

На правах рукописи

КОНОВАЛОВ
Юрий Михайлович

**КОРПОРАТИВНЫЕ ИНТЕРЕСЫ
В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

Специальность 08.00.01 – «Экономическая теория»

АВТОРЕФЕРАТ
на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Ярославль
2010

Диссертация выполнена на кафедре управления и предпринимательства
ГОУ ВПО «Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова».

Научный руководитель - доктор экономических наук, профессор
Разумов Игорь Владимирович

Официальные оппоненты: доктор экономических наук, профессор
Тяжов Анатолий Иванович
кандидат экономических наук
Тростин Алексей Сергеевич

Ведущая организация: **ГОУ ВПО «Вологодский государственный
технический университет»**

Защита состоится « 5 » июля 2010 г. в 11 часов 00 мин. на заседании
диссертационного совета Д 212.002.06 при Ярославском государственном
университете им. П. Г. Демидова по адресу: 150000, Ярославль,
ул. Комсомольская, д. 3, ауд. 307.

С диссертацией можно ознакомиться в научной библиотеке
ГОУ ВПО «Ярославский государственный университет им. П. Г.
Демидова.

Автореферат разослан « ____ » _____ 2010 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета

И. П. Курочкина

I. Общая характеристика работы

Актуальность темы исследования. Экономические кризисы конца двадцатого и начала двадцать первого веков способствовали реструктуризации корпоративных бизнес-структур через их слияние, поглощение, присоединение, учреждение больших и малых холдингов, а также создание финансово-промышленных групп (ФГП). Корпоративный капитал России в процессе консолидации может использовать различные формы интеграции горизонтальной, вертикальной и комбинированной, что позволяет осуществлять перегруппировку сфер и направлений бизнеса с ориентацией на кластеры, то есть, совокупности смежных и сопряженных отраслей, подотраслей и производств. Основываясь на анализе статистической информации, можно сказать, что отраслевой критерий концентрации капитала перестает быть доминирующим. Вышеприведенное свидетельствует о том, что современные корпоративные структуры связаны с избавлением от избыточных активов и инновационной реструктуризацией бизнеса.

Механизм реализации корпоративных интересов в системе экономических отношений России является важнейшим каналом, по которому осуществляется взаимодействие бизнеса и государства. Взаимоотношения корпоративных структур друг с другом и государством определяется особенностями сложившейся системы взаимовлияния интересов различных рыночных агентов. Эта ситуация определяет направления и специфику корпоративного поведения, которое оказывает заметное влияние на экономическую политику государства и видоизменяет традиционные механизмы привлечения инвестиционных ресурсов для развития национальной экономики. Все эти процессы требуют тщательного исследования, что и обусловило выбор темы диссертационной работы и делает ее актуальной в научном и практическом смыслах.

Состояние научной разработанности проблемы. Исследованию корпоративного сектора посвящены работы как зарубежных, так и российских авторов. Среди зарубежных исследований следует отметить работы Р. Коуза, Д. Норта, Е. Пенроуз, Р. Рихтера, О. Уильямсона, Э. Фьюроботн, К. Эрроу, М. Аоки и др., которые особое внимание уделяли разработке теории фирмы и анализу институциональных аспектов функционирования предприятия в современной экономике.

Серьезный вклад в исследование корпоративного сектора внесли труды отечественных ученых: С. А. Голодовой, М. А. Дерябина, Т. А. Долгопятовой, В. А. Иноземцева, П. В. Каганова, И. В. Кушнир, Р. П. Капелюшникова, Г. Б. Клейнера, А. А. Клепач, А. В. Кузнецова, Р. А. Кумахова, С. П. Перегудова, В. В. Радаева, А. А. Радыгина и др. Большинство этих авторов сходятся в том, что фундаментом экономики всех развитых западных стран являются именно высокоинтегрированные структуры. Однако в отечественной научной литературе нет единого мнения по поводу причин и факторов, определяющих становление и развитие корпоративного сектора.

Российские представители неинституционализма, такие как С. П. Авдашев, А. А. Колбасов, Я. Л. Кузьминов, С. Ю. Малахов, Ф. С. Махлуп, И. С. Рогачев, А. О. Веренников, А. Е. Шаститко и др., называют экономию на трансакционных издержках основным фактором организационной эволюции корпораций и развития экономических отношений между корпоративными альянсами.

Другие экономисты – С. Г. Кирдин, С. Р. Милгром, А. М. Шляйфер, Р. А. Вишны и др. отдают приоритет технологическим инновациям и экономии на масштабе производства как факторам развития сферы корпоративных отношений.

Проблемы взаимоотношений государства и корпоративного сектора довольно широко освещены в научной литературе, и большинство авторов склоняются к мысли о том, что нужно тесное взаимодействие органов власти

и высокоинтегрированных корпоративных структур. Ряд авторов, в частности Н. М. Розанов, Ф. И. Шамхалов, Ю. П. Кокин и др. подчеркивают, что такое взаимодействие при правильном построении государственной политики будет приносить пользу как бизнесу, так и всей экономике в целом. Сторонники таких взглядов представляют более сложную модель современной экономики, в которой основным звеном системы государственного управления экономикой будут корпоративные структуры – группы предприятий, связанных имущественными, производственно-технологическими, управленческими, финансовыми и иными экономическими отношениями.

Целью работы является выявление характеристик взаимоотношений корпораций и государства в процессе институционализации корпоративных интересов для формирования стратегии реализации корпоративных интересов в современной системе экономических отношений России.

В рамках поставленной цели диссертационного исследования необходимо решить следующие **основные задачи**:

во-первых, раскрыть роль и место корпоративных интересов в системе экономических отношений;

во-вторых, исследовать функцию транзакционных издержек в процессе реализации корпоративных интересов;

в-третьих, развить теоретические принципы функционирования модели экономических отношений, учитывающих взаимодействие различных групп корпоративных интересов и государства;

в-четвертых, исследовать корпоративную структуру экономики и проанализировать взаимосвязи и влияние интересов корпоративного бизнеса на формирование экономической политики инновационного развития;

в-пятых, определить формы и механизм представительства корпоративных интересов и условия их стратегической реализации.

Объектом исследования выступают корпоративные интересы и их функционально-структурные характеристики в системе экономических отношений.

Предметом исследования выступают взаимоотношения корпоративного бизнеса и государства, и институционализация корпоративных интересов в этих отношениях.

Методологические и теоретические основы исследования. Для решения поставленных в исследовании задач использовались анализ и синтез, индукция и дедукция, основные диалектические принципы.

Автор опирается на статистические приемы и методы экономико-математического моделирования, позволяющие провести систематизацию и обработку большого объема информации о развитии корпоративного сектора, дать формализованное описание экономических явлений и их свойств в корпоративной модели развития, оценить причинно-следственные и функциональные связи.

Теоретической основой исследования послужили научные положения неoinституционализма, в которых, в отличие от новой классической экономики, приоритет отдается персонификации экономических агентов, их интересов и нормам поведения.

Область исследования соответствует п. 1.1. «Политическая экономия: структура и закономерности развития экономических отношений; экономические интересы; взаимодействие экономических и политических процессов на национально-государственном уровне» Паспорта специальности ВАК 08.00.01 – Экономическая теория.

Достоверность полученных результатов подтверждается эмпирической проверкой выдвигаемых в диссертации положений и выводов. В процессе проводимого исследования привлекались официальные данные, представленные в публикациях Министерства финансов РФ, Центрального Банка РФ, Росстата РФ, а также

аналитические материалы научно-исследовательских институтов, таких как Институт экономики переходного периода, Российской экономической школы, Института экономики РАН, публикации в специализированных научных изданиях, а также оригинальные материалы, собранные автором в процессе проведения исследования. Это позволило обеспечить репрезентативность исходных данных, надежность используемого в диссертации научно-методологического инструментария, научную обоснованность и достоверность выводов и результатов диссертационного исследования.

Научная новизна диссертационного исследования состоит в раскрытии структурных характеристик и форм стратегической реализации интересов, влияющих на формирование и тенденции развития системы экономических отношений.

Элементы научной новизны состоят в следующем:

- на основе сравнительного анализа различных теоретических взглядов на процесс кооперации и институционализации корпоративных интересов автором обосновывается положение о циклическом, а не линейном характере развития корпоративистской модели экономических отношений, что позволяет обосновать структурные изменения в системе согласования групп интересов, такие как дискретность интересов и преобладание дифференцированных форм их представительства; перемещение корпоративных интересов из ядра производства в сферу услуг и общественный сектор; переход корпоративных структур с макро- на мезоуровень и др.;
- на основе анализа функций трансакционных издержек и затрат реализации корпоративных интересов в работе дано теоретическое обоснование модели фрирайдерства, позволившей автору охарактеризовать взаимодействие корпоративных интересов и государства, сложившееся в современной российской системе

экономических отношений, что послужило основой для разработки теоретических принципов, объясняющих условия обеспечения баланса между издержками по институционализации корпоративных интересов и общественными затратами государства по поддержанию и обеспечению контроля в системе экономических отношений;

- разработана институционально-организационная типология отечественных корпоративных структур, основанная на принципах интеграции организационной структуры и вида консолидации, что позволило обосновать модель корпоративизма как форму институционализации корпоративных интересов, ориентированную на установление консенсуса и компромисса в системе экономических отношений;
- на основе анализа российских корпоративных структур в работе раскрыта институционализация системы корпоративных интересов и выявлены новые специфические институты, балансирующие интересы государства и корпораций, а именно: институт функционального представительства корпоративных бизнес-структур, отражающий патронажно-комплиментарный тип экономических отношений и экономическое лоббирование, порождающее государственно-фаворитский тип отношений.

Практическая значимость работы:

а) Полученные выводы и предлагаемые рекомендации могут быть использованы в деятельности государственных органов по формированию политики взаимодействия с корпоративным бизнесом.

б) Рекомендации, полученные в диссертации, могут быть учтены в профессиональной деятельности при формировании корпоративной стратегии поведения на рынке;

в) Материалы исследования могут быть использованы в учебном процессе в ВУЗах в качестве дополнительных материалов к лекционным

курсам по «Экономической теории», «Микроэкономике», «Макроэкономике», «Государственному регулированию рынка» и др.

Апробация работы. По теме диссертации опубликовано 8 работ, общим объемом в 8,5 п. л., из них 3 – в журналах, рекомендованных ВАК РФ.

Структура и объем диссертации. Диссертационное исследование состоит из введения, трех глав, включающих 7 параграфов, заключения, списка литературы из 147 наименований. Текст диссертации изложен на 128 страницах. В тексте использовано 10 таблиц, 10 графиков и 2 схемы.

II. Основные положения работы

1. На основе сравнительного анализа различных теоретических взглядов на процесс кооперации и институционализации корпоративных интересов автором обосновывается положение о циклическом, а не линейном характере развития корпоративистской модели экономических отношений, что позволило обосновать структурные изменения в системе согласования групп интересов, такие как дискретность интересов и преобладание дифференцированных форм их представительства; перемещение корпоративных интересов из ядра производства в сферу услуг и общественный сектор; переход корпоративных структур с макро- на мезоуровень и др.

Исследование базируется на многоаспектности понятия «экономические интересы» вообще и «корпоративные интересы» в частности.

В работе *интересы* рассматриваются как *интегративное свойство функционирующих экономических отношений*. Мы считаем, что именно в этом суть высказанного Ф. Энгельсом положения, что *через интересы проявляются экономические отношения*. Интегрированность интереса позволяет охарактеризовать его политико-экономическую природу, которая формируется поведением хозяйствующих субъектов. Но интерес нельзя идентифицировать только с одним каким-то экономическим

отношением. Вся совокупность экономических отношений выражает состояние и движение экономических интересов, и наоборот. Конъюнктура и векторы экономических интересов являются точками-индикаторами (разумеется, с оговорками на мобильность и непредсказуемость поведения корпораций) эволюции экономических отношений¹.

Экономические интересы занимают промежуточное положение между потребностями и экономическими отношениями. Эта *промежуточность* проявляется многоаспектно. Экономические отношения, порождая специфические интересы, получают тем самым свои собственные движущие силы, т. е. через интересы реализуют себя. В *отдельном* (интерес) проявляется *общее* (экономические отношения). Таким образом, интерес обретает статус явления экономических отношений, а экономические отношения демонстрируют свою *сущность* через интересы.

Для раскрытия темы важно и **определение интереса сквозь призму распределительных отношений**. С этой точки зрения интерес – это способ выгодного, приемлемого или целесообразного получения жизненных благ или создания благоприятных условий жизнедеятельности. Интерес как выгода (прямая и косвенная) локализуется в понятии «доход», сближается с ним, а то и сливается.

Существует совокупность индикаторов, измеряющих меру выгоды бизнеса для конкретных носителей интереса. Мера интереса (выгоды), сопряженная с объектами и субъектами хозяйственной деятельности, выводит нас на исследование структуры корпоративного интереса.

Корпоративный интерес – это *позиционирование хозяйствующего субъекта по отношению к своей внутренней и внешней среде*. В нашем

¹ В объяснении интегрированности интереса мы воспользовались анализом собственности, выполненным Хубиевым К. А. См.: Хубиев К. А. Собственность в системе производственных отношений. М.: Изд. Моск. ун-та. 1988. С. 4, 98–107.

исследовании акцент делается в первую очередь на внешнюю среду корпорации, её взаимоотношения с государством и его органами. Корпорации важно знать угрозы и возможности, исходящие от государства, определять сценарии благоприятного или нежелательного развития событий, минимизировать, а то и устранять риски. Возрастает интерес отдельных корпораций к повышению своего статуса в обществе, репутации.

Наибольший вклад в исследование корпоративных интересов внесли исследования неокорпоративизма в рамках **институционального направления экономической теории**.

Корпоративизм представляет собой институционализацию интересов различных субъектов хозяйствования и социально-политических слоев общества. При этом процедуры и механизмы взаимодействия служат инструментами реализации этих интересов, борьбы их представителей за приоритеты в экономической политике.

Возможность достижения относительного равновесия интересов на основе компромисса – отличительная черта корпоративистской модели. Именно компромисс является важным фактором, определяющим преимущества данной модели в области экономической эффективности, роста общественного благосостояния, социально-экономической справедливости.

Сторонники неокорпоративизма убеждены: где-то между рынком и государственными структурами расположена широкая **сеть устойчивых моделей корпоративного поведения – институтов**. Хозяйствующие субъекты более или менее привычно опираются на них, чтобы структурировать свои ожидания относительно поведения других сторон экономических отношений.

В диссертации получила развитие идея сетевых взаимосвязей, что позволило выдвинуть концепцию политико-управляющих сетей, которые

включают законодателей, администраторов, лоббистов и т. п. с изменяемым составом. Такой подход, на наш взгляд, позволяет вскрыть сложность современных экономических отношений, в которых система иерархии по многим причинам и обстоятельствам «не работает». Но и в «сетевом обществе» так или иначе возникает проблема центра, полюсов и периферии. Развитие принципов сетевого метода позволяет вычленить особые структурные звенья – *кластеры* (промышленные, наукоемкие, региональные).

Под влиянием неокорпоративистской практики происходит *постепенная трансформация* современных экономических отношений. Наряду с отдельными хозяйствующими субъектами *участниками экономических отношений* становятся *организации и ассоциации*. Степень подотчетности государственных структур и их восприимчивости к потребностям хозяйствующих субъектов возрастает. Конкуренция внутри ассоциаций начинает заменять конкуренцию между хозяйствующими субъектами. Развитие данной тенденции происходит неравномерно.

Неравномерность эволюции корпоративистской модели позволяет выдвинуть положение, что *в обозримом будущем развитие корпоративизма будет проходить скорее циклическим, а не линейным путем*. Мы исходим из того, что развитие корпоративистской модели экономических отношений и хозяйственной практики будет укладываться в 20–30-годовой цикл².

Для проверки выдвигаемого нами положения необходимо выявить набор переменных и условий, которые «побуждают» хозяйствующих субъектов к смене предпочтений, к отказу от корпоративистско-консервативных решений в пользу противоположных, т. е. в пользу плюралистической конкуренции, а затем толкают их в обратном направлении.

2 Например, см.: Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989; Кондратьев Н. Д. Избранные сочинения. М.: Экономика, 1993; Экономическая история / под ред. проф. М. Н. Чепурина. М., 1998; Радыгин А. О некоторых проблемах корпоративного управления в России. URL: [//www.iet.ru/personal/radygin/probkorpuprrus.htm](http://www.iet.ru/personal/radygin/probkorpuprrus.htm)

Для подтверждения данного положения, на наш взгляд, наиболее подходящей является *концепция технологических укладов*³. Институтам требуется время, чтобы усвоить новое содержание, отразить новое равновесие сил и преодолеть сопротивление собственных клановых интересов.

В то же время изменения параметров функционирования экономики, в первую очередь – уровня занятости, по-разному влияют на капитал и труд, то усиливая, то понижая их готовность вести «систематический» диалог. Когда рынок труда недостаточен, предпринимательские круги начинают видеть в корпоративистских компромиссах, ограничивающих рост заработной платы, прежде скрытые для них достоинства; когда же он избыточен – обнаруживают, что они могут использовать названные механизмы для защиты тех уступок, которых удалось добиться ранее.

Искушение отказаться от корпоративистских методов сильнее всего в верхней и нижней точках цикла. И все же подобные экстремальные варианты институционального ответа реализуются весьма редко. Причинами тому не только отмеченные выше свойства корпоративных институтов, но и развитие доверия между ведущими ассоциациями групп интересов. Стороны «недоиспользуют» преимущества момента в обмен на будущие уступки или же руководствуются рациональным расчетом: как только (согласно законам цикла) развитие пойдет в обратном направлении, те, кто сегодня находится в невыгодном положении, возьмут реванш на еще более разорительных условиях.

В настоящее время влияние института корпоративных интересов на макроэкономическом уровне заметно усилилось. Корпоративистская практика пережила спады экономической конъюнктуры и прочно укоренилась. А сам процесс согласования групп интересов переместился на отраслевой или территориальный уровень. На наш взгляд, это связано с рядом структурных изменений.

³ Маевский В. И. Эволюция «экономических популяций» и макроэкономика // Экономическая теория на пороге XXI века / под ред. Ю. М. Осипова, В. Т. Пуляева. СПб.: Петрополис, 2006.

Во-первых, переговоры, направленные на введение стандартных общенациональных макроэкономических параметров, постепенно утрачивают свою релевантность, а иногда даже оказываются контрпродуктивными, прежде всего в тех случаях, когда требуется повысить конкурентоспособность на мировых рынках конкретных секторов национальной экономики, особых отраслей производства и даже отдельных предприятий.

Во-вторых, контрагенты посреднических институтов начали по-иному, чем раньше, оценивать роль такого рода структур, сегодня они ищут новые, более дифференцированные формы представительства интересов.

В-третьих, сущностное содержание конфликта интересов (а следовательно, и основное внимание хозяйствующих субъектов) определяется уже не столько социальными расколами и дифференциацией по доходам, сколько широкой палитрой дискретных интересов, как то: защита прав национального производителя и потребителя, качество жизни, экология, экономическая безопасность, причем каждый из этих интересов представляет особое движение.

В-четвертых, перемещение корпоративных интересов из традиционного «ядра» производства в сферу услуг, в общественный сектор оказало серьезное воздействие на процесс интенсивного формирования институтов. Крупнейшими в национальных бизнес-структурах стали ассоциации представителей сферы обслуживания и государственных служащих.

В-пятых, новые производственные технологии, основанные на микроэлектронике, аннулируют традиционные формы разделения групп корпоративных интересов, создавая возможность организации гибкого производства в рамках относительно небольших производственных единиц. Однако достигнутые соглашения нелегко свести к стандартному договору и контролировать через посредников. Вот почему в современной российской

практике предпринимательские объединения все чаще исключаются из подобных переговоров⁴.

В-шестых, обострившаяся международная конкуренция и резко возросшая транснациональная мобильность капитала сопровождается усилением угрозы, что производство будет перенесено в другое место или же полностью остановлено. Подобная угроза оказывает сильное воздействие на хозяйствующих субъектов и вынуждает их к уступкам, которые подрывают договоренности, достигнутые ранее на региональном или отраслевом уровне. Правительство и государственные органы, чутко реагирующие на эти тенденции и под давлением со стороны определенных групп корпоративных интересов, увеличивают субсидии и налоговые льготы некоторым отраслям, а иногда и отдельным фирмам.

Мы считаем, что результатом названных тенденций стало *перемещение корпоративистских структур с макро- на мезоуровень*. Основной вопрос заключается в том, остановится ли данный процесс на этом уровне или будет развиваться и дальше. Корпоративизм мезоуровня может иметь отраслевые и территориальные варианты под флагом промышленной политики и регионального развития. На сегодняшний день четкая тенденция в развитии модели корпоративизма не сформировалась, поэтому она может быть направлена как на выработку соглашений между фирмами в рамках целой отрасли производства, так и быть реализованной в рамках промежуточных административно-территориальных единиц. Современные корпоративные институты уже начали приспособливать свои внутренние структуры к новым реалиям.

2. На основе анализа функций трансакционных издержек и затрат реализации корпоративных интересов в работе дано теоретическое обоснование модели фрирайдерства, позволившей

⁴ Перегудов С. П. Корпоративный капитал в российской политике // Полис. 2006, № 4. С. 72–81; Его же. Крупная российская корпорация в системе власти // Полис. 2007, № 3. С. 16–24.

автору охарактеризовать взаимодействие корпоративных интересов и государства, сложившееся в современной российской системе экономических отношений, что послужило основой для разработки теоретических принципов, объясняющих условия обеспечения баланса между издержками по институционализации корпоративных интересов и общественными затратами государства по поддержанию и обеспечению контроля в системе экономических отношений.

В институционализме институты рассматриваются как некоторая социально-экономическая модель экономических отношений, базирующаяся на формуле: *общественные затраты по созданию и существованию экономического института должны быть меньше затрат, возникающих в случае его отсутствия*, т. е. институт формируется в тех случаях, когда экономические отношения неэффективны либо принятие рыночных решений невозможно или затруднено.

Такие ситуации в экономической теории трактуются как «провалы рынка». В этих случаях институты как бы заполняют ниши, где затруднен или вовсе отсутствует механизм рыночного обмена. Другими словами, «провалы рынка» в более широком смысле трактуются как издержки эксплуатации экономической системы, или *транзакционные издержки*.

На наш взгляд, величина транзакционных издержек может служить своеобразной мерой неразвитости национальных экономических отношений. Чем менее развиты экономические отношения, тем выше транзакционные издержки, которые несут участники таких отношений. В этой ситуации, по нашему мнению, институты корпоративных интересов приобретают дуалистическую роль: и как *фактор замещения* рынка при его полном отсутствии, и как *фактор дополнения* рынка там, где он существует в несовершенном виде, а его функционирование осложняется ограниченным числом участников, неполнотой и асимметрией информации, побочными политико-экономическими эффектами или иными причинами.

В этом случае, по нашему, мнению, величина транзакционных издержек может стать не только показателем степени не развитости экономических отношений, но и количественным выражением экономических издержек отсутствия институтов корпоративных интересов. Например, отсутствие института, регулирующего коммерческие отношения, выражается транзакционными издержками в форме неплатежей, отсутствие институтов арбитража ведет к издержкам неисполнения контрактов или требует от контрагентов дополнительных расходов на страхование и гарантии. Таким образом, все большее возрастание транзакционных издержек приводит к возрастанию спроса на институциональное регулирование, и наоборот.

Введение в исследование понятий спроса и предложения институтов корпоративных интересов позволяет использовать понятие равновесия спроса и предложения институтов. Равновесие на «рынке» корпоративных институтов возникает тогда, когда предельные издержки по их созданию, то есть общественные затраты, равны предельной полезности самих институтов, которая может быть выражена через их альтернативную стоимость, т. е. в форме транзакционных издержек отсутствия корпоративных институтов.

Если для выражения степени развитости экономических отношений в качестве переменной взять *степень институционализации корпоративных интересов* или некое количество корпоративных институтов, то функция величины транзакционных издержек будет убывающей. И наоборот, функция величины общественных затрат будет возрастать в зависимости от количества создаваемых институтов.

Использование данной модели позволяет расширить анализ общих принципов возникновения корпоративных институтов, дополняющих или замещающих экономические отношения.

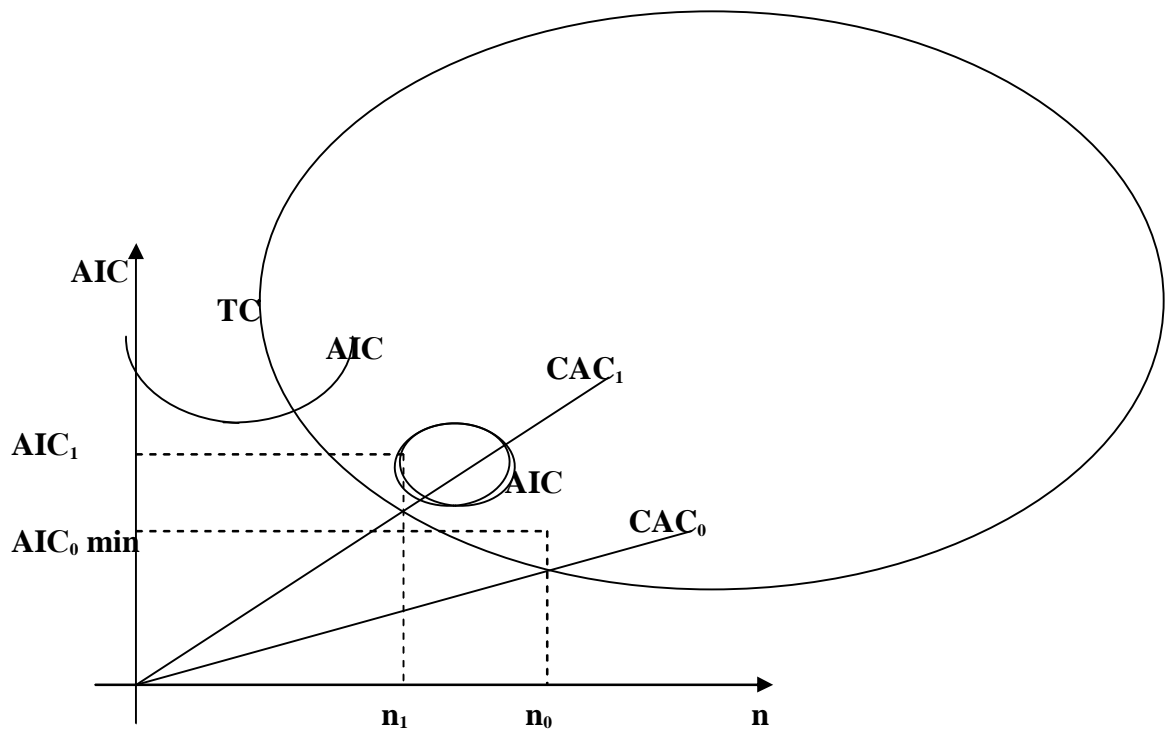
Данный подход в своей экстремальной интерпретации представляет собой перенесение принципа физиократов «laissez faire, laissez passer» на

процесс институционализации корпоративных интересов. Испытывая потребность в институциональном регулировании рынка, его субъекты вынуждены объединять усилия и капиталы для преодоления несовершенства самих экономических отношений.

В современных экономических отношениях общественные затраты по своей структуре неоднородны. А как известно, любое коллективное действие сталкивается с проблемой «безбилетника» (фрирайдерства), что порождает дополнительные издержки – фрирайд-издержки. Чем больше общность, тем больше вероятность уклонения отдельных участников экономических отношений от участия в коллективных затратах, поскольку участие в коллективных доходах обеспечивается самой общностью. Поэтому издержки фрирайдерства могут быть выражены через альтернативные им издержки по поддержанию «правил», «норм поведения» в экономических отношениях. В таком случае общественные затраты могут быть представлены как *затраты на создание корпоративного института*, а издержки фрирайдерства – как *затраты на поддержание института*. Издержки фрирайдерства, как и общественные затраты, возрастают пропорционально размеру общности. Тогда, институционализируя корпоративные интересы «сверху», государство идет на риск увеличения совокупных институциональных издержек.

В свою очередь, субъекты экономических отношений будут стремиться к участию в «дележе» доходов от государственного регулирования и уклоняться от несения индивидуальных издержек, требуемых данным регулированием, то есть, нарушая законы и не платя налоги, индивиды будут требовать соблюдения правил от других. Возникнет ситуация, рассматриваемая в теории игр: фрирайдеры будут эксплуатировать других участников экономических отношений. В результате сумма общественных затрат и издержек фрирайдерства ($CAC_1 = CAC_0 + FRC$) будет воздействовать на равновесие совокупных издержек таким образом, что потребность в участниках экономических

отношений станет меньше ($n_1 < n_0$), а их транзакционные издержки и соответственно совокупные институциональные издержки – выше ($AIC_1 > AIC_0$) (см. рис. 1).



где n - число участников института; изировать
 AIC - совокупные институциональные издержки (aggregate льству и
 тра) institutional costs - AIC); не нести
 Рис. 1. Влияние издержек фрирайдерства на величину совокупных издержек общественные затраты, перекладывая их
 на прочих участников экономических отношений. В результате на рынке на
 институтов государственное регулирование может привести к дефициту институтов
 коллективного действия. государственное регулирование может привести к дефициту

На наш взгляд, именно подобная ситуация сложилась в российской системе экономических отношений, и в частности в сфере взаимодействия корпоративных интересов и власти. Активная роль власти в форме

чрезмерного государственного контроля (в виде разного рода комитетов, фондов и т. п.) обуславливает слабость ассоциаций предпринимателей и производителей, а *деятельность государственных ведомств часто подменяет саморегулирующиеся механизмы корпораций как участников экономических отношений.*

3. Разработана институционально-организационная типология отечественных корпоративных структур, основанная на принципах интеграции организационной структуры и вида консолидации, что позволило обосновать модель корпоративизма как форму институционализации корпоративных интересов, ориентированную на установление консенсуса и компромисса в системе экономических отношений.

После кризиса 2008/2009 г., на наш взгляд, сформировались благоприятные условия для преобразований национальной промышленности. С наметившимися положительными тенденциями в экономике происходит смена вектора корпоративных интересов. На первый план выдвигается не политика выживания, в большинстве случаев для корпоративного бизнеса пройденный этап, а установки на изменение не только количественных, но и качественных параметров. Экономический интерес корпоративного бизнеса начинает проявляться в политике консолидации.

Процесс консолидации в корпоративном бизнесе России протекал по трем институциональным моделям, предполагающим *вертикальную, горизонтальную интеграцию и конгломераты.*

На основе *вертикальной интеграции* формируются корпорации, как правило, *сырьевых и перерабатывающих производств.* Экономическим интересом выступает стремление *получить максимальный выигрыш в*

результате контроля над всей цепочкой, создающей добавленную стоимость.

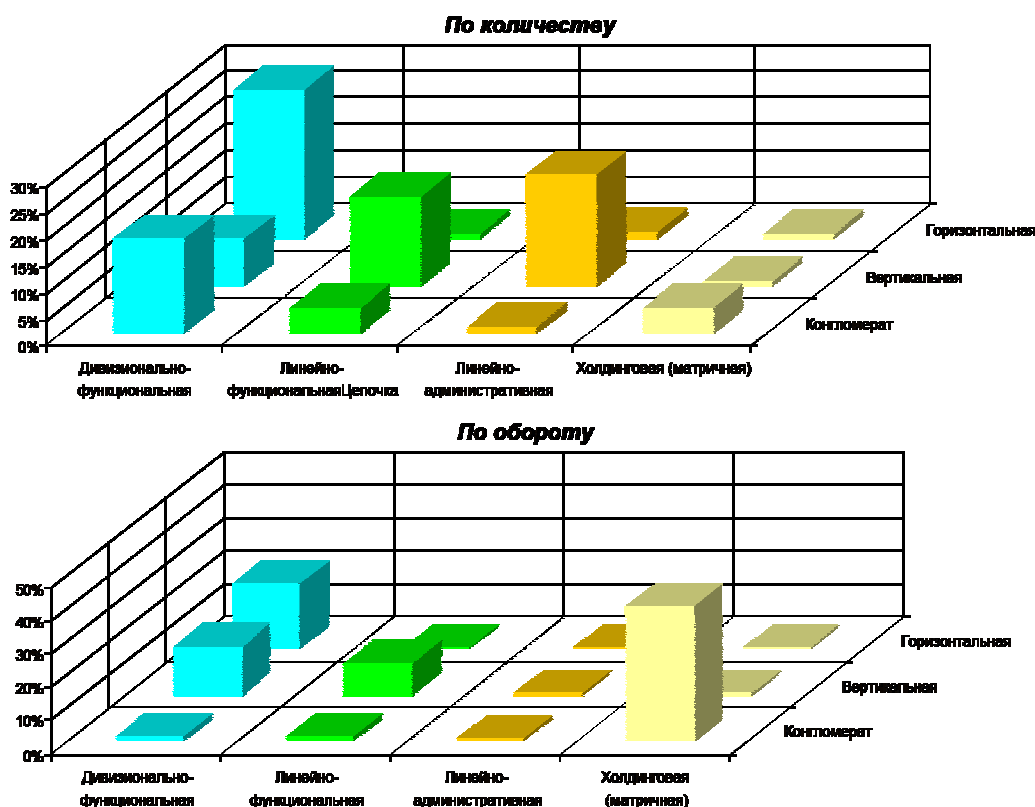
Как показало наше исследование, данная схема наиболее эффективна в отраслях, где значительно число технологических переделов: в нефтегазовой, химической и металлургической промышленности. При вертикальной консолидации корпоративные структуры, изначально формировавшиеся в пределах одного сегмента индустрии, проникают и в смежные отрасли.

В пищевой промышленности организация корпоративных структур, как правило, базируется на *горизонтальной интеграции*. *Экономический интерес – расширение доли компании-инициатора на рынке.* Формирование корпоративных структур происходит за счет приобретения профильных предприятий в регионах, что одновременно позволяет расширить географию сбыта. Несмотря на то, что рынок уже достаточно давно структурирован, процессы образования новых объединений поддерживаются мощным ростом спроса в этих сегментах рынка.

Самое неустойчивое положение у индустриальных корпоративных бизнес-групп, которые построены по *конгломеративному* принципу. Их участники объединяются, чтобы «держаться вместе» в непривычных рыночных условиях и в надежде на получение государственной поддержки. Это самая уязвимая категория корпоративных структур, чрезмерно диверсифицированных, не имеющих ни технологических связей, ни четко выраженных корпоративных интересов. Их участь – распад или трансформация в промышленные группы, перспективы которых будут зависеть от того, насколько удачно они фокусируются на относительно небольшом количестве бизнесов.

На наш взгляд, логика будущих изменений *содержания корпоративных интересов российского бизнеса обусловлена их сегодняшними слабостями и противоречиями в организационно-институциональной структуре*, объединяющей различные элементы. Для российских

корпоративных бизнес-групп характерна *рыхлость организационно-институциональной структуры*, а также противоречия, связанные с *асимметричностью* участия в тех или иных структурах (см. рис. 2).



Источник: оценка автора по материалам публикаций в журнале «Эксперт», в частности: Эксперт-200. Ежегодный рейтинг крупнейших компаний России. // Эксперт. 2 октября 2007, № 37; Эксперт. 24 сентября 2008, № 35; Эксперт. 7 октября 2009, №

Рис. 2. Распределение корпоративных бизнес-групп по организационной структуре и по виду консолидации.

Отмеченные слабости и противоречия, характерные для организационных структур российского корпоративного бизнеса, могут быть связаны с несовершенством законодательства: по закону требуется, чтобы центральная компания образовывалась несколькими акционерами – членами группы. Но в этом случае *владеют ею, а не она владеет*, и, следовательно, центральная компания может играть какую угодно роль (например, поиск инвестиций или развитие новых направлений бизнеса), кроме роли контролирующего центра,

определяющего интересы корпоративной бизнес-группы. По нашему мнению, для того чтобы заложить фундамент дальнейших преобразований экономики, необходимо завершить переход от «мягкой» формы взаимодействия основных партнеров (линейных и функциональных организационных структур) к «жесткой» холдинговой форме. Эта задача, по-видимому, будет ключевой в формировании и реализации корпоративного интереса бизнеса в ближайшие два – три года.

4. На основе анализа российских корпоративных структур в работе раскрыта институционализация системы корпоративных интересов и выявлены новые специфические институты, балансирующие интересы государства и корпораций, а именно: институт функционального представительства корпоративных бизнес-структур, отражающий патронажно-комплиментарный тип экономических отношений и экономическое лоббирование, порождающее государственно-фаворитский тип отношений.

Сегодня корпорация – значимый экономический актор. Одной из задач корпоративного бизнеса является эффективное воздействие на экономические отношения в выгодном для себя направлении. Гибкое применение различных форм, методов реализации интересов корпоративного капитала ориентируется на взаимоотношение с государством. В связи с этим стратегическим интересом любой корпорации является обеспечение производственного процесса посредством ресурсов, представляющих совокупность источников материальных и нематериальных ценностей. В силу этого корпорации занимают существенное место в системе экономических отношений.

Обеспечение воспроизводства прибыли, расширение ресурсной базы требует от современной корпорации формирования и последующей реализации ее интересов в экономических отношениях. При этом

государство имеет потенциальную возможность предоставлять оптимальные условия эффективной экономической деятельности корпорации.

Обеспечение корпоративных интересов посредством властного управления диктуется тем, что интересы различных бизнес-групп требуют определенной и согласованной линии поведения в конкретных условиях. Значит, возникает потребность в механизме воздействия на экономические условия. Его *смысл*, по нашему мнению, *состоит в употреблении волевого целенаправленного принуждения, влиянии на реализацию тех возможностей, которые соответствуют интересам действующих корпораций, интегрированных бизнес-групп.* Другими словами, *механизм выполняет регулирующую роль в отношениях между различными интересами, содействуя реализации одних групп интересов и блокируя другие.*

Одной из значимых характеристик государства является управленческий ресурс, так как управление – важнейшее назначение политики. Значит, *вступая в экономические отношения, корпорация как группа интересов стремится посредством неотъемлемых свойств государственной власти (управленческой функцией и ресурсом влияния со стороны тех, кто этой властью обладает) воздействовать на процесс реализации корпоративных интересов, получить дополнительный ресурс своего развития.*

Таким образом, через потребности корпоративного капитала можно обозначить их экономические интересы, т. е. *экономические интересы корпораций, будучи неотъемлемой составляющей экономических отношений, выражают направление деятельности участников производственных отношений на удовлетворение их сложившихся и развивающихся потребностей.*

На наш взгляд, исследование реализации корпоративных интересов станет более продуктивным, если в его рамках особое внимание уделить рассмотрению *стратегии реализации корпоративных интересов.*

Стратегия реализации корпоративных интересов в системе экономических отношений направлена на выработку определенных ориентиров, обеспечивающих эффективность производственной и организационно-экономической деятельности корпораций.

При этом субъектами, формирующими стратегию реализации корпоративных интересов, выступают, главным образом, руководители корпорации. Однако разработка курса развития корпорации базируется и на определенной позиции государства в тот или иной период по отношению к крупному бизнесу. Так, введение новых принципов в системе взаимоотношений государства и корпораций предопределяет формирование стратегии последних. Следовательно, план действий является двойственным процессом, осуществляемым как со стороны государства, так и со стороны самих экономических акторов. Исходя из того, что государство представляет собой доминирующий фактор в определении курса корпораций, стратегия обеспечения корпоративных интересов в сфере экономических отношений в этом случае выступает в качестве системы организационных мер по достижению целей для решения экономических задач в соответствии с реальностью государственной политики.

Выработка экономических решений – это ценностно-детерминированный, многочисленный, многоканальный акт, включающий: 1) стадию упреждающих инициатив; 2) стадию импровизаций. Если первая стадия как система материальных и идеальных действий рассчитана на ослабление потенциальных противников с усилением союзников, наряду с самоусилением, то вторая стадия представляет собой оперативные ответы на фактические вызовы. Другими словами, должны быть развиты специфические институты, балансирующие интересы государства и корпораций в зависимости от меняющихся условий, т. е. обладающие гибкостью и адаптивностью.

В работе выделяются **основные институциональные формы** *достижения и реализация корпоративных интересов в системе экономических отношений*, т. е. в процессе взаимодействия с органами власти:

- функциональное представительство корпоративных интересов;
- лоббирование как форма реализации интересов.

Формирование этих институтов позволит обеспечить реализацию корпоративных интересов в системе экономических отношений, позволит обеспечить гибкую систему выработки некоторого курса взаимодействия, способную быстро и эластично реагировать на требования, предъявляемые современной экономической ситуацией в стране.

III. Список публикаций по теме диссертации

Публикации в журналах рекомендуемых ВАК РФ:

1. Коновалов Ю. М. Роль корпоративизма в повышении капитализации компании // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2006. – Т. 76. – С. 180–184.

2. Коновалов Ю. М. Корпоративный бизнес России и формирование инвестиционного потенциала развития национальной экономики // Финансы и кредит. – 2008. – № 28. – С. 68–79.

3. Коновалов Ю. М. Влияние корпоративных интересов на инвестиционную привлекательность // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2008. – Т. 93. – С. 178–184.

Прочие публикации по теме диссертационной работы:

4. Коновалов Ю. М. Институционализация корпоративных интересов в трансформирующейся экономике. Научное издание. – Ярославль: Издательство «Канцлер», 2010. – 84 с.

5. Коновалов Ю. М. Особенности формирования национальной модели корпоративного управления в России // Экономическая теория, прикладная экономика и хозяйственная практика: проблемы взаимодействия: Материалы Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 90-летию доктора экономических наук, профессора, заслуженного деятеля науки РСФСР, заведующего кафедрой политической экономии ЯрГУ с 1970 года по 1986 год А. И. Кашенко. Ярославль, 25 октября 2006 г. – Ярославль: ЯрГУ, 2006. – Ч. 2. – С. 58–60.

6. Коновалов Ю. М. Инвестиционная стратегия корпорации // Экономика и финансы. – 2007. – № 2 (127). – С. 18–23.

7. Коновалов Ю. М. Корпоративные отношения: развитие и пути совершенствования российской модели // Экономический вестник Ярославского университета. – 2007. – № 17. – С. 102–113.

8. Коновалов Ю. М. Корпоративистская модель и инвестиционная привлекательность российских предприятий // Вестник Ярославского регионального отделения РАЕН. – 2007. – Т. 1. – № 1. – С. 57–59.