

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ В СЕКТОРАХ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

ORGANIZATION AND MANAGEMENT IN SECTORS OF NATIONAL ECONOMY

УДК 330.138.21

И. С. Ивановская, В. В. Ивановский

Белорусский государственный технологический университет

СОЗДАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ КООПЕРАЦИОННО-ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРУКТУР

В статье рассматривается мировой и отечественный опыт создания и функционирования интеграционных структур. На территории стран СНГ в течение последних 20 лет активно проходят процессы интеграции промышленного капитала, утраченные кооперационные связи воссоздаются как в рамках предшествовавших производственных контуров, так и за их пределами при поиске новых вариантов восстановления цепочек кооперации. Меняющиеся производственные силы требуют институционального оформления в рамках новых производственных отношений, на которые возлагаются задачи создания новых динамично развивающихся и инновационных структур мезоуровня. Большинство ученых отмечают, что интеграционные структуры образуют индустриальный каркас развитых стран, формируют мезоуровень экономики, способствуют структурированию мезоэкономических связей, повышают эффективность хозяйственного механизма. Исследователи разделяют мнение о том, что в современном мире именно структуры мезоуровня являются основным звеном хозяйствования, а не предприятие, как это считалось ранее. Трестирование и синдицирование промышленности, создание совнархозов, научно-производственных объединений, территориально-производственных комплексов, межотраслевых территориально-производственных комплексов отражают поиск инновационных систем хозяйствования и их институционального оформления в СССР, перед которыми ставились задачи не только в устранении товарного голода, но и выпуска наукоемкой, востребованной продукции с высокой добавленной стоимостью и высоких технологических переделов, в определении своей роли в международном разделении труда. Объединение предприятий в концерны, финансово-промышленные группы, холдинги является продолжением институционального оформления этого поиска. В мире накоплен огромный опыт формирования структур мезоуровня, которые как утрачивают свое значение в текущий момент (картели, пулы, синдикаты), так и продолжают функционировать, отражая национальные особенности хозяйствования стран (корпорации, чеболи, кейрецу, концерны, консорциумы и альянсы).

Ключевые слова: концерн, мезоуровень, добавленная стоимость, производственные силы.

Для цитирования: Ивановская И. С., Ивановский В. В. Создание и функционирование кооперационно-интеграционных структур // Труды БГТУ. Сер. 5, Экономика и управление. 2022. № 1 (256). С. 100–110.

I. S. Ivanouskaya, U. U. Ivanouski
Belarusian State Technological University

CREATION AND FUNCTIONING OF COOPERATIVE AND INTEGRATION STRUCTURES

The article deals with the world and domestic experience in the creation and functioning of integration structures. Over the past 20 years, large-scale industrial processes have been actively taking place on the territory of the CIS countries, lost cooperation links are being restored both within the framework of the previous production circuits and beyond them in the search for new options for restoring cooperation chains. The production forces are changing, requiring institutionalization within the framework of

new production relations, which are entrusted with the task of creating rapidly changing and evolutionary mesolevel structures. Most scientists note that integration structures form the industrial framework of developed countries, form the meso-level of the economy, contribute to the structuring of meso-economic relations, increase the efficiency of the economic mechanism. Researchers share the opinion that in the modern world, it is the meso-level structures that are the main link in economic management, and not an enterprise, as previously thought. Trust and syndication of industry, the creation of economic councils, research and production associations, territorial production complexes, intersectoral territorial production complexes reveal the identification of economic systems and their institutionalization in the USSR; products with high added value and high technological redistribution in the interests of its role in the division of labor. The unification of enterprises into concerns, financial and industrial groups, holdings is a continuation of the institutionalization of this search. The world has accumulated vast experience in the formation of meso-level structures, which are both losing their significance at the current moment (cartels, pools, syndicates) and continue to function, reflecting the national characteristics of the economy of countries (corporations, chaebols, keiretsu, concerns, consortiums and alliances).

Key words: concern, meso-level, added value, production forces.

For citation: Ivanouskaya I. S., Ivanouski U. U. Creation and functioning of cooperative and integration structures. *Proceedings of BSTU, issue 5, Economics and Management*, 2022, no. 1 (256), pp. 100–110 (In Russian).

Введение. На территории стран СНГ в течение последних 20 лет активно проходят процессы интеграции промышленного и банковского капитала. Интеграция сопровождается поиском новых организационных структур (организационно-правовых форм) с целью формирования мезоуровня экономики, нахождения локомотивов и точек роста, структурной перестройки, определения своей роли в международном разделении труда, развития производственного потенциала [1, 2]. Активно создаются финансово-промышленные группы, концерны, холдинги. Реформирование Республики Беларусь невозможно без развития и совершенствования различных форм хозяйствования, включая и крупные интеграционные структуры.

Поиск структур хозяйствования, структур институционального оформления характерен для тех этапов, когда производственные отношения перестают соответствовать меняющимся производительным силам.

Основная часть. Проблемами формирования и функционирования интеграционных структур занимались такие ученые, как М. В. Мясникович, И. В. Новикова, М. Д. Дворцин, В. Н. Юсим, И. К. Ларионов, Н. И. Дряхлов, Е. В. Ленский, И. П. Воробьев, И. Ю. Беляева, М. А. Эскиндаров, И. С. Шиткина, С. Б. Авдашева, С. Б. Гальперин, П. В. Забелин, М. С. Ильин, Э. А. Уткин, В. А. Цветков.

Большинство исследователей отмечают, что интеграционные структуры образуют индустриальный каркас развитых стран, формируют мезоуровень экономики, способствуют структурированию мезоэкономических связей, повышают эффективность хозяйственного механизма [3, с. 53; 4, с. 23–24]. Ученые разделяют мнение о том, что в современном мире именно структуры мезоуровня являются основным звеном хозяйствования, а не предприятие, как это считалось ранее.

Так, И. К. Ларионов приводит тезис о том, что выделение предприятия в качестве главного хозяйствующего субъекта определило бесструктурный механизм хозяйствования, когда массе отдельных предприятий «противостоит общегосударственный хозяйственный механизм», структуризации же способствует, по его мнению, создание межотраслевых объединений, территориальных центров хозяйствования [3, с. 53]. А. С. Пелих разделяет мнение о том, «что одной из наиболее важных причин трудностей, с которыми столкнулась экономика России в период реформ, – полное пренебрежение реформаторами мезо- и микроэкономических аспектов экономики, игнорирование проблем межотраслевых экономических связей». Автор отмечает, что надежды на потенциал мезоэкономической самоорганизации в обществе оказались необоснованными, а навыки «мезоэкономического строительства» утраченными, что привело к утрате целостности и синергии экономики [5, с. 3].

И. П. Бойко в своей статье придерживается точки зрения о том, «что в экономике СССР этот (средний) уровень существовал и имел тоже достаточно сложную структуру, напоминающую западную. Его образовывали многочисленные комбинаты, производственные и научно-производственные объединения, всесоюзные промышленные объединения, республиканские и общесоюзные министерства, однако далеко не во всех отраслях были заполнены перечисленные ступени иерархии среднего уровня, да и не везде они играли в этой иерархии заметную роль» [4, с. 23].

Обращаясь к монографиям конца 80-х – начала 90-х гг. перестроечного периода, важно отметить, что понимание необходимости коренной перестройки хозяйственного механизма, ухода от централизации функций отраслевыми министерствами к демократизации последних обозначалось и

актуализировалось в литературе. Так, В. С. Маврищев и Г. К. Оноприенко [6, с. 128] акцентируют внимание на перестройке организационной составляющей хозяйственного механизма и его экономизации: «Создание нового хозяйственного механизма предусматривает перестройку системы управления, основанную на усилении экономических методов. Важнейшей задачей этой перестройки является создание современной организационной структуры с учетом тенденций концентрации, специализации и кооперирования производства, развития комплексов взаимосвязанных отраслей, территориально-производственных и других межотраслевых формирований» [6, с. 12]. Целесообразность формирования интеграционных структур в странах СНГ признана в настоящее время в научных и политических кругах. Большинство исследователей поддерживают точку зрения о том, что изменения в промышленности, в том числе и интеграционные процессы, связаны с реорганизацией структуры управления промышленностью и изменением системы государственного управления в целом [6, с. 24].

Среди мотивов, предпосылок или преимуществ, возникающих при формировании интеграционных структур, большинство авторов [2, 6–9] называет такие, как:

- 1) восстановление нарушенных в ходе реформ производственных связей;
- 2) повышение согласованности действий предприятий при производственной кооперации;
- 3) консолидация инвестиционных ресурсов;
- 4) сокращение потребности в оборотных средствах за счет повышения платежной дисциплины между партнерами по интеграционной структуре [6, с. 76];
- 5) повышение конкурентоспособности отечественного производства на внешнем и внутреннем рынках;
- 6) усиление регулируемости национальной экономики и облегчение реализации государственных программ путем заполнения ниши в управлении, возникшей после свертывания централизованного планирования, посредством создания промежуточного хозяйственного звена, действующего на среднем уровне экономики;
- 7) повышение в условиях акционирования промышленности экономической безопасности страны через регулирование состава акционеров, сохранение государственного контроля над ключевыми звеньями производства [9, с. 21].

Данный список можно было бы дополнить такими актуальными для предприятий промышленности Республики Беларусь предпосылками или целями, как:

– производство продукции более высоких технологических переделов с более высокой добавленной стоимостью;

– повышение эффективности внутриотраслевой кооперации за счет трансфертного ценообразования, сокращения потребности в оборотных средствах и ускорения их оборачиваемости;

– повышение эффективности межотраслевой кооперации за счет востребованности продукции предприятий-смежников, а также импортозамещения сырья, материалов, полуфабрикатов отдельных технологических переделов;

– снижение налоговой нагрузки на предприятия, связанные с поставками по внутриотраслевой кооперации в рамках концерна или другой интеграционной структуры [10].

В. Ф. Байнев убедительно аргументирует, что экономический эффект от вертикальной интеграции труда и капиталов – это незыблемый фундамент, на котором зиждется конкурентоспособность и нынешнее господство современных межотраслевых национальных и транснациональных корпораций. Современный капитализм государственно-корпоративного типа подразумевает развитие отнюдь не малых и средних предприятий, но могучих, сверхкрупных транснациональных корпораций, функционирующих в мировой экономике под всесторонним патронажем национальных государств и наднациональных органов управления [11, с. 62]. С. С. Губанов видит прогресс развития экономики России в неоиндустриализации посредством создания вертикально-интегрированных корпораций, описывая закон вертикальной интеграции, утверждая, что эффективность цепочки взаимосвязанных производств, начиная с добычи сырья и заканчивая изготовлением и сбытом конечной продукции, максимальна в том случае, если все они реализованы в рамках единого субъекта хозяйствования – вертикально-интегрированной корпорации [12, с. 68].

В Республике Беларусь для выполнения вышеуказанных целей основной формой развития интеграционных структур стали концерны и холдинги, в Российской Федерации – финансово-промышленные группы.

Финансово-промышленные группы, концерны, холдинги – это только небольшая часть возможных вариантов организации интеграционных структур. Перечисленные интеграционные структуры появились в ходе институциональных преобразований в экономике переходного периода в странах СНГ и в Республике Беларусь. В мире накоплен огромный опыт организационного и правового оформления интеграционных структур среднего звена (мезоуровня). Большинство исследователей связывают наличие тех или иных форм интеграционных структур с особенностями экономического развития и правовых норм различных стран, отмечают многообразие форм интеграционных структур мезоуровня и различают среди них конгломераты, консорциумы, пулы, тресты,

синдикаты, ассоциации [13, 14]. Среди разнообразных форм организации и интеграции предприятий ученые выделяют и те, которые утратили или теряют свое значение на современном этапе развития мировой экономики: картели, синдикаты, пулы.

Среди современных форм интеграции предприятий структурами мезоуровня называют ассоциации, стратегические альянсы, сетевые организации. Ассоциации свойственна мягкая форма интеграции, добровольное объединение юридических и физических лиц (сохраняющих свою самостоятельность) для достижения общей хозяйственной, научной или культурной цели, часто некоммерческой. Стратегический альянс представляет собой интеграцию предприятий на договорной основе с целью кооперирования их деятельности для достижения определенных финансовых результатов, а также для получения определенного синергетического эффекта (экономии на масштабе производства, совместного использования производственных мощностей, совместной деятельности по выпуску готовой продукции). Е. В. Ленский определяет стратегический альянс как наиболее перспективную форму интеграции организаций и предприятий на современном этапе. Сетевые интегральные организации (далее – СИО) [7, с. 191] рассматривают как совокупность предприятий, связанных долговременными кооперационными и интеграционными связями. Сетевые механизмы инновационного развития, являясь принципиально новыми формами общественно-функциональных технологий, встраиваются внутрь традиционной сложившейся социально-экономической системы, сосуществуют с ней и активно влияют на нее в результате значительного ускорения процессов управления, получения и обмена информацией за счет использования новейших интернет-технологий, что усиливает многоукладность экономики, ускоряя трансформацию доминирующих укладов [1, с. 106].

Появление таких структур как результата интеграционных процессов промышленности нельзя считать феноменом нашего времени. Внутриотраслевая и межотраслевая интеграция материального производства является скорее закономерностью. Ее развитие можно проследить исторически по организационным преобразованиям управления народным хозяйством в СССР.

Первый опыт внутриотраслевой интеграции производства относится к трестированию и синдицированию промышленности в 20-х гг. XX в. Идея государственного принудительного трестирования и синдицирования предприятий была выдвинута впервые в докладе управляющего Министерством торговли и промышленности В. А. Степанова Временному правительству, но в тот период промышленные круги отнеслись к ней настороженно.

К началу 1918 г. ситуация изменилась: страна была разобщена не только политически, но и экономически. В период послереволюционного становления в стране был товарный голод, отсутствовал ряд отраслей промышленности. Выход из кризисного положения виделся тогда в организации мощных хозяйственных предприятий – производственных и закупочных трестов и синдикатов, в строительстве новых предприятий.

В тресты объединялись наиболее крупные, преимущественно однородные предприятия одной отрасли. В Беларуси тресты создавались главным образом на территории Гомельской губернии. На остальной территории страны получили распространение объединения однородных предприятий или объединения предприятий, связанных территориально, которые, по сути, являлись теми же трестами [13, с. 75]. С образованием СССР все тресты и объединения были разделены на ведомства союзного, республиканского и местного значения [13, с. 76].

Синдикаты как крупные торговые объединения в промышленности создавались для упорядочения торговых функций трестов. Однако постепенно они стали расширять область своего регулирующего воздействия и осуществляли оперативное руководство трестами. К 1928 г. насчитывалось 23 синдиката, на которые приходилось 90,6% сбыта продукции. Реорганизация синдикатов была связана с негативными сторонами их деятельности: синдикаты способствовали монополизации и не были заинтересованы в дальнейшем развитии трестов, их техническом перевооружении. Поэтому дальнейшее развитие промышленности было обусловлено созданием на месте синдикатов промышленных объединений. Однако такая организационная форма управления не имела ожидаемых результатов в силу отсутствия надлежавшей интегрирующей структуры внутри самого объединения, неоднородности в подведомственном подчинении. Постановление об их ликвидации было принято в 1934 г. До 1957 г. управление промышленностью осуществлялось по отраслевой принадлежности главными производственными управлениями при наркоматах. Такая узкоотраслевая система управления нарушала производственные связи между предприятиями, расположенными в пределах одной административно-территориальной единицы. В связи с этим следующим этапом в реорганизации управления промышленностью было образование организационных структур по территориальному признаку. Ключевым звеном становятся советы народного хозяйства экономических административных районов. Совнархоз – это территория, объединенная единством управления экономикой. Образование СНХ (советов народного хозяйства) характеризовало тенденцию децентрализации в

системе государственного управления. Они осуществляли управление народным хозяйством внутри экономических административных районов и в своей деятельности были непосредственно подчинены советам министров союзных республик. Ю. А. Лавриков, М. П. Панфилов, Н. Х. Сидоров, В. Н. Андреев констатируют, что «опыт деятельности СНХ показал, что крупные совнархозы более квалифицированно управляют отраслями промышленности, обладают большими возможностями для маневрирования материально-техническими ресурсами, располагают лучшими условиями для концентрации и кооперирования производства» [15, с. 30]. В процессе развития административной реформы 1957 г. не был надлежащим образом поставлен вопрос об основном звене экономики, его положении в формируемой системе советов народного хозяйства. Реформа коснулась управленческих этажей хозяйственного механизма, она не решила вопросов налаживания горизонтальных отношений производственных звеньев.

Если предприятия стран СНГ только приобретают первый опыт, интегрируясь в структуры мезоуровня, восстанавливая утраченные при распаде СССР связи, то крупные корпорации (как Западной Европы, США, так и Юго-Восточной Азии) имеют опыт функционирования и структурирования таких структур, исчисляемый десятилетиями лет. Подобные организационно-производственные объединения, основанные на критериях технологической целесообразности, составляют каркас технологического комплекса экономик большинства экономически развитых стран мира, оказывают стабилизирующее воздействие на цены и производство и позволяют конкурировать в экономике олигопольного типа. Их закономерное формирование в постиндустриальной экономике во всем мире является одним из показателей, отражающих динамику роста и повышения эффективности производства.

Исследователи отмечают, что интеграционные структуры Германии представлены банковским и промышленным капиталом. Различают «банковские» финансово-промышленные группы («Дрезднер банк», «Дойче банк», «Коммерцбанк») и группы, лидером в которых является концерн («ИГ Фарбениндустри», «Флика», «Тиссена-Оппенгейма», «Даймлер-Бенц»). Концерны действуют в отраслях промышленности с массовым и крупносерийным производством, с применением высоких технологий: черная и цветная металлургия, машино- и автомобилестроение, химическая и электротехническая промышленность. Деятельность концернов распространяется на одну подотрасль или отрасль экономики, что встречается гораздо реже (так, «Сименс» охватывает всю электротехническую промышленность, концерн

«Тиссен» – сталелитейную) [9, с. 53]. Координация деятельности финансово-промышленных групп достигается за счет финансово-кредитных институтов, банкам принадлежит 30% акций 25 крупнейших предприятий страны; присутствует перекрестное акционирование или перекрестное участие в акционерном капитале.

Интеграционные структуры в Швеции представлены промышленными объединениями, связанными с семьями крупных шведских бизнесменов и финансистов. Интеграционным структурам Швеции присущи характеристики, свойственные финансово-производственным объединениям Германии. Е. В. Ленский, В. А. Цветков рассматривают «семейную» группу Валленбергов. Центральная холдинговая компания Investor обладает пакетами акций, близкими к контрольным промышленным предприятий различных отраслей (авиастроение, автомобилестроение, деревообрабатывающая промышленность, станкостроение, машиностроение, производство бытового оборудования и электротехники, фармацевтика), и, в свою очередь, контролируется объединением семейных фондов Валленбергов. В компанию Investor входят такие предприятия, как SAS, SAAB, Scania, ABB, Elecktrolux, Atlas Copco, Ericsson и др.

Основные формы организации во Франции характеризуются слиянием промышленного и банковского капитала: банковские торговые и промышленные группы, сформированные на базе технологически взаимосвязанных производств, в которые могут входить до сотни юридически самостоятельных предприятий. В нефтехимической промышленности действуют такие компании, как «Эльф-Акитен» (ELF Aquitaine), «Компани франсэз де петроль» (нефтехимическая промышленность), «Рон-Пуленк» (химия).

Интеграционные структуры Италии представлены вертикально-интегрированными концернами, занимающими ведущие позиции в отраслях промышленности, например, такими как «Фиат» (автомобилестроение), «Монтэдисон групп» (энергетика, химия), «Пирелли» (электротехника, химия). Помимо частных компаний для Западной Европы (в том числе Италии, а также Испании, Франции, Португалии) характерны государственные концерны и холдинги. Для Италии высока степень огосударствления банковского капитала, поэтому проявилась специфическая форма государственного контроля над промышленным сектором посредством механизмов деятельности государственных банков. Государственный сектор в промышленности представляют три крупных государственных межотраслевых холдинга: IRI (Институт промышленной реконструкции), Eni (Национальное нефтегазовое учреждение), EFIM (Управление акционерных участия и финансирования обрабатывающей промышленности),

которые входят в такие отраслевые компании, как CHAM, Agip, SPA, SOPAL. Холдинги позволяют проводить правительству экономическую политику в разных областях хозяйственного и социального развития.

Крупнейшим государственным холдингом в Испании является INI (Национальный институт промышленности), образованный в 1941 г. На долю холдинга приходится 7% национального промышленного производства в различных отраслях национального хозяйства. В состав государственного холдинга входит около 50 предприятий, размеры каждого из этих предприятий превосходят средний уровень размерности предприятий в промышленности Испании.

Интеграционные структуры Японии представлены шестью универсальными многоотраслевыми финансово-промышленными объединениями – сюданами (ciodan): «Мицубиси» (Mitsubishi), «Мицуи» (Mitsui), «Сумитомо» (Sumitomo), «Дай-Ити-Канге» (Dai-Ichi-Kangyo), «Фуё» (Fuyo), «Санва» (Sanwa). Сюданы представляют собой самодостаточные, многоотраслевые экономические комплексы, включающие в свою организационную структуру финансовые учреждения (банки, страховые и трастовые компании), а также набор производственных предприятий, составляющих полный спектр народного хозяйства. Совокупный годовой доход шести групп составляет около 15%, с дочерними компаниями – примерно 25%, оборот групп достигает 500 млрд долл. США. На их долю приходится более половины экспортно-импортных операций, а доля в экспорте отдельных товаров достигает 90%. Верхний уровень сюданов образуют горизонтальные объединения, состоящие из равноправных членов, количество которых зависит от отраслей промышленности, – это головные фирмы (материнские компании) крупнейших промышленных объединений, выстроенных по принципу вертикальной интеграции (промышленные объединения называются «кейрецу» (keiretsu)). Кейрецу объединяет смежников, иерархические вертикали возникают из естественной направленности технологических цепочек смежников к конечному продукту [7, с. 43]. В каждом сюдане прослеживается тенденция иметь свою компанию в важнейших отраслях и подотраслях экономики. Ядро компаний составляют предприятия тяжелой и химической промышленности. Так, в «Мицубиси» в химической промышленности действует 7 корпораций из 45, в «Мицуи» – 12 из 53, в нефтехимической – 1, в «Сумитомо» в химической промышленности – 5 из 49, в «Дай-Ити-Канге» – 4 из 19, в «Фуё» – 3, в нефтехимической – 1 из 38, в «Санва» в химической промышленности – 3. Обязательным членом (стержнем) группы является банк и универсальная торговая фирма. Перекрестное владение акциями незначительное –

в среднем 1,5–2,0%. Внутри сюданов действует принцип внутренней специализации (сферы деятельности фирм не должны пересекаться), отношения поставщик – потребитель монополистичны. Таким образом, закрепляется олигопольная система на рынке конечных продуктов [9, с. 46].

Крупные интеграционные структуры Южной Кореи носят название «чеболи» (chaebols), похожи на японские сюданы, но основаны на семейном капитале. К числу наиболее крупных чеболей относятся: «Самсунг», «Лаки Стар», «Хендэ», «Хьюндай», «Санкё». На 10 ведущих чеболей приходится 64% ВВП и около 76% экспорта. Корейские чеболи не включают в свой состав финансовый институт, являются конгломератами. Промышленные фирмы, входящие в их состав, представлены широкой номенклатурой отраслей. Немаловажную роль в создании чеболей играло государство, оно обеспечило доступ чеболям к дешевым банковским кредитам (получили около 75% банковских кредитов, предоставленных в конце 70-х – начале 80-х гг. XX в.). Чеболи возникли по причине импортозамещения в базовых отраслях: в производстве цемента и удобрений, рафинированного сахара, в нефтепереработке, в крупномасштабном строительстве. Успехи Южной Кореи связываются с функционированием именно таких структур. С 1962 по 1997 г. ВВП страны вырос с 2,3 до 442,6 млрд долл. США, экспорт увеличился за тот же период с 0,06 до 136,1 млрд долл. США [9, с. 191; 16].

Перечисленные структуры Западной Европы и Японии относятся к японо-германской (инсайдерской) модели корпоративного управления (порядок взаимоотношений между менеджментом, управляющими органами, акционерами, а также порядок распределения прав, обязанностей), которая ориентирована на удовлетворение интересов всех участников и способствует поддержанию высокого уровня занятости.

Японо-германская система управления не подвержена влиянию фондовых рынков, число мелких держателей акций в корпоративных структурах этих стран значительно ниже, чем в англо-американской за счет ключевой роли банков (финансовые институты контролируют 60–70% акций предприятий), финансирование предсказуемо, организация межфирменных отношений основывается на стабильных партнерских отношениях, низкий уровень дивидендов по акциям (в японских компаниях он уступает процентам по банковским вкладам), акционерами в основном являются юридические, а не физические лица [4, с. 44]. Такая банковско-ориентированная система корпоративного управления распространена и в других европейских странах: Нидерландах, Франции, скандинавских странах, частично в Бельгии и в Австрии.

В англо-американской (аутсайдерской) системе корпоративного управления (характерна для Великобритании, Канады, США, Новой Зеландии, частично Австрии) акции распределены между мелкими инвесторами. Контрольный пакет акций составляет 6–14% от общего числа, достижение интересов акционеров и их влияние на менеджмент осуществляется через инструментарий фондового рынка, характерны частые враждебные слияния и поглощения, высокая гибкость и адаптация к меняющимся условиям [6, с. 45].

В США получили распространение два основных типа финансово-промышленных групп: в первом типе координирующим центром является банковский холдинг, во втором – производственно-технологический комплекс. Индустриальная составляющая банковских ФПГ представлена горизонтальным объединением олигополистических фирм, каждая из которых построена по принципу вертикальной интеграции и кооперируется с независимыми поставщиками. Таким образом, десятки производств и отраслей связываются в единые производственные комплексы. Финансовой составляющей служит крупная банковская холдинговая компания, которая координирует работу входящих в нее инвестиционной и страховых компаний, трастового и пенсионного фондов.

Большинство исследователей ссылаются на отсутствие необходимости, в первую очередь связанной с малопродуктивностью, копирования зарубежного опыта и в то же время на возможность использования японо-германской (инсайдерской, банковской) модели для построения структур мезоуровня.

А. Данильченко, Л. Петровская отмечают наличие определенного сходства между экспортно-ориентированной экономикой Республики Беларусь и Южной Кореи и называют такой фактор, как внешнеэкономический вектор развития экономики. Крупными экспортерами в Республике Беларусь являются акционерные общества с контрольным пакетом акций, принадлежащим государству, а в Южной Корее – чеболи; также структура экспорта обладает схожими характеристиками. Южная Корея практиковала и оперативно пересматривала самые разнообразные и широкие по охвату методы государственной поддержки и стимулирования экспортной деятельности [16, с. 183; 17, с. 59–66]. Авторы указывают, что общим моментом экспортноориентированной деятельности является стремление организовать товаропроводящую сеть. Так, для предприятий Республики Беларусь формирование торговых домов и сегодня является актуальным. Отличие экспортноориентированных экономических моделей заключается в том, что Южная Корея воспользовалась внешними займами и государственными кредитами, а

размеры госбюджета Республики Беларусь для финансирования инвестиций ограничены, приток иностранных инвестиций недостаточно велик. В составе концернов крупнейшие предприятия Республики Беларусь находятся в собственности государства или смешанной собственности с контрольным пакетом акций у государства, что позволяет сравнивать их с государственными концернами Италии и Испании.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что, как в экономике СССР, так и в экономике других стран, на протяжении XIX–XX вв. осуществлялся поиск форм организации общественного производства, которые были бы эффективны по отношению к производительным силам и соответствующим им производственным отношениям.

Необходимо отметить, что как для производительных сил, так и для производственных отношений в XX в. свойственен интеграционный характер в связи с тем, что активно протекали процессы интеграции промышленного и банковского капитала, основой управления которыми были как процессы централизации, характерные для советской экономики, так и процессы децентрализации.

В. Н. Юсим, М. Д. Дворцин рассматривают понятие экономико-технологического комплекса (ЭТК) как оптимальной формы организации производительных сил общества. Основой структуры ЭТК выступают иерархические уровни технологических систем, производящих товары и услуги. Созданная ими пространственная модель состоит из 8-ми уровней, где 7-й уровень – крупные национальные и транснациональные корпорации, которые образуются при вертикальном объединении предприятий как без научно-исследовательской структуры, так и с ней, 8-й уровень – это объединение корпораций 7-го уровня в целях выхода на поточный выпуск отраслевого и межотраслевого продукта на мировом глобальном уровне с очень низкими издержками [18].

Межотраслевой и внутриотраслевой продукт высоких технологических переделов позволяет реализовывать на рынок продукцию с высокой добавленной стоимостью самостоятельно, не только участвуя в глобальных цепочках добавленной стоимости, а становясь глобальным актором в мировой экономике [19, с. 161; 2, с. 170; 20–29]. В стратегии устойчивого развития на 2021–2030 гг. ускоренное развитие высокотехнологичных производств связывают с формированием инновационных кластеров, инфраструктурных секторов экономики [20, с. 371]. Кластеры основаны на территориально-географическом сближении, объединение производств нескольких отраслей приводит к синергии, а также способствует эффективному развитию государства в целом.

Среди успешных форм ведения бизнеса, новых форм организационно-технологического взаимодействия и кооперации называют аутсорсинг, кроудсорсинг, инсорсинг, а также создание кластеров [19, с. 44; 20, с. 371].

Объективные предпосылки интеграции промышленного капитала не утратили своего значения и в настоящее время, они дополняются новыми процессами, характерными для развития мировой экономики.

Международный опыт свидетельствует о возможности и эффективности функционирования крупных интеграционных структур, в том числе и с государственным управлением, многообразии их форм построения. В условиях монополизации производства и мировой экономики происходит вытеснение предприятий, не связанных с крупными интеграционными структурами. Конкуренция на рынке сегодня наблюдается не между большим количеством мелких предприятий, а между монополистическими и олигополистическими структурами.

Заключение. Накопленный мировой опыт по созданию интеграционных структур является одним из источников теоретической и практической информации, позволяет осмыслить роль интеграционных структур в экономике страны, определить оптимальную структуру участников, отобрать рациональные решения. Необходимо отметить, что переосмысление значения кооперации

как внутриотраслевой, так и межотраслевой ускоряет структурную перестройку экономики, позволит выпускать продукцию высоких технологических переделов внутриотраслевого значения и межотраслевые продукты с высокой добавленной стоимостью. Однако ускорение таких процессов потребует согласованных действий и государства, и интеграционных структур по применению налоговых режимов к продукции. Так, предшествующие годы характеризовались большими объемами дебиторской задолженности предприятий-смежников по внутриотраслевой кооперации. Решение этого противоречия предприятия концернов увидели в объединении предприятий ближайших переделов [10]. Повышение заинтересованности в создании межотраслевых продуктов с высокой добавленной стоимостью также, на наш взгляд, лежит в плоскости налогообложения, освобождении от уплаты некоторых видов налогов, установлении особых налоговых режимов (не только для СЭЗ), налоговых каникул на период времени вывода на рынок межотраслевого продукта, сдельной системы налогообложения. Согласованные действия по созданию мезоуровня экономики, наращиванию внутриотраслевой и межотраслевой кооперации и выпуску межотраслевой продукции высоких технологических переделов должны отражаться в долгосрочном планировании развития отраслей и служить ориентиром их развития.

Список литературы

1. Модернизация белорусской промышленности в новых технологических и экономических условиях / В. Л. Гурский [и др.]. Минск: Беларуская навука, 2021. 728 с.
2. Социально-экономическая модель: становление и развитие: теория, методология, практика. В 2 кн. Кн. 2 / под общ. ред. В. Г. Гусакова. Минск: Беларуская навука, 2015. 401 с.
3. Ларионов И. К. Мезоэкономика. М.: Издат. дом «Дашков и К», 2001. 444 с.
4. Бойко И. П. Российские концерны: воссоздаем то, чего не было // Вестник СПбГУ. Сер. 5. 1999. № 5 (вып. 1). С. 22–39.
5. Экономика отрасли / А. С. Пелих [и др.]. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 448 с.
6. Маврищев В. С., Оноприенко Г. К. Хозяйственный механизм на путях перестройки. Минск: Беларусь, 1989. 128 с.
7. Россия и Германия: опыт трансформаций / Н. И. Дряхлов [и др.]. М.: Наука, 2004. 294 с.
8. Механизм анализа и прогноза деятельности корпоративных структур / С. Б. Гальперин [и др.]. М.: Новый век, 2001. 57 с.
9. Ленский Е. В., Цветков В. А. Транснациональные финансово-промышленные группы и межгосударственная экономическая интеграция: реальность и перспективы. М.: АФП Еженедельника «Экономика и жизнь», 1998. 244 с.
10. Ивановская И. С., Ивановский В. В. Организация эффективного кооперационного сотрудничества предприятий в промышленности строительных материалов для создания продукции с высокой добавленной стоимостью // Труды БГТУ. 2016. № 7 (189). С. 218–222.
11. Байнев В. Ф. Индустриальная революция в «постиндустриальном» обществе // Беларуская думка. 2017. № 5. С. 58–63.
12. Губанов С. С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция. М.: Книжный мир, 2012. 224 с.
13. Сасим А. М. Промышленность Беларуси в XX столетии. Минск: Экоперспектива, 2001. 271 с.
14. Ленский Е. В. Корпоративный бизнес. Минск: Армита-Маркетинг: Менеджмент. 2001. 480 с.

15. Производственные объединения: организация, эффективность, перспективы развития / Ю. А. Лавриков [и др.]. М.: Наука, 1982. 176 с.
16. Мясникович М. В. Практические вопросы евразийской экономической интеграции. Минск: Беларуская навука, 2021. 294 с.
17. Данильченко А. По следам «тигра». Сходства и различия белорусской и южно-корейской экономических моделей // Белорусская мысль. 2006. № 3. С. 59–66.
18. Юсим В. Н., Дворцин М. Д., Альперин С. В. Понятие экономико-технологического комплекса. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-ekonomiko-tehnologicheskogo-kompleksa> (дата обращения: 15.02.2022).
19. Экономическое развитие: модели рыночной экономики / Н. В. Новикова [и др.]. Минск: Тетра-Системс, 2021. 225 с.
20. Шимова О. С. Устойчивое развитие. Минск: БГЭУ, 2017. 395 с.
21. Система экономических институтов Республики Беларусь / А. Е. Данейко [и др.]. Минск: Беларуская навука, 2015. 279 с.
22. Быков А. А. Экономический рост и развитие. Минск: Выш. шк., 2021. 303 с.
23. Ожигина В. В., Шкутько О. Н., Петрушкевич Е. Н. Международная экономическая интеграция. Минск: БГЭУ, 2017. 431 с.
24. Инновационное развитие регионов Беларуси и Украины на основе кластерной сетевой формы / Н. Г. Берченко [и др.]. Минск: Беларуская навука, 2015. 391 с.
25. Jangam B. P. Does global value chain participation enhance domestic value-added in exports? Evidence from emerging market economies // International Journal of Finance & Economics. 2021. No. 26 (2). P. 1681–1694.
26. Lukin E. V. Sectoral and Territorial Specifics of Value-Added Chains in Russia: the Input-Output Approach // Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast. 2020. Vol. 12, no. 6. P. 129–149. DOI: 10.15838/esc.2019.6.66.7.
27. Hsu Bo-Xiang, Chen Yi-Min. Corporate social responsibility and value added in the supply chain: Model and mechanism // Technological Forecasting & Social Change. 2022. Vol. 174, no. 1. P. 178–179. DOI: 10.1016/j.techfore.2021.121302.
28. Flaig D., Greenville J. Trade Liberalization in APEC and Global Value Chain Participation: What Can Value Added Indicators Tell // Journal of Economic Integration. 2021. No. 36 (2). P. 308–338.
29. Yong Liu, Qian Xu, Zhi-yang Liu. A coordination mechanism through value-added profit distribution in a supply chain considering corporate social responsibility // Managerial and Decision Economics. 2020. Vol. 41 (4). P. 586–598.

References

1. Gurskiy V. L., Solodovnikov S. Y., Sergievich T. V., Melechko Y. V. *Modernizatsiya belorusskoy promyshlennosti v novykh tekhnologicheskikh i ekonomicheskikh usloviyakh* [Modernization of the Belarusian industry in new technological and economic conditions]. Minsk, Belaruskaya navuka Publ., 2021. 728 p. (In Russian).
2. Gusakov V. G. *Sotsial'no-ekonomicheskaya model': stanovleniye i razvitiye: teoriya, metodologiya, praktika. V 2 knigakh. Kniga 2* [Socio-economic model: formation and development: theory, methodology, practice. In 2 books. Book 2]. Minsk, Belaruskaya navuka Publ., 2015. 401 p. (In Russian).
3. Larionov I. K. *Mezoeconomika* [Mesoeconomics]. Moscow, Izdatel'skiy dom "Dashkov i K" Publ., 2001. 444 p. (In Russian).
4. Boyko I. P. Russian concerns: recreating what was not. *Vestnik SPbGU* [Bulletin of SPbSU], series 5, 1999, no. 5 (issue 1), pp. 22–39 (In Russian).
5. Pelikh A. S., Dzhukha V. M., Kuricin A. V., Shtapova I. S., Bokov I. I., Borschevskaya V. I., Pronchenko A. G., Limanova E. Y., Sedukh Y. A. *Ekonomika otrasli* [Industry economics]. Rostov-on-Don, Feniks Publ., 2003. 448 p. (In Russian).
6. Mavrichshev V. S., Onoprienko G. K. *Khozyaystvennyy mekhanizm na putyakh perestroiki* [Economic mechanism on the path of perestroika]. Minsk, Belarus' Publ., 1989. 128 p. (In Russian).
7. Dryakhlov N. I., Davydenko V. A., Ishikova A., Zorge A., Loor K., Mochernyy S. V., Romasckina G. F., Skripnuk D. F., Yurchenko I. N. *Rossiya i Germaniya: opyt transformatsiy* [Russia and Germany: experience of transformations]. Moscow, Nauka Publ., 2004. 294 p. (In Russian).
8. Galperin S. B., Dorodeva M. V., Mishin Y. V., Pukhova E. V. *Mekhanizm analiza i prognoza deyatel'nosti korporativnykh struktur* [Mechanism for analyzing and forecasting the activities of corporate structures]. Moscow, Novyy vek Publ., 2001. 57 p. (In Russian).

9. Lenskiy E. V., Tsvetkov V. A. *Transnatsional'nyye finansovo-promyshlennyye gruppy i mezhgosudarstvennaya ekonomicheskaya integratsiya: real'nost' i perspektivy* [Transnational industrial groups and interstate economic integration reality and prospects]. Moscow, AFP Ezhenedel'nika "Ekonomika i zhizn'" Publ., 1998. 244 p. (In Russian).
10. Ivanouskaya I. S., Ivanouski U. U. Organization of cooperative cooperation in the building materials industry to create high value-added products. *Trudy BGTU* [Proceedings of BSTU], 2016, no. 7 (189), pp. 218–222 (In Russian).
11. Baynev V. F. Industrial revolution in an post-industrial society. *Belaruskaya dumka* [Belarussian thought], 2017, no. 5, pp. 58–63 (In Russian).
12. Gubanov S. S. *Derzhavnyy proryv. Neoindustrializatsiya Rosii i vertikal'naya integratsiya* [State breakthrough. Neoindustrialization of Russia and vertical integration]. Moscow, Knizhnyy mir Publ., 2012. 224 p. (In Russian).
13. Sasim A. M. *Promyshlennost' Belarusi v XX stoletii* [Industry of Belarus in the 20-th century]. Minsk, Ekoperspektiva Publ., 2001. 271 p. (In Russian).
14. Lenskiy E. V. *Korporativnyy biznes* [Corporate business]. Minsk, Armita-Marketing, Menedzhment Publ., 2001. 480 p. (In Russian).
15. Lavrikov Y. A., Panfilov M. P., Sidorov N. Kh., Andreev V. N. *Proizvodstvennyye ob'yedineniya: organizatsiya, effektivnost', perspektivy razvitiya* [Production associations: organization, efficiency, development prospects]. Moscow, Nauka Publ., 1982. 176 p. (In Russian).
16. Myasnikov M. V. *Prakticheskiye voprosy evraziyskoy ekonomicheskoy integratsii* [Practical issues of the Eurasian economic integration]. Minsk, Belaruskaya navuka Publ., 2021. 294 p. (In Russian).
17. Danilchenko A. On the trail of "tager". Similarities and differences between Belorussian and South Korean economic models. *Belorusskaya mysl'* [Belarussian thought], 2006, no. 3, pp. 59–66 (In Russian).
18. Usim V. N., Dvorcin M. D., Alperin S. V. Concept of economic and technological complex. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-ekonomiko-tehnologicheskogo-kompleksa> (accessed 15.02.2022) (In Russian).
19. Novikova I. V., Semenov A. Y., Maksimenko-Novokhrost T. V. *Ekonomicheskoye razvitiye: modeli rynochnoy ekonomiki* [Economic development: market economy models]. Minsk, TetraSistems Publ., 2021. 225 p. (In Russian).
20. Shimova O. S. *Ustoychivoye razvitiye* [Sustainable development]. Minsk, BGEU Publ., 2017. 395 p. (In Russian).
21. Daneyko A. E., Griboedova I. A., Sadovskaya T. U., Shahot'ko L. P., Ralinkovich V. A., Medvedev E. K., Cilibina V. M., Bobrova A. G., Dorozhkin S. Y., Kilin I. S., Motorina O. I., Nesterovoch D. A., Pashkevich I. V., Pileckiy I. V., Petrakova Y. N., Razorenova L. V., Trubicina Y. V., Shamshur A. V., Scherbin N. M. *Sistema ekonomicheskikh institutov Respubliki Belarus'* [System of economic institutions of the Republic of Belarus]. Minsk, Belaruskaya navuka Publ., 2015. 279 p. (In Russian).
22. Bykov A. A. *Ekonomicheskyy rost i razvitiye* [Economic growth and development]. Minsk, Vysheyschaya shkola Publ., 2021. 303 p. (In Russian).
23. Ozhigina V. V., Shkutko O. N., Petrushkevich E. N. *Mezhdunarodnaya ekonomicheskaya integratsiya* [International economic integration]. Minsk, BGEU Publ., 2017. 431 p. (In Russian).
24. Berchenko N. G., Bogdan N. I., Bulko O. S., Vertinskaya T. S., Golovatuk V. M., Goncharov V. V., Denisuk V. A., Senchenko V. V., Solov'ev V. P. *Innovatsionnoye razvitiye regionov Belarusi i Ukrainy na osnove klasternoy setevoy formy* [Innovative development of the regions of Belarus and Ukraine on the basis of a cluster network form]. Minsk, Belaruskaya navuka Publ., 2015. 391 p. (In Russian).
25. Jangam B. P. Does global value chain participation enhance domestic value-added in exports? Evidence from emerging market economies. *International Journal of Finance & Economics*, 2021, no. 26 (2), pp. 1681–1694.
26. Lukin E. V. Sectoral and Territorial Specifics of Value-Added Chains in Russia: the Input-Output Approach. *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, 2020, vol. 12, no. 6, pp. 129–149. DOI: 10.15838/esc.2019.6.66.7.
27. Hsu Bo-Xiang, Chen Yi-Min. Corporate social responsibility and value added in the supply chain: Model and mechanism. *Technological Forecasting & Social Change*, 2022, vol. 174, no. 1, pp. 178–179. DOI: 10.1016/j.techfore.2021.121302.
28. Flaig D., Greenville J. Trade Liberalization in APEC and Global Value Chain Participation: What Can Value Added Indicators Tell. *Journal of Economic Integration*, 2021, no. 36 (2), pp. 308–338.
29. Yong Liu, Qian Xu, Zhi-yang Liu. A coordination mechanism through value-added profit distribution in a supply chain considering corporate social responsibility. *Managerial and Decision Economics*, 2020, vol. 41 (4), pp. 586–598.

Информация об авторах

Ивановская Ирина Станиславовна – ассистент кафедры организации производства и экономики недвижимости. Белорусский государственный технологический университет (220006, г. Минск, ул. Свердлова, 13а, Республика Беларусь). E-mail: ira-nedv@mail.ru

Ивановский Владимир Владимирович – старший преподаватель кафедры экономики и управления на предприятиях. Белорусский государственный технологический университет (220006, г. Минск, ул. Свердлова, 13а, Республика Беларусь). E-mail: ivanouski@belstu.by

Information about the authors

Ivanouskaya Iryna Stanislavauna – assistant lecture, the Department of Production Organization and Real Estate Economics. Belarusian State Technological University (13a, Sverdlova str., 220006, Minsk, Republic of Belarus). E-mail: ira-nedv@mail.ru

Ivanouski Uladzimir Uladzimiravich – Senior Lecturer, the Department of Enterprise Economy and Management. Belarusian State Technological University (13a, Sverdlova str., 220006, Minsk, Republic of Belarus). E-mail: ivanouski@belstu.by

Поступила 16.02.2022