
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Курченков Владимир Викторович,

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой государственного и муниципального управления Волгоградского государственного университета; kurchenkov@mail.ru

Калмыкова Татьяна Николаевна,

кандидат экономических наук, коммерческий директор ООО «Системный буровой сервис»; tnkalmikova@mail.ru

В статье раскрываются институциональные условия и факторы, обуславливающие взаимосвязь процессов формирования и интеграционной трансформации государственных корпораций в современной российской экономике. Проведена классификация государственных корпораций по степени государственного участия и уровню позиционирования на рынке. Уточнено различие понятий фирмы и предприятия применительно к институту государственной корпорации. Доказано, что интеграционный рост государственных корпораций связан не только с интернированием внешних транзакций рыночного обмена во внутренние, но и с их системным преобразованием, изменением их состава и масштабов.

Ключевые слова: государственные корпорации, институциональный статус фирмы и предприятия, межфирменная интеграция, внешние и внутренние транзакции, структура рыночного обмена, стратегия интеграционного роста государственной корпорации.

Развитие государственных корпораций в современной российской экономике является важным этапом в ее становлении в контексте перехода к новому технологическому укладу. В странах с развитой рыночной экономикой государственные корпорации уже давно играют большую роль в консолидации капитала, интеграции специфических активов на приоритетных направлениях развития промышленности в современных условиях, повышению конкурентоспособности национальной экономики в целом. В настоящее время в России идет процесс формирования государственных корпораций и начиная с 2007 года созданы такие структуры как «Ростехнологии», «Росатом», «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хо-

зайства», «Роснано» и др. [1, с. 3]. Основной целью создания подобных структур на современном этапе развития отечественной экономики является преодоление ее сырьевой ориентации и реализация конкурентных преимуществ в высокотехнологических отраслях производства.

Важным в этой связи представляется создание необходимых институциональных условий для развития таких институтов как государственные корпорации. В частности, необходимо способствовать оптимизации их правового регулирования, развития других, в том числе неформальных внутренних и внешних институтов, влияющих на их развитие. Следует отметить, что в современной экономике России создается законодательная основа для формирования и развития данных структур. Однако она только находится в начальной стадии и не в полной мере сочетается с другими институциональными факторами их развития.

В частности, нельзя не отметить наличия институциональных ловушек для деятельности государственных корпораций, которые обусловлены, в первую очередь несовершенством российского законодательства в этой сфере. С одной стороны, государственным корпорациям от государства предполагается полная передача собственности, соответственно, эта собственность выводится из под контроля счетной палаты РФ. С другой стороны, государственные корпорации не в полной мере могут нести ответственность за эффективность использования этой собственности, поскольку на них не распространяется, например, Закон о банкротстве, и, в целом они освобождаются от многих форм контроля со стороны государства [1].

Сложность анализа институциональных условий и факторов развития государственных корпораций в современной экономике России связана с тем, что эти структуры в современных условиях достаточно разнообразны и обладают различными институциональными статусами. Действительно, процесс развития государственных корпораций в национальной экономике далеко не статичен, как и корпоративный сектор в целом. Среди крупных корпораций и ТНК, в первую очередь, постоянно наблюдается трансформации капитала и активов в результате активизации процессов слияний и поглощений. Интенсивность этих процессов, в свою очередь, зависит от многих факторов – размеров корпорации, структуры ее активов, пространственной локализации, степени интернационализации, отраслевой принадлежности и уровня диверсификации. Необходимо отметить, что процессы интеграционной трансформации в государственных корпорациях протекают не настолько интенсивно по сравнению с чисто рыночным сектором.

Вместе с этим среди государственных корпораций существуют многочисленные различия, которые, как было отмечено, опосредуют собой более базисные различия в их институциональном статусе. В частности, так как государственные корпорации в большей степени относятся к государственному сектору экономики, то они по своему статусу ближе к предприятиям централизованной плановой экономики. Поскольку, с одной стороны, используют

в основном государственные инвестиции, с другой стороны, государство является главным потребителем их продукции в рамках государственного заказа. В этом отношении государственную корпорацию трудно назвать исключительно рыночным феноменом, а следовательно фирмой [2]. Однако многие корпорации позиционируют себя на рынке потребительских товаров и производят продукцию не только для нужд государства, но и для широкого круга потребителей. Кроме этого они активно используют частный капитал, в том числе привлекая его через механизм фондового рынка. И подобного рода корпорации обладают всеми институциональными чертами фирмы как рыночного феномена.

В соответствии с этим государственные корпорации, функционирующие сегодня в российской экономике, можно условно разделить на несколько групп в зависимости от комбинации признаков А, В, С, Д, отражающих, с одной стороны, – степень участия государства в капитале, а с другой стороны, – уровень ориентации производственно-хозяйственной деятельности на конкурентный рынок, рыночные трансакции (табл.).

Таблица

Типология государственных корпораций по институциональному статусу

	Позиционирование на рынке	Степень государственного участия в капитале
Сильное	А – большая часть производственно – хозяйственной деятельности ориентированы на конкурентный рынок	В – контрольный пакет акций принадлежит государству или полностью находится в государственной собственности
Слабое	С – большая часть производственно-хозяйственной деятельности ориентированы на государственный заказ	Д – участие государства в капитале ограничено.

Источник: составлено автором.

Следуя теории О.В. Иншакова о различии институционального статуса предприятия и фирмы, необходимо отметить, что только государственные корпорации, относящиеся к сектору А – Д будут в большей степени институционально иметь черты фирмы, в то время как государственные корпорации сектора В – С имеют черты классического предприятия централизованной плановой экономики. Таким образом, в современных условиях институциональные границы государственных корпораций достаточно размыты, что определяется наличием большого многообразия структур подобного рода, отличающихся как по размерам, структуре, отраслевой принадлежности.

Также, как было отмечено, для институционального анализа процесса раз-

вития государственных корпораций необходимо учитывать все количество факторов, не ограничиваясь анализом законодательства. В целом, институциональная среда функционирования государственных корпораций складывается из внешней и внутренней институциональной среды. [3]. Внешняя среда наряду с законодательством также отражает ненормативные подходы, культурный фактор. Внутренняя институциональная среда включает в себя нормы и правила внутри организации, корпоративную культуру, которая в некоторой степени специфична именно для данной категории корпораций.

И наконец, важной стороной институционального анализа становления и развития государственных корпораций в современной экономике России является выявление транзакционных факторов интеграционных процессов, протекающих внутри государственных корпораций.

Действительно, в последние десятилетия в экономиках развитых стран активно идут интеграционные процессы. Межфирменная интеграция становится основной стратегией роста крупных фирм в условиях ожесточающейся конкуренции на глобальных мировых рынках. Причинами подобных явлений является необходимость достижения конкурентоспособности и необходимостью снижения издержек, в том числе издержек рыночного механизма контрактации.

Усиление интеграционных тенденций в современной экономике не может не оказывать влияния на характер рыночного механизма взаимодействия. С одной стороны, именно рынок и его ограничения являются причиной межфирменной интеграции. С другой стороны, сама интеграция оказывает существенное влияние на изменение структуры рыночного обмена.

В настоящее время достаточно большое количество исследователей обратились к данной проблеме, и в связи с этим выделяются три основных подхода рассмотрения данной проблемы.

Во-первых, крупные размеры предприятий связываются с организацией оптимальной системы сбыта. «Необходимость комбинирования, обусловленная прежде всего требованиями самого производственного процесса, технологическими причинами, и необходимостью создания хозяйственных единиц с очень широкой номенклатурой продукции, обусловленная главным образом требованиями процесса реализации, – эти два фактора по самой своей природе совершенно различны» [4, с. 98]. Согласно А. Маршаллу, крупные размеры предприятий дают возможность приобретать сырье и сбывать готовую продукцию по более низкой цене (оптовой), что делает для фирмы процесс поставки преимущественным, предсказуемым и долгосрочным, в отличие от мелких фирм.

Во-вторых, представителями транзакционной теории [6, 7], вертикальная интеграция рассматривается как реакция на несовершенство механизма рыночных транзакций.

В-третьих, это проблема монополии и глобальной интеграции производства на уровне крупнейших корпораций.

Важным представляется рассмотрение проблемы влияния межфирменной интеграции на рыночные процессы с точки зрения институционального подхода, предложенного Р. Коузом и О. Уильямсоном. Согласно этому подходу, главной причиной роста фирмы является замена внешних трансакций, внутренними. «Фирма становится крупнее по мере того, как предприниматель организует дополнительные трансакции, и становится меньше, когда он прекращает заниматься организацией подобных трансакций..... рост будет, пока издержки внутренних трансакций не сравняются с издержками внешних трансакций» [7, с. 90].

Подобной позиции придерживался и Дж.К. Гэлбрейт: «С точки зрения фирмы отказ от рынка означает превращение сделок с внешними организациями, а следовательно, частично или даже целиком неконтролируемого ею процесса в чисто внутреннее дело» [4, с. 117] Это происходит, когда издержки внутренних трансакций меньше издержек внешних трансакций.

В соответствие с этим О. Уильямсон [6] отмечает, что вертикальная интеграция является частным случаем роста размеров фирмы и также подчинена этому принципу, а именно: в процессе интеграции внешние трансакции трансформируются во внутренние. Речь идет в этом случае о тех трансакциях, которые осуществлялись посредством рыночного механизма контрактации между фирмами, участвующих в процессе интеграции. Поэтому в этом случае следует говорить не об отдельных трансакциях, а о группе трансакций, которые отражают длительное устойчивое рыночное взаимодействие двух фирм. Например, основного производителя, или головной компании, и одного из поставщиков сырья. Также нужно отметить, что речь в этом случае, должна идти не о разовых случайных трансакциях, а об устойчивых во времени, т.е. периодически повторяющихся.

В любом случае, согласно О. Уильямсону, межфирменная интеграция, и в частности вертикальная интеграции, является своего рода реакцией на несовершенство рыночного механизма, с точки зрения издержек трансакций, и выступает ему альтернативой.

Действительно, традиционно в институциональной теории вертикальная интеграция и рыночный механизм противопоставляются друг другу как альтернативные формы организации обмена. Экономическая природа вертикальной интеграции объясняется не столько характером непосредственно производства, сколько характером обмена ("трансакций") между стадиями производства, которые могут существовать в принципе как самостоятельные и взаимодействовать между собой через рыночный механизм.

В целом, эффективность экономики повышается за счет снижения трансакционных издержек, которые в условиях свободного рыночного обмена всегда оказываются высоки. Вместе с этим, по мнению ряда авторов, межфирменная интеграция в представляемом аспекте имеет больше негативных последствий, нежели позитивным. И связано это с возможными последствиями монополизации основных рынков. Заменяя рыночный механизм обмена,

интеграция приводит к сокращению количество рыночных трансакций и соответственно зоны действия рыночного механизма распределения ресурсов в экономике в целом.

Однако с подобной точкой зрения нельзя согласиться в полной мере. Процесс межфирменной интеграции и связанное с ним преобразование структуры рыночного обмена имеют достаточно сложную интерпретацию. Поскольку в этом случае следует говорить не просто об интернировании и переходе внешних трансакций во внутренние, как о некоем механическом акте, но об их качественном системном преобразовании, которое в свою очередь, предполагает возникновение новых трансакций и изменения структуры уже существующих как внешних, как и уже внутренних трансакций. Также изменение масштабного статуса вновь образованной интегрированной структуры расширяет поле рыночного взаимодействия привлекая новые реальные трансакции [9].

Рост интеграционного потенциала фирмы, увеличения количества и объема внутренних трансакций, образовавшихся в результате интеграционного роста, не приводит к ограничению рыночного взаимодействия. Напротив, интеграция увеличивает обменный потенциал системы в целом, и повышает потенциал рыночного обмена. Крупная интегрированная структура порождает и стимулирует большее количество новых рыночных трансакций. Возникают новые обменные рыночные акты между другими хозяйствующими субъектами, которые раньше были нейтральными по отношению к фирме.

В качестве примера можно привести феномен квазиинтеграции [10], в которой эффект интеграционной координации присутствует, т.е. трансакции централизованно управляются и координируются, в то время как по статусу они остаются рыночными. Показательным примером в этом отношении могут служить образования квазигрупп малых и средних предприятий вокруг ведущих интегрированных компаний. Например, квазигруппа «Секо-кай» компании «Тойота» [8].

Таким образом, в условиях современной рыночной экономики институциональные факторы интеграции являются определяющими для большинства корпораций различных размеров и отраслевой принадлежности. В основе трансформации современных корпоративных структур лежит системное преобразование внешних рыночных трансакций во внутренние, которое в значительной степени качественно изменяет поле рыночного взаимодействия.

В этой связи возвращаясь к проблеме государственных корпораций следует отметить, что им также в большей степени присуща реализация стратегий интегрированного роста, хотя может быть не в таких масштабах, как для корпораций частного сектора экономики. Однако рассматриваемые трансакционные факторы являются доминирующими в интеграционных преобразованиях только для ряда государственных корпораций, по приведенной выше классификации, относящихся к сектору А-Д, которые в большей

степени можно определить институционально как фирму. Для этого типа государственных корпораций характерна полная трансформация внешней системы контракций во внутреннюю в полном объеме. Поскольку этот тип государственных корпораций находится в рыночной среде, то для него характерна стратегия интеграционного роста, основанная на интегрировании трансакций внешнего рынка во внутренние.

Для государственных корпораций сектора типа В-С подобный механизм системной трансформации не является определяющим, поскольку большая часть продукции потребляется государством в рамках государственного заказа. Для подобного рода структур будет положена стратегия интеграционного роста, не учитывающая сравнительный анализ издержек внутренних и внешних трансакций, а ориентирующаяся на внутренние производственно-технологические факторы интеграции. Также государственные корпорации данного типа имеют жестко централизованную организационную структуру и относятся к типу бюрократических организаций. В соответствии с этим именно особенности бюрократической организации будут влиять на ее стратегию, в том числе и на стратегию интегрированного роста.

Таким образом, институциональные факторы играют важную роль в развитии государственных корпораций, в том числе институциональные факторы их интегрированного роста. Однако эти факторы имеют различное действие в зависимости от типа государственной корпорации. Для корпораций, имеющих институциональный статус фирмы как рыночного феномена, определяющим в интегрированном росте имеет трансакционный механизм системной трансформации. Для государственных корпораций, имеющих статус государственного унитарного предприятия, имеют место другие институциональные факторы интеграционной трансформации.

Список источников

1. Степанов, В.А. Государственная корпорация как институт рыночной экономики: автореферат на соиск. уч. ст. канд. эконом. наук [текст] / В.А. Степанов. – М., 2010. – 25 с.
2. Иншаков, О.В. Предприятие и фирма: выход из заблуждений в русле эволюционной экономической теории [текст] / О.В. Иншаков // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика, Экология. – 2008. – №2. – С. 6 – 15.
3. Калмыкова, Т.Н. Институциональный анализ становления современной модели корпоративного поведения в России. Автореферат диссерт. на соиск. уч. ст. эконом. наук [текст] / Т.Н. Калмыкова. – Волгоград, 2002. – 28 с.
4. Гэлбрейт, Дж.К. Новое индустриальное общество [текст] / Дж.К. Гэлбрейт/ Пер.с англ. – М.: Прогресс, 1982.
5. Маршалл, А. Принципы политической экономии [текст] / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1983. – Т. 1. – 415 с.
6. Уильямсон, О. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка [текст] / О. Уильямсон // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – 534 с.

7. Коуз, Р. Природа фирмы [текст] / Р. Коуз // Вестник СПб. ун-та. Серия 6. Экономика. – 1992. – Вып. 4. – С. 89 – 100.
8. Коно, Т. Стратегия и структура японских предприятий [текст] / Т. Коно. – М.: Прогресс, 1987. – 383 с.
9. Курченков, В.В. Крупное корпоративное производство в современной российской экономике (монография) [текст] / В.В. Курченков. – Saarbrücken: LAPLambert Akademic Publishing, 2011. – 389 с.
10. Дементьев, В. Активизация структурно-инвестиционной политики и ФПГ [текст] / В. Дементьев // Экономист. – 1996. – № 9. – С. 44 – 51.

INSTITUTIONAL FACTORS OF FORMATION OF THE STATE CORPORATIONS IN MODERN RUSSIAN ECONOMY

Kurchenkov Vladimir Viktorovich,

Dr. Sc. of Economy, Professor, Chief of the Chair of State and Municipal Management of Volgograd State University; kurchenkov@mail.ru

Kalmykova Tatyana Nikolayevna,

Ph. D. of Economy, Commercial Director of LLC "SistemnyBurovoyServis"; tnkalmikova@mail.ru

In the article institutional conditions and the factors causing interrelation process of formation and integration transformation of the state corporations in modern Russian economy are revealed. Classification of the state corporations by extent of the state participation and positioning level in the market is carried out. Distinction of concepts of firm and the enterprise in relation to institute of the state corporation is specified. It is proved that the integration growth of the state corporations is connected not only with internment of external transaction of a market exchange in internal, but also with their system transformation, change of their structure and scales.

Keywords: state corporations, institutional status of firm and enterprise, intercompany integration, external and internal transaction, structure of a market exchange, strategy of integration growth of the state corporation.