

системе сложноустроенного субъекта РФ, то одной из стратегических задач последней является обеспечение баланса интересов федеративных образований. В качестве параметров, характеризующих состояние сбалансированности интересов, могут быть предложены следующие:

- выявление специфических интересов области, субъектов РФ и муниципальных образований;
- признание объективной первичности региональных (субъектов федерации) проблем перед отраслевыми;
- соответствие уровня и образа жизни населения, его отдельных слоев и групп федеральным и местным стандартам;
- существование региональных бюджетно-финансовых и других экономических источников развития;
- наличие возможностей для развития и использования человеческого потенциала территории;
- функционирование системы внутри- и межрегиональных связей (хозяйственных, социальных и др.);
- наличие достаточного природоресурсного и экологического потенциала;
- стабильность общественно-политической и национально-этнической ситуации.

Экономический механизм федеративных отношений, включающий межбюджетные отношения, призван согласовать интересы федерируемых единиц.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Основные показатели социально-экономического развития. Тюмень: Отчет Управления экономики Администрации г.Тюмени (2006, 2007 гг.).
2. Сводный финансовый баланс по территории г. Тюмени за 2005-2007 год. Тюмень: Отчет Управления экономики Администрации г. Тюмени, 2007.
3. Отчет об исполнении бюджета г. Тюмени за 2006 год. Тюмень: Отчет Управления экономики Администрации г. Тюмени, 2007.

*Людмила Николаевна РУСАКОВА —
профессор кафедры экономической теории и
национальной экономики Международного
института финансов, управления и бизнеса
Тюменского государственного университета,
доктор экономических наук*

УДК 330.101.54

КОРПОРАТИВНЫЕ ОТНОШЕНИЯ: ВОЗДЕЙСТВИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ

АННОТАЦИЯ. В статье выделены основные институциональные факторы. Рассмотрено их воздействие на развитие корпоративных отношений.

The paper highlights the principal institutional factors. The impact of these factors on corporative relations developing is being considered.

Ведущие российские корпорации являются важной платформой для реализации индустриальных приоритетов государства, выполнения федеральных и региональных программ структурной перестройки экономики. В этой связи резко

актуализируются задачи выработки рациональных способов взаимодействия доминирующих корпораций с органами исполнительной власти на федеральном и региональном уровнях, со сторонними хозяйствующими субъектами; усиления мотивации участия банковских структур в промышленных проектах, реструктурирования и финансового оздоровления отдельных бизнес-единиц в составе корпораций; совершенствования внутрикорпоративного хозяйствования.

Корпоративные отношения, будучи сложным социально-экономическим явлением, представляют предмет исследований многих ученых и специалистов за рубежом и в России. Генезис этих отношений связан с длительным историческим периодом становления рыночных экономических отношений и процессов, определяемых рыночными механизмами.

Тенденции развития современных крупных корпораций как решающего фактора роста российской экономики можно проследить через воздействие институциональных факторов на реализацию корпоративных интересов.

Согласно современному научному видению, экономика рассматривается как эволюционная открытая система, испытывающая постоянные воздействия внешней среды (культуры, политической обстановки, природы и проч.) и реагирующая на них. Реализация корпоративных экономических интересов как совокупности интересов внутри корпорации также управляется внешними факторами. Они предоставляют им и цели, и средства.

Изучение эволюции корпоративных интересов в современной российской экономике позволяет выявить главные внешние воздействия — факторы, порождающие постоянные процессы трансформаций и преломлений в реализации экономических интересов корпоративных субъектов хозяйствования.

Влияние внешних факторов на реализацию корпоративных интересов различается по силе, продолжительности, последствиям. По силе воздействия на трансформацию корпоративных интересов внешние факторы подразделяются на две группы: факторы прямого (непосредственного) воздействия; факторы косвенного (опосредованного) воздействия. Последствия могут быть функциональными и дисфункциональными. Функциональные последствия носят позитивный созидательный характер, способствуют развитию отношений, связанных с формированием и реализацией корпоративных интересов. Дисфункциональные, наоборот, влекут за собой разрушительные тенденции.

Важнейшими институциональными факторами, обуславливающими эволюцию экономических интересов корпоративных субъектов, выступают два социальных института — государство и рынок.

Для того чтобы хозяйствующие субъекты могли взаимодействовать с целью удовлетворения различных потребностей в соответствии с существующим общественным разделением труда, экономическим обособлением производителей как собственников, необходим институт рынка.

Через сигналы рыночных цен товаропроизводители узнают о предпочтениях потребителей и технологических возможностях конкурентов. Каждый товаропроизводитель, располагая абстрагированной ценовой информацией, характеризующей состояние рыночной конъюнктуры, с одной стороны, и индивидуальным уникальным знанием специфических обстоятельств — времени и места — с другой, имеет возможность предпринять те действия, которые обеспечат ему наибольший выигрыш в производительности. Тем самым он будет содействовать достижению неведомых целей незнакомых ему потребителей, предъявляющих спрос на продукты его труда. Рыночный процесс, таким образом, является согласованием отдельных действий множества хозяйствующих субъектов с требо-

ваниями взаимного сотрудничества [2; 243] и одновременно служит катализатором и координатором поисковой активности экономических субъектов.

Согласно концепции Ф. Хайека и его последователей, рынки, на самом деле, являются первыми волокнами, по которым послания передаются от одного хозяйствующего субъекта к другому, позволяя каждому адекватно приспособиться к меняющимся внешним обстоятельствам.

Рынок можно понимать и как совокупность многообразных актов обмена какими-либо благами между различными хозяйствующими субъектами. И эти акты обмена составляют звенья цепи, объединяющей субъектов хозяйствования. Таким образом, экономическая деятельность субъектов представляется системой отношений обмена, которые, периодически возобновляясь, наполняют пространство между производством и потреблением.

Рынок эффективно функционирует до тех пор, пока справляется со своей задачей обеспечения организации взаимовыгодной торговли, другими словами, пока обеспечивает максимальную реализацию экономических интересов всех субъектов хозяйствования, включая и производителей и потребителей. Это возможно в том случае, если существует цена, которая делает торговлю выгодной и для потребителей, и для производителей ввиду того, что в результате торговой сделки, по крайней мере, одна из сторон будет в выигрыше и ни одна не проиграет.

Не вдаваясь в пространные объяснения, схематично идею эффективного функционирования рынка можно выразить так: торговые сделки, осуществляемые по любой цене левее пересечения кривых спроса и предложения, являются взаимовыгодными и для потребителей и для производителей. Следовательно, рынок, на котором производство осуществляется до точки пересечения, но не дальше, функционирует эффективно.

Среди западных и российских экономистов существует единство мнений о том, что в многообразных сферах экономической деятельности именно рынки могли быть эффективным средством решения фундаментальных экономических проблем.

Доминирование реализации экономических интересов корпоративных субъектов хозяйствования усиливается при возникновении рынков несовершенной конкуренции — монополистической и олигополии. Доминирующая фирма сама создает условия роста прибыли, активно воздействуя на другие фирмы и на потребителей, заставляя их принять ее «правила игры». Доминирование имеет место также и на уровне отношений между отраслями в национальной экономике, и на уровне отношений между странами в мировой экономике.

Реализация экономических интересов субъектов в условиях монополистической конкуренции ограничена, с одной стороны, рыночной конкуренцией, а с другой — степенью монопольной власти, которой обладает каждый корпоративный субъект хозяйствования. Монопольная власть зависит как от числа конкурентов, так и от степени дифференциации товара: чем меньше конкурентов и чем сильнее дифференцирован товар, тем больше монопольная власть и, соответственно, больше величина прибыли. При этом выбор покупателя определяется наличием у хозяйствующего субъекта вполне определенных конкурентных преимуществ, представляющих ценность для покупателей. Чем большим количеством устойчивых преимуществ обладает субъект хозяйствования, тем выше устойчивость его рыночной позиции, то есть конкурентоспособность. Следовательно, фирма должна постоянно осуществлять поиск, актуализацию и практическое воплощение конкурентных преимуществ.

С точки зрения общества в целом данная рыночная структура, за счет усиления дифференциации экономических благ, в большей мере способна удовлетворять многообразные потребности и вкусы потребителей.

Олигополистическая взаимозависимость фирм поднимает соперничество между ними на качественно новый уровень, превращает конкуренцию в непрерывную борьбу «всех против всех». Реализация экономических интересов корпоративных субъектов в условиях олигополии может осуществляться в форме картельных соглашений, когда крупные фирмы идут навстречу друг другу и открыто договариваются о ценах и объемах производства. Картельный сговор в современной российской экономике характерен для энергоресурсных корпораций. Поскольку картельные соглашения между корпорациями ведут к образованию чистой монополии и, тем самым, ущемляют экономические интересы других субъектов экономики, правительство устанавливает антимонопольные ограничения.

Другой формой, позволяющей корпорациям максимизировать свои прибыли, является лидерство доминирующей фирмы в ценах. Когда ценовой лидер меняется, складывается ситуация барометрического лидерства. Когда же несколько фирм занимают примерно одинаковые доли рынка и незначительно отличаются по объемам производства и издержкам друг от друга, на олигополистическом рынке может иметь место лидерство в результате сговора. В этой ситуации инициатива любой фирмы отвечает интересам остальных, и их полное согласие составляет основу этой формы лидерства в ценах.

Максимально возможная прибыль корпорации ограничена не только интересами других конкурентов, но и оценкой данного товара со стороны покупателя. Поскольку существуют разные группы покупателей — очень богатые, со средними доходами, малоимущие, постольку монополист имеет в виду эти группы и учитывает их готовность платить разные цены за одинаковый товар. Главная причина такой готовности — различные эластичности спроса: у богатых — более жесткий спрос, у менее обеспеченных — более эластичный. Этот тип рыночного взаимодействия получил название: монополия, осуществляющая ценовую дискриминацию. Действия ее в итоге приводят к тому, что каждая группа покупателей приносит фирме, использующей дискриминацию, максимально возможные прибыли — этот тип характерен при оказании юридических услуг, при транспортных перевозках, при установлении тарифов для промышленного пользования электричеством, телефоном и проч.

Таким образом, все типы несовершенной конкуренции усиливают реализацию интересов крупных монополистов-собственников. При этом фирмы и поставщики ресурсов, добивающиеся увеличения собственной выгоды и действующие в рамках определенной рыночной структуры, одновременно — как бы направляемые «невидимой рукой» — способствуют обеспечению национальных интересов. Так, при существующей рыночной конъюнктуре фирмы должны применять самую экономичную комбинацию ресурсов для производства данного объема продукции, поскольку это отвечает их частной выгоде. Действовать по-другому означало бы для них отказаться от прибылей или потерпеть банкротство. Использование редких ресурсов с наименьшими издержками отвечает и интересам общества, поскольку производство данного объема продукции с большими издержками уменьшает производство альтернативных товаров, необходимых обществу. Более того, именно личная выгода, поощряемая и направляемая рыночной конкуренцией, стимулирует надлежащее реагирование на признанные изменения в потребностях общества. Фирмы, стремящиеся получать более высокую прибыль, с одной стороны, и поставщики ресурсов, добивающиеся больших доходов за них, — с другой, договариваются между собой об осуществлении

изменений в распределении ресурсов, а, следовательно, и в структуре продукции, которые в данное время необходимы обществу. Другими словами, конкуренция контролирует и направляет экономические интересы различных субъектов хозяйствования таким образом, что они произвольно способствуют наилучшей реализации национальных интересов.

Безусловно, роль рынка в реализации экономических интересов значительна — в конечном итоге реализация осуществляется именно в результате рыночного взаимодействия. Но существующее взаимодействие субъектов хозяйствования, с учетом современной реальности, становится настолько сложным, что не может ограничиться только рынком. Необходимо государственное регулирование этим процессом, применение косвенных методов которого признается даже неоклассиками.

Рынок как человеческое создание может должным образом функционировать, лишь находясь в соответствующих условиях. Эти условия и должно создавать государство, главной задачей которого является установление правил, обеспечивающих осуществление инициатив хозяйствующих субъектов.

Так, еще Роббинс писала об участии государства в рыночном взаимодействии: «Невидимая рука — это рука дающего законы, это рука, отстраняющая от погони за личным интересом все, что не сочетается с общественным благом» [1, 39]. Но как только рынок создан и поставлен в условия, когда он может функционировать, всякое вмешательство в его действие становится вредным.

В современной действительности существуют ситуации, при которых рынок оказывается не в состоянии координировать процессы экономического выбора таким образом, чтобы обеспечить максимальную реализацию экономических интересов всех субъектов хозяйствования при эффективном использовании ресурсов. Критики рыночной системы выдвигают следующие аргументы нарушения рыночного механизма. Во-первых, там, где спрос и предложение не отражают выгоды и издержки всех субъектов хозяйствования, то есть где существуют внешние выгоды и издержки, рыночная система не способна обеспечить такое распределение ресурсов, какое наилучшим образом удовлетворяет потребности всех членов общества.

Во-вторых, рыночная система учитывает лишь индивидуальные потребности. Но существует много потребностей в таких товарах и услугах, производство которых не может финансироваться индивидами через рынок. Например, автомагистрали, борьба с наводнениями не могут быть куплены индивидами в желательном количестве.

Государство как институциональный фактор воздействует на реализацию корпоративных интересов через деятельность законодательных и исполнительных (правительство) органов власти. Федеральные и территориальные органы государственной власти создают условия реализации корпоративного интереса, где особое значение имеет государственное социально-экономическое программирование, политика по отношению к той или иной корпорации через систему органов государственного управления.

Рыночная конкуренция дает возможность получения чистых экономических прибылей (ренды) владельцам факторов производства. Правительство же может не только создавать ренту, благодаря различным государственным программам, но и ограждать ее от размывания силами конкуренции. Классическим результатом процесса поиска ренты являются государственные субсидии на сельскохозяйственную продукцию. Еще один способ генерирования ренты состоит в ограничении конкуренции через дарение привилегий определенным группам

хозяйствующих субъектов путем защиты их от конкуренции со стороны более эффективных соперников. Законную монополию картелизованным отраслям, которую никто не может нарушить, дают патенты. «Договорные картели, в которые вступают предприниматели, пользуясь возможностями, предлагаемыми протекционистскими тарифами, являются собой примеры монополии, основанной на разнице условий. Там, где государство прямо поощряет монопольные цены, мы имеем дело с примером лицензионной монополии. Здесь ограничивающим фактором производства, вызывающим появление монопольных цен, является лицензия» [2; 346]. Через выдачу лицензий избранным претендентам, либо лицензий, предоставляющих право произвести или продать ограниченное количество товара, правительство ограничивает конкуренцию и само руководит назначением монопольных цен.

В других случаях (через введение таможенных тарифов и импортных квот на какие-либо товары) государство ограждает фирмы данной страны и тех, кто работает на них, от конкуренции со стороны иностранных фирм. В результате фирмы имеют возможность получать ренту в форме более высоких прибылей, а занятые на этих фирмах — в форме более высокой заработной платы.

В пределах национальной экономики примерами введения правительством ограничений конкуренции могут служить установление правовых норм, запрещающим коммерческим банкам вступать в конкуренцию с инвестиционными компаниями в целом ряде страховых операций.

История последних десятилетий показала, что подобное государственное регулирование во многих странах (в том числе и России) создает условия для возникновения монопольных цен. При этом привилегии, дарованные менее эффективным корпоративным субъектам, ущемляют экономические интересы более эффективных субъектов хозяйствования.

Хозяйствующему субъекту всегда приходится приспособлять экономическую деятельность собственной фирмы к институциональным условиям своей страны. В долгосрочном плане наличие или отсутствие таможенных тарифов не приносит функционеру ни пользы, ни вреда, поскольку он будет производить те товары (услуги), которые при данном положении дел производить наиболее выгодно. Противодействовать его краткосрочным интересам могут только изменения институционального окружения, которые не оказывают одинакового по силе и содержанию воздействия на все отрасли экономики и все фирмы. Меры, выгодные одной отрасли или фирме, могут наносить вред другим отраслям и фирмам. Для конкретной фирмы представляет важность лишь ограниченный перечень таможенных пошлин, а в отношении этих перечней интересы разных отраслей и фирм, как правило, антагонистичны.

Интересам отдельной корпорации могут служить любые привилегии, данные ей правительством. Но если такие же привилегии даны и другим корпорациям, то каждая из них теряет в роли покупателя сырья, полуфабрикатов, машин, оборудования столько же, сколько выгадывает в роли поставщика этих товаров. Отсюда, существующие эгоистические корпоративные интересы заставляют требовать защиты своей собственной отрасли или фирмы. Они никогда не подвигнут отдельную фирму на требование всеобщей защиты всех отраслей или фирм, если фирма не будет уверена, что ее собственная защищенность окажется выше, чем любой другой отрасли или фирмы [2; 80]. «Всегда были и будут люди, эгоистические интересы которых требуют защиты имущественных интересов, и те, кто надеется извлечь выгоду из мер, ограничивающих конкуренцию» [2; 254].

Способы поиска ренты, зачастую реализуемые правительством, усиливают тенденции доминирования экономических интересов корпоративных субъектов хозяйствования, и в конечном счете могут привести к экономической неэффективности, то есть к фиаско правительства. Отсюда следует, что и рынок, и государство — несовершенные институты, неоднозначно воздействующие на реализацию экономических интересов хозяйствующих субъектов. Причем экономическая политика современного правительства, а российского — особенно, в большей степени способствует усилению асимметричной их реализации в пользу интересов крупных корпораций. По поводу государственной политики протекционизма, или дотаций отдельным отраслям, проводимой в РФ, можно добавить, что она является необходимой лишь на определенном этапе. В долгосрочной перспективе ее следствием становится функционирование неэффективных неконкурентных структур, сдерживающих экономическое развитие страны [3; 21].

Государственное регулирование деятельности корпоративных субъектов хозяйствования должно иметь следующие цели:

- поддержание порядка на рынке, создание нормальных условий для работы всех участников рынка;
- защита участников рынка от недобросовестности и мошенничества отдельных организаций, от преступных структур;
- обеспечение свободного и открытого процесса ценообразования на товары и услуги на основе спроса и предложения;
- создание эффективного рынка, на котором всегда имеются стимулы для предпринимательской деятельности, и на котором каждый риск адекватно вознаграждается;
- в определенных случаях содействие в создании новых организационно-правовых структур (служб), поддержка необходимых обществу инноваций;
- воздействие на корпоративных субъектов с целью достижения каких-либо общественных целей (например, для повышения темпов экономического роста, снижения уровня безработицы).

В соответствии с этими целями процесс государственного регулирования реализации корпоративных интересов в российской экономике должен включать:

- создание нормативной базы их функционирования (разработка законов, постановлений, инструкций, правил, методических положений и других нормативных актов, которые ставят функционирование субъектов корпоративного хозяйствования на общепризнанную и всеми соблюдаемую основу);
- контроль над корпоративными субъектами по выполнению норм и правил функционирования рынка;
- систему санкций за отклонение от норм и правил, установленных на рынке (устные и письменные предупреждения, штрафы и проч.).

Государственное регулирование должно предусматривать для корпоративных субъектов (особенно производителей стратегических продуктов) механизм сглаживания отрицательных эффектов из-за колебаний макрополитики. Оно должно учитывать пределы применения методов государственного регулирования и не подавлять возможности саморегулирования сторонних хозяйствующих субъектов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Барр Р. Политическая экономия: В 2-х т. Т. 1: Пер. с фр. М.: Междунар. отношения, 1995. 608 с.