снижение уровня диверсификации производственной линии; длительный период интеграционных процессов; проблемы с традициями в укладе персонала, связанные с технологическим процессом; длительная адаптивность к изменяющейся внешней среде. Также отметим, что крупные интегрированные предприятия могут создавать серьезные барьеры для входа на рынок и монопольную власть фирм-продавцов. Во-вторых, процессы интеграции организаций (предприятий), региональные интеграции раскрыли новый этап развития интернационализации государств – глобализация экономик, ядром которого является развитие кластеров в различных отраслях и сферах деятельности во взаимосвязи государственного и частного сотрудничества.

Считаем необходимым дополнить подведенный итог первой части теоретическим примером, в части результативного эффекта от интеграции на макроуровне.

Отметим, что последующий пример с теоретической точки зрения относится и к мезоуровню и микроуровню. Данный пример общеизвестен, а гипотетические ситуации варьируются. Пример. Две страны обладают определенными денежными средствами в размере 250 тыс. ден. единиц. Выпускают следующую продукцию (в качестве примера две позиции номенклатуры товаров) представленную в табл. 2.

но, денежных ресурсов 1000 тыс. ден. ед., а производство обходится в 15 ден. ед. на кг продукции, соответственно

$$100\ 000/15 = 66\ 666,67\ \text{кг} + 25\ 000\ \text{кг}$$

(произведенной Канадой) = 91 666,67 кг.

Выигрыш составляет

$$91\ 666,67 - 83\ 333,33 = 8\ 333,34\ \text{кг.}$$

Таблица 2

Пример выгоды от взаимодействия двух национальных экономик

Страна производитель	Пшеница (трудозатраты)	Рыбное хозяйство (трудозатраты)
Россия (1000 тыс. ден. ед.)	20 ден. ед. на кг продукции	15 ден. ед. на кг продукции
Канада (1000 тыс. ден. ед.)	10 ден. ед. на кг продукции	10 ден. ед. на кг продукции

Следовательно, представим, что данные две группы мы разделим на 2 равные части, т.е. на производство пшеницы и ведение рыбного хозяйства приходится по 500 тыс. ден. ед. Соответственно, Россия производит пшеницы

$$500\ 000/20 = 25\ 000\ \text{кг/ден. ед.},$$

а производство рыбного хозяйства

$$500\ 000/15 = 33\ 333,33\ \text{кг/ден. ед.}$$

Следовательно, Канада производит пшеницы

$$500\ 000/10 = 50\ 000\ \text{кг/ден. ед.},$$

а производство рыбного хозяйства

$$500\ 000/10 = 50\ 000\ \text{кг/ден. ед.}$$

Общий оборот данных двух стран составляет пшеницы

$$25\ 000 + 50\ 000 = 75\ 000\ \text{кг/ден. ед.},$$

а рыбного хозяйства

$$33\ 333,33 + 50\ 000 = 83\ 333,33\ \text{кг/ден. ед.}$$

Канада, основываясь на выращивании пшеницы, могла бы и нам поставлять данный вид продукции по более выгодным условиям, следовательно, необходимость обеспечения 75 000 кг, тогда Канада производит продукт на сумму

$$75\ 000 \cdot 10 = 750\ 000\ \text{ден. ед.},$$

остается 250 000 ден. ед., тогда Канада направляет всю сумму на рыбное хозяйство, т.е.

$$250\ 000/10 = 25\ 000\ \text{кг.}$$

Две страны полностью обеспечены пшеницей, однако в рыбном хозяйстве на 25 000 кг остается восполнение недостатка Россией. Она направляет все свои усилия на покрытие данного дефицита, следовательно,

Все вышеизложенное говорит о результативно-эффективном производственном механизме взаимодействия экономик, о необходимости развития экономического сотрудничества.

Все замечательно, количественные показатели от мирового взаимоотношения возрастают, однако, как упоминалось ранее, это количественный пример, не отражающий всей иерархии сложившейся мировой конъюнктуры, в том числе качественной составляющей отдельной национальной экономики. Верование в экономический эффект от свободной торговли (глобализации – сегодня) для компаний, основанных на новой техноэкономической парадигме, или организаций производящих джинсы и прочие низкотехнические продукты, – с другой, вот вопрос касательно предприятий, принесший предпринимателям громадные денежные средства. Ошибочное верование в свободную торговлю повлияло на развитие Перу и Монголии, которые во имя глобализации и интеграции потеряли свою промышленность [6].

В современных экономических условиях теория Давида Рикардо, являющаяся для многих стран догмой, гласит, что страна должна специализироваться в таком виде экономической деятельности, в котором она относительно наименее неэффективна. Однако в 1957 году Советский Союз запустил первый космический спутник и стало ясно, что СССР опережает США в данном направлении. Соответственно, русские, вооружившись торговой теорией Рикардо, могли с уверенностью утверждать, что американцы имеют сравнительное преимущество в сельском хозяйстве, а не в космических технологиях. Следовательно, американская экономика должна была встать на рельсы производства продовольствия, а Россия на

космические технологии. Но этого не случилось. Президент Соединенных штатов Америки – Эйзенхауэр выбрал тогда стратегию эмуляции, а не сравнительного преимущества, что повлияло на весь ход событий XX века в космической индустрии. Так, в 1958 году США создало космический институт НАСА, чтобы эмулировать Советский Союз, и это было стратегической мерой в лучших традициях Просвещения, но решительно противоречило духу Рикардо. Экономическая наука Рикардо, строго говоря, создала некоторые элементы самоотносимой логики, напоминая худшие карикатуры времен схоластики. Поскольку из теории были исключены динамические элементы, создающие необходимость в эмуляции, логика Рикардо приводит к алогичным практическим решениям. Динамические элементы технологического развития и прогресса, создающие наглядную логику соревнования, а не статичную специализацию, в его теорию просто не попали [6]. В свете вышеизложенного отметим, что космическая гонка дала серьезные открытия в промышленном производстве (американская космическая липучка, российский «суперклей», склеивающий любые детали военной техники, нынешние сковородки с антипригарным покрытием, современная микроволновка и многое другое).

Применение теории классиков экономической мысли в эндогенной и экзогенной среде национальных экономик – разное. Следовательно, экономическую теорию различных авторов используют и продвигают в своих национальных, региональных интересах. Не вдаваясь в обильное количество примеров и доводов вышесказанного, вернемся к книге уже вышеупомянутого норвежского экономиста Эрика Райнерта, который на своих страницах изложил основу ханжества экономической теории во взаимоотношении с практикой.

В 1994 году президент Эквадора – Сиксто Дюран Валлен в обмен на обещания крупных грантов и займов, мировых финансовых организаций отменил промышленные тарифы, дабы Эквадор стал мировым поставщиком бананов. Гранты и займы так и остались обещаниями, а Европейский союз ввел высокие налоги на импорт эквадорских бананов. Эквадор, как производитель бананов был и остается гораздо эффективнее, чем бывшие французские или английские колонии, не говоря уже о производителях бананов на Канарских островах и в Греции. Обложив налогами эквадорские бананы, но не бананы из Европы и ее бывших колоний, Европейский союз, по сути, возложил издержки по субсидированию

неэффективных производителей бананов на самого эффективного их производителя – Эквадора. Вышеприведенные условия стали причинами процессов деиндустриализации и, как следствие, безработицы и снижению реальных зарплат [6].

Поэтому градация на доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общество – условно. Обладая сегодня преимуществами в сельском хозяйстве, обширными территориями, техникой и технологиями – возможно все потерять сразу и многие страны тому пример. Следовательно, доминирующее положение одной или нескольких стран в процессе глобализации и интеграции позволяет обогащаться одним государствам за счет использования ресурсов других стран. Взаимопереплетение государств, с одной стороны, обогащает деятельность субъектов хозяйствования национальных экономик, с другой стороны делает их зависимыми от других стран. Многие экономисты предлагают основываться на национальной специализации, однако в своих предыдущих исследованиях мы затрагивали данную тему, считая, что это направление экономической утопия. Почему? Да ответ прост. Дело в том, что сегодня наша специализация востребована, а завтра нет – геополитика, амбиции, менталитет и т.д. Зомбирование масс в национальном масштабе или информационная блокада, вот оружие XXI века, невзирая на экономики стран, их традиции, культуры, менталитет. Последние события, происходящие в мировом сообществе, подтверждают все вышесказанное.

Далее считаем целесообразным представить некоторые показатели экономического развития национальных экономик в 2014 г., представленные в табл. 3.

Территория Российской Федерации занимает 1-е место (после аннексации в 2014 г. Крымского полуострова и г. Севастополя – приблизительно 30% всей территории суши), Канада, занимающая второе место по территориально-пространственным характеристикам – меньше практически вдвое. Россия по численности населения занимает 9-е место в мире, уступая Китаю, Индии, США, Индонезии, Бразилии, Пакистану, Нигерии, Бангладешу. Парадоксально но такое же место Россия занимает и по валовому внутреннему продукту, равному 2 096 777 млн долларов (данные на 2014 г.). Однако по валовому национальному доходу лишь 47-е место в рейтинге стран мира – процессы российской глобализации и интеграции, на наш взгляд не соответствуют возможностям и ресурсам Российской Федерации. Но считаем необ-

ходимым отметить, что по валовому национальному доходу, не так давно в 2012 г. мы находимся на 56-м месте, т.е. наблюдается тенденция к эффективно-рациональному использованию имеющихся ресурсов. Может, дело в санкциях зарубежных коллег и мерах противодействия им? Введение продовольственного эмбарго России, как следствие, повлияло на статистику Норвегии, Нидерландов и Дании и др. стран в сторону ее снижения в области рыбного и др. производства? А возможно в более тщательном выборе Россией партнеров в категории цена – качество? Или поиска новых рынков экспорта и импорта Российской Федерации. Но все выше поставленные вопросы лишь частично затрагивают наше исследование, а вот вопросы темпов роста промышленного производства в 2014 году (их снижение) требует ответов и рекомендаций.

**Повышение конкурентоспособности российских промышленных компаний**

Прежде чем приступить к рассмотрению вопросов и предложений, связанных

с повышением конкурентоспособности российских промышленных компаний, раскроем наиболее часто выделяемые группы объединений предприятий в промышленности: [4]:

1) некоммерческие организационно-правовые формы объединений: союзы, ассоциации, некоммерческие партнерства;

2) коммерческие организационно-правовые формы объединений: финансово-промышленные группы, холдинги, простые товарищества;

3) организационно-экономические формы объединений: синдикаты, пулы, картели, консорциумы, тресты, корпорации, стратегические альянсы, конгломераты, концерны;

4) современные перспективные формы объединений: интегрированные бизнес-группы, кластеры, сети, виртуальные организации, многомерные организации, круговые корпорации, организации с «внутренними рынками».

**Таблица 3**

Показатели развития национальных экономик в 2014 г.

№ п/п	Экономика	Валовый национальный доход на душу населения в 2014 г. [8]	Валовый внутренний продукт в млн долл. в 2014 г. [7]	Население [10]	Темпы роста промышленного производства за 2014 г. [12]
1	Катар	128 530	203 235	2 269 672	4,40
2	Макао	112 230	51 753	607 500	10,00
3	Кувейт	84 800	175 831	3 479 371	0,50
4	Сингапур	76 860	297 941	5 469 724	3,00
5	Бермуды	66 430	5 474	65 461	0,70
6	Норвегия	66 520	512 580	5 188 600	0,80
7	Объединённые Арабские Эмираты	59 890	402 340	9 446 000	3,50
8	Швейцария	59 210	685 434	8 136 689	2,20
9	Люксембург	57 420	60 131	549 680	1,40
10	Гонконг	54 270	274 013	7 234 800	0,20
11	Соединённые Штаты Америки	53 750	16 768 100	318 614 000	2,80
12	Саудовская Аравия	53 640	748 450	29 369 428	3,60
13	Оман	52 780	79 656	4 088 690	2,70
14	Швеция	46 680	579 680	9 644 864	2,70
15	Нидерланды	46 400	853 539	16 942 375	-1,50
16	Германия	45 620	3 730 261	80 780 000	1,30
17	Австрия	45 450	428 322	8 507 786	1,80
18	Дания	44 950	335 878	5 627 235	-1,00
19	Канада	42 610	1 826 769	34 412 000	2,00
20	Австралия	42 450	1 560 372	24 421 000	2,10
.....					
47	Россия	23 190	2 096 777	146 267 288	0,60
.....					

Всеми известный ученый М. Портер детально исследовал кластерное развитие предприятий (организаций). Опыт международной практики свидетельствует об эффективности данного подхода. Поэтому сейчас теоретико-методологические исследования разрастаются в геометрической прогрессии, а практическая апробация кластеров, на наш взгляд, внедряется на неподготовленную почву.

Но дальнейшие размышления на поставленные вопросы вынуждают нас прибегнуть к эволюционной составляющей и прежде всего к историческому ракурсу исследований конца 40-х годов 20 века, когда впервые Николаем Колосовским [5] в экономическую географию было введено понятие «Территориально-производственный комплекс (ТПК)». Автор рассматривал данный комплекс как взаимосвязанные и взаимообусловленные производства, от расположения которых на определенной территории достигается дополнительный экономический эффект за счет использования общей инфраструктуры, кадровой базы, энерго мощностей и т.д. Как правило, это совокупность размещенных рядом друг с другом технологически смежных производств. Коренным отличием ТПК от кластеров является конкурентная среда.

В Советском Союзе в условиях директивной экономики данные механизмы отсутствовали, но стратегическое видение того времени, на наш взгляд, послужило истоком зарождения многочисленных исследований по тематике взаимодействия взаимосвязанных групп отраслей экономики, что впоследствии вылилось в стратегическое развитие огромного количества зарубежных стран и в том числе России.

Однако, по мнению авторов коллективной монографии [1], приводивших примеры успешных сырьевых территориально-производственных комплексов, сформированных в советское время преимущественно в азиатской части России, ТПК относятся к 3 типу протокластера (потенциального кластера). При этом уточняли, что зачастую речь идет о предприятиях, которые в момент своего создания были на мировом уровне или даже опережали его, но с течением времени потеряли конкурентные преимущества в связи с невозможностью или нежеланием вступить на путь инновационного развития. Достаточно распространенным видом протокластера III типа является «Обеспечивающий протокластер», существующий, как правило, в отраслях ран-

них технологических укладов (сырьевые отрасли, металлургия, некоторые виды химической промышленности, текстильная промышленность и пр.), продукция которых далее используется в рамках других видов деятельности.

Следовательно, исследование кластерной интеграции должно базироваться на единстве экономических целей организаций и предприятий, т.е. на специализации, как региональной, так и национальной (системообразующий элемент социально-экономической системы). Образование данных интеграций, в свою очередь, позволяет региональным властям получить социальный эффект, выраженный в устранении безработицы, развитии определенных профессий включая наукоемкую отрасль, завоевание конкурентоспособных позиции на уровне национальной экономики и в мировом масштабе и т.д.

Поэтому кластер в инфраструктуре формирования и создания рыночных отношений призван к единому и целенаправленному вектору институционально-функциональной деятельности субъектов экономики, в основе которых заложено социально-экономическое развитие как самого института, так и региональной, национальной и мировой составляющей хозяйственных связей. Однако во многих исследованиях кластер раскрывается на основе пространственно-территориальной характеристики на уровне региона, однако касаясь отдельных субъектов экономики, таких как транснациональные компании, концерны, синдикаты и т.д., данные субъекты экономики функционируют в международном экономическом пространстве. Также как, было отмечено ранее, ТПК, «фильеры» тоже не рассматриваются на уровне лишь региона. Поэтому возникает объективный вопрос о том, как производить оценки эффективно-результативной регионального кластера или кластера в целом?

Системообразующие предприятия (инфраструктурная составляющая интеграции) взаимодействуют с такими посредниками, как образовательные, маркетинговые, финансовые, рекрутинговые, риэлтерские, логистические и др. организаций, однако сегодня данное предприятие пользуется услугами одной риэлтерской или логистической компании, а завтра может прибегнуть к услугам других компаний. Вопрос касается оценки эффективности кластера, которая может изменить статистическую картину региона/округа.



Крупные компании имеют значительное количество филиалов, дочерних предприятий в различных регионах и зарубежных странах. Поэтому оценка с точки зрения регионального кластера – вызывает ряд вопросов, тем более что концентрация институтов напрямую зависит от уровня неравномерности распределения хозяйствующих субъектов в пространстве. Чем выше уровень неравномерности распределения хозяйствующих субъектов по регионам, тем выше их концентрация в некоторых регионах.

Каждый регион обладает своим специфическим природно-климатическим условием, что с точки зрения конкурентоспособности не дает объективной оценки того или иного региона, тем более в сравнении с зарубежными регионами.

Огромное значение для конкурентоспособной кластерной интеграции имеет стоимость, как аренды, покупки земли, так и стоимость возведения объекта реального сектора экономики и, к сожалению, Россия здесь не на передовых позициях, а прибегая к мировому рейтингу по данному показателю, в последнем десятке. А это включает инфраструктуру «отмщений», которая развивается «вокруг нужных районов», что в инфраструктуре государственно-частного сотрудничества порождает лишь коррупционную составляющую и недобросовестную конкуренцию.

Сложное законодательное поле и несформированность единой системы базы информации, информационно-правовой пробел, также понятие «поддержка кластеров» многими властными органами трактуется по-разному.

Послабление одним субъектам экономики, возлагает повышенное обязательство перед другими, что зарождаёт социально-экономическую несправедливость отдельных групп, тем более в кластеризации региональной экономики (совокупность взаимодействий всех субъектов экономики).

Сегодня промышленно развитые страны, такие как США, Великобритания, Канада, Германия являются своего рода «директорами и завучами школы экономической жизни», теоретические исследования посвящены в основном практическим результатам и опыту данных стран или стран, придерживающихся их экономического мировоззрения. Однако отдельные страны, и их предостаточно, меняют экономическую картину мира, как финансового, так и страхового дела. Мусульманские страны (беспроцентный

кредит, такафул страхование и т.д.) меняют представление о сложившейся пирамиде финансового и страхового рынков. Далее следует вспомнить Китай – на основе всеми известной экстенсивно-интенсивной модели развития «наступает на пятки США», занимая вторую позицию в мире, а в целом локомотив азиатской интеграции. Япония раскрыла инфраструктурную составляющую в управлении межличностных отношений, повлияв на англо-американскую модель менеджмента и т.д.

Считаем, что компаративистский системный подход способен повысить конкурентоспособность и эффективно-результативную деятельность национальной экономики России.

Надеемся, что наша статья будет полезна как для теоретиков, так и для практических деятелей.

### Список литературы

1. Артамонова Ю.С. Кластерные политики и кластерные инициативы: теория, методология, практика: монография / под. ред. Ю.С. Артамоновой, Б.Б. Хрусталева. – Пенза: ИП Тугушев С.Ю, 2013. – С. 22–23.
2. Билет в один конец: как бедуин стал французским миллиардером [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finance.rambler.ru/> (дата обращения 04.04.2015).
3. Галпин Т. Дж., Хэндон М. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – С. 30.
4. Глазьев С. О стратегии экономического развития России // Вопросы экономики. – 2007. – № 5. – С. 30 (дата обращения 06.04.2015).
5. Колосовский Н.Н. Теория экономического районирования. – М.: Мысль, 1969. – С. 9–24. [
6. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. – М.: Изд. дом Государственного университета Высшей школы экономики, 2011. – С. 12–20, 27–38.
7. Рейтинг стран мира по уровню валового внутреннего продукта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info> (дата обращения 14.04.2015).
8. Рейтинг стран мира по уровню валового национального дохода на душу населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info> (дата обращения 14.04.2015).
9. Рынок слияний и поглощений в России в 2013 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kpmg.ru>.
10. Список стран по населению [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения 13.04.2015).
11. Татарников Е.А. Экономика предприятия. Ответы на экзаменационные вопросы. – М.: Litres, 2015. – С. 254 с.
12. Темп роста промышленного производства в странах мира за 2014 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://total-rating.ru/1142-temp-rosta-promyshlennogo-proizvodstva-v-stranah-mira-za-2014-god.html> (дата обращения 12.04.2015).

**References**

1. Artamonova Ju.S. Klasternye politiki i klasternye iniciativy: teorija, metodologija, praktika: monografija / pod. red. Ju.S. Artamonovoj, B.B. Hrustaleva. Penza: IP Tugushev S.Ju, 2013. pp. 22–23.
2. Bilet v odin konec: kak beduin stal francuzskim milliarderom [Jelektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://finance.rambler.ru/> (data obrashhenija 04.04.2015).
3. Galpin T.Dzh., Hjendon M. Polnoe rukovodstvo po slizanim i pogloshhenijam kompanij / T. Dzh. Galpin, M. Hjendon. M.: Izdatelskij dom «Viljams», 2005. pp. 30.
4. Glazev S.O strategii jekonomicheskogo razvitija Rossii // Voprosy jekonomiki. 2007. no. 5. S. 30 (data obrashhenija 06.04.2015).
5. Kolosovskij N.N. Teorija jekonomicheskogo razvivirovanija. M.: Mysl, 1969. pp. 9–24.
6. Rajnert Je. Kak bogatye strany stali bogatymi, i pochemu bednye strany ostajutsja bednymi / Je. Rajnert. M.: Izd. dom Gosudarstvennogo universiteta Vysshej shkoly jekonomiki, 2011. pp. 12–20, 27–38.
7. Rejting stran mira po urovnju valovogo vnutrennego produkta [Jelektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info> (data obrashhenija 14.04.2015).
8. Rejting stran mira po urovnju valovogo nacionalnogo dohoda na dushu naselenija [Jelektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info> (data obrashhenija 14.04.2015).
9. Rynok slizanij i pogloshhenij v Rossii v 2013 godu [Jelektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.kpmg.ru> Spisok stran po naseleniju [Jelektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <https://ru.wikipedia.org/wiki/> (data obrashhenija 13.04.2015).
10. Spisok stran po naseleniju [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://ru.wikipedia.org/wiki/> (data obrashhenija 13.04.2015).
11. Tatarnikov E.A. Jekonomika predprijatija. Otvety na jekzamenacionnye voprosy. M.: Litres, 2015. pp. 254 p.
12. Temp rosta promyshlennogo proizvodstva v stranah mira za 2014 god [Jelektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://total-rating.ru/1142-temp-rosta-promyshlennogo-proizvodstva-v-stranah-mira-za-2014-god.html> (data obrashhenija 12.04.2015).

**Рецензенты:**

Михайлушкин П.В., д.э.н., доцент кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности, ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет», г. Краснодар;

Воронов А.А., д.э.н., профессор кафедры менеджмента и технологии торговли Краснодарского кооперативного института (филиал), АНО ВПО Центросоюз Российской Федерации «Российский университет кооперации», г. Краснодар.