

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

На правах рукописи



Великохатко Светлана Валентиновна

**КОРПОРАТИВНАЯ ВЛАСТЬ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ОТНОШЕНИЙ**

Специальность 5.2.1 – Экономическая теория

Диссертация на соискание ученой степени кандидата
экономических наук

Научный руководитель:
к.гос.упр., доцент Шумаева Елена Александровна

Донецк – 2025 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ ВЛАСТИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ.....	12
1.1 Теоретические подходы к исследованию корпоративной власти	12
1.2 Содержание и структура корпоративной власти	35
1.3 Концептуальный подход к исследованию корпоративной власти	48
Выводы к главе 1	57
ГЛАВА 2 ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНОЙ ВЛАСТИ	60
2.1 Исследование корпорации как системы власти.....	60
2.2 Оценка корпоративной власти в экономической среде	76
2.3 Оценка неэкономической власти корпораций	91
Выводы к главе 2.....	109
ГЛАВА 3 РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ ВЛАСТИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ.....	111
3.1 Разработка методики оценки корпоративной власти.....	111
3.2 Модель взаимодействия корпораций, общества и государства.....	125
Выводы к главе 3	140
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	142
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	151
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Справки о внедрении результатов исследования.....	170

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования определяется несколькими принципиальными моментами.

Во-первых, современное общество характеризуется ростом эффективности производства и укрупнением промышленных корпораций. В условиях стремительной глобализации мировой хозяйственной системы в экономиках развитых и развивающихся стран формируется особый корпоративный сектор, охватывающий корпорации разных размеров и направлений деятельности. Современная корпорация представляет собой сложную систему, основанную на акционерной собственности и обладающую специфической социально-экономической организацией со своими нормами, интересами и целями деятельности.

Корпорация как специфический экономический институт привлекает к себе всё большее внимание исследователей, не только доказывая на практике свою эффективность и способность гибко приспосабливаться к меняющимся условиям хозяйствования (особенно в период кризиса), но и приобретая в современной экономической системе определенную власть. И это влияние не ограничивается лишь экономическими, но распространяется (особенно со стороны крупных корпораций) и на политические процессы. Под влиянием корпоративных интересов оказываются политика, культура, общественное мнение.

Во-вторых, корпоративная деятельность нередко имеет противоречивый характер. С одной стороны, корпорации являются активными хозяйствующими субъектами, эффективно функционирующими в сложных экономических условиях. Одним из главных преимуществ корпорации можно считать активную инновационную деятельность. Именно осуществление инноваций и научно-технических разработок сегодня является приоритетным вектором развития не только отдельных предприятий, но и экономики в целом. С другой стороны,

методы достижения корпоративных целей могут иметь отрицательный эффект для экономической среды и общества.

Используя определенные преимущества (в том числе высокий уровень концентрации капитала) как ресурсы власти и имея большое властное пространство, корпорация способна влиять практически на все общественные и экономические процессы. Подобное институциональное преимущество дает корпорации возможность влиять на процессы государственного регулирования, что влечет за собой углубление в дифференциации доходов, социальную нестабильность, угрожает потерей государствами своей независимости. Возникает стойкий дисбаланс в распределении государственной и корпоративной власти. В связи с этим возникает необходимость в разработке концептуального подхода к исследованию корпоративной власти с целью комплексного изучения ее формирования и реализации, повышения эффективности реализации в системе экономических отношений, минимизации негативных последствий корпоративного воздействия.

В-третьих, оценка экономической власти корпораций с использованием традиционных показателей рыночной концентрации, которая измеряет долю фирм на рынке и дает оценку концентрации и монополизации рынков, не позволяет оценить уровень корпоративной власти отдельной фирмы, не учитывает внутрикорпоративную власть и власть фирмы во внеэкономической среде. Важным в изучении корпоративной формы хозяйствования становится анализ внутренней среды, которая определяет успех организации в борьбе за власть и имеет тенденцию к совершенствованию. Система внутрифирменных отношений становится одним из важнейших элементов организационной структуры любого предприятия и характеризуется развитием специфических властных отношений. Корпорацию при этом стоит рассматривать как сложную систему власти.

В-четвертых, сегодня позиция любой страны на мировом рынке, ее конкурентоспособность и экономический рост зависят от деятельности корпораций, которые базируются в ее экономике. Корпоративная форма ведения хозяйства в настоящий момент определяется как наиболее эффективная, т.к. ее

специфическая социально-экономическая организация и система менеджмента позволяют функционировать в любой сфере деятельности и экономической среде. Что свидетельствует о необходимости разработки модели взаимодействия корпораций, общества и государства с целью достижения баланса интересов всех участников.

Степень разработанности темы исследования. Теория экономической власти, в том числе власти корпоративной, активно разрабатывается представителями школы традиционной институциональной экономики: Т. Вебленом, Дж. Коммонсом, Дж. Гэлбрейтом, У. Даггером и др. Кроме того, активное внимание к власти объединяет сторонников таких научных направлений и школ, как марксизм (К. Маркс), немецкий ордолиберализм (В. Ойкен) и новая политическая экономия (Дж. Бьюкенен).

Современный этап развития теории экономической власти представлен в трудах зарубежных и отечественных представителей институциональной школы: Дж. Стиглица, Р. Нуреева, В. Дементьева, О. Белокрыловой, В. Вольчика, В. Нефедкина, С. Перегудова и др. При этом феномен власти исследуется с различных методологических позиций и в разных ракурсах.

Так, изучением и описанием системы властных отношений внутри корпорации посвящены научные труды Г. Клейнера, А. Либмана, А. Берли, Г. Минза и др. Разработкой проблемы возникновения и реализации политической власти корпораций занимались такие ученые как: Дж. Стиглер, М. Олсон, А. Хикс, Д. Норт и др.

Изучению институциональных особенностей взаимодействия государства и корпораций посвящены труды многих отечественных и зарубежных ученых: Ю. Большаковой, Л. Дмитриченко, Т. Гоголевой, М. Кивариной, Л. Никитиной, А. Чаусовского, М. Чикова, А. Бентли, Д. Коэна, Дж. Ричардсона и др.

В целом проблема экономической власти становится одной из центральных в экономической теории. Достоинством исследований в данной области является всесторонний учет разнообразных факторов экономической, политической и культурной среды, в том числе учет волевого компонента в действиях

экономических субъектов. Вместе с тем, отсутствует однозначное и четкое мнение о том, какое влияние оказывает корпорация на все вышеназванные области. Поэтому данная проблема остается открытой и требует дальнейших исследований.

Цель и задачи исследования. Цель исследования состоит в развитии теоретических положений, методических подходов к изучению проблемы корпоративной власти в экономической теории и разработке практических рекомендаций по определению путей развития корпоративной власти в системе экономических отношений.

Необходимость достижения цели потребовала решения следующих задач:

- дать авторскую трактовку понятия «корпоративная власть» и элементов структуры корпоративной власти;
- разработать концептуальный подход к исследованию корпоративной власти;
- разработать методику комплексной оценки корпоративной власти;
- разработать модель взаимодействия корпораций, общества и государства, направленную на достижение баланса общественных интересов.

Объектом исследования выступают теоретические, научно-методические и практические аспекты формирования и реализации корпоративной власти.

Предметом исследования является процесс возникновения, развития и реализации корпоративной власти в системе экономических отношений.

Область исследования. Диссертационная работа выполнена в соответствии с Паспортом ВАК научной специальности 5.2.1 – Экономическая теория: 2. Категориальный и концептуальный аппарат экономической науки; 13. Институциональные исследования в экономической науке.

Рабочая гипотеза диссертационного исследования состоит в научном предположении, что в современной системе экономических отношений существуют объективные условия для формирования и реализации корпоративной власти, распространяющейся на все сферы жизнедеятельности общества. Изучение и оценка корпоративной власти позволит определить направления повышения эффективности ее реализации с целью достижения баланса интересов корпораций,

общества и государства.

Научная новизна полученных результатов заключается в развитии существующих теоретических положений, методических подходов к изучению проблемы корпоративной власти в экономической теории, а также научно-практических методов построения модели взаимодействия корпораций, общества и государства с целью их эффективного функционирования.

Новые научные результаты, полученные в исследовании и выносимые на защиту, состоят в следующем:

1. Дана авторская трактовка понятия «корпоративная власть» как совокупности властных позиций корпораций в экономической, политической и общественной среде, что позволяет корпорациям изменять и направлять деятельность других агентов внешней среды с целью реализации собственных интересов, отличающаяся от понятия экономической власти выделением общественно-политической сферы корпоративного воздействия. Это позволяет рассматривать корпорацию в качестве объекта власти, субъекта власти и властного пространства, а также выделять элементы структуры корпоративной власти.

2. Предложен концептуальный подход к исследованию корпоративной власти, являющийся системой взглядов на формирование и реализацию корпоративной власти и позволяющий комплексно оценить влияние корпоративной власти на степень эффективности экономики, выявить положительные и отрицательные стороны ее проявления, обосновать направления более эффективной адаптации государственной политики к условиям преобладания корпоративной формы хозяйствования, разработать модель взаимодействия корпораций, общества и государства.

3. Разработана авторская методика комплексной оценки корпоративной власти, отличающаяся от традиционных методик оценки монопольной власти и рыночной концентрации, основанная на расчете индекса корпоративной власти – комбинированного показателя, определяемого с помощью выделенных автором показателей корпоративной власти: внутрикорпоративных (средняя заработная плата, производительность труда, расходы на человека); экономических (чистая

прибыль, дивидендная доходность, CAPEX/выручка), общественных (индекс заметности, охват аудитории, упоминания в СМИ), и позволяющая исследовать все составляющие корпоративной власти (внутрикорпоративную, экономическую, неэкономическую), измерять власть корпораций, сравнивать силу власти корпораций, оценивать ситуации на рынках, в определенных сферах экономической деятельности, разрабатывать эффективную государственную экономическую политику.

4. Предложена модель взаимодействия корпораций, общества и государства, позволяющая согласовать интересы участников, разработать механизм достижения взаимовыгодных результатов, четко разграничить властные позиции, обеспечить устойчивое и эффективное развитие системы экономических отношений, и характеризующаяся выделением эффективных направлений взаимодействия между субъектами, ключевых принципов, ограничений для взаимодействия и мер по их преодолению.

Теоретическая и практическая значимость работы. Теоретическая значимость работы состоит в развитии и дополнении теоретических представлений о возникновении и развитии корпоративной власти; уточнении структуры корпоративной власти; предложенном концептуальном подходе к исследованию корпоративной власти; разработанной методике комплексной оценки корпоративной власти.

Практическая значимость работы определяется тем, что обоснованные в работе теоретико-методические подходы к исследованию и рекомендации по определению путей развития корпоративной власти в системе экономических отношений могут способствовать совершенствованию процессов становления, функционирования и развития рыночных экономических институтов, разработке и реализации эффективной экономической политики государства.

Методология и методы исследования. Методологическую основу исследования составил институциональный подход, который предполагает исследование экономических явлений с учетом правовых, исторических, социальных и культурных ограничений, наличествующих в среде.

Многоплановость и сложность формирования власти в экономике потребовали использования теоретических рамок политической экономии, истории экономической мысли, а также междисциплинарного подхода.

В качестве базового используется инструментарий институциональной теории. Кроме того, в ходе исследования были использованы такие методы познания, как анализ и синтез (для выявления экономических предпосылок возникновения корпоративной власти), теоретическое сравнение и обобщение (для раскрытия особенности теоретических направлений в исследовании власти; определения и исследования ее структуры); единство логического и исторического подходов (для выявления причины усиления влияния корпораций на все сферы жизнедеятельности общества); междисциплинарный подход в исследовании сущности корпоративной власти; статистические методы обработки экономической информации.

Использован также визуально-графический метод для наглядного изображения полученных результатов и методы экономического прогнозирования, которые обеспечили достоверность полученных результатов.

Положения, выносимые на защиту. По результатам исследования на защиту выносятся следующие основные положения:

- понятие «корпоративная власть», элементы структуры корпоративной власти,
- концептуальный подход к исследованию корпоративной власти,
- методика комплексной оценки корпоративной власти,
- модель взаимодействия корпораций, общества и государства.

Степень достоверности и апробация результатов. Достоверность полученных результатов подтверждается широким охватом теоретической и эмпирической базы исследования, посвященной исследованиям корпоративной власти в системе экономических отношений, использованием данных официальной статистики, корректностью применения методов научных исследований с использованием экономико-математического инструментария.

Основные результаты диссертационного исследования докладывались на

международных конференциях: III Международной научно-практической конференции молодых ученых «Фундаментальные и прикладные аспекты глобализации экономики» (Донецк, 2022); VIII Международной научно-практической конференции «Современное государственное и муниципальное управление: проблемы, технологии, перспективы» (Донецк, 2022); IV Международной научно-практической конференции молодых ученых «Фундаментальные и прикладные аспекты глобализации экономики» (Донецк, 2023); VIII Международной научной конференции «Институциональная трансформация экономики: правила эффективной политики» (Восточная конференция ITE-2023) (Новосибирск, 2023); X Международной научно-практической конференции «Современное государственное и муниципальное управление: проблемы, технологии, перспективы» (Донецк, 2024); VII Всероссийской научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов, научно-педагогических работников и специалистов в области антимонопольного регулирования «Конкуренция и монополия» (Кемерово, 2024); XIV Научной конференции «Национальные институты для современной России: субъекты и нарративы» (Красноярск, 2024).

Результаты исследования, связанные с разработкой методики расчета индекса корпоративной власти, внедрены и используются в практической деятельности ООО «НПО «Ясиноватский машиностроительный завод»» (справка о внедрении № 72 от 14.03.2025 г.).

Отдельные положения работы, связанные с исследованием сущности и оценкой корпоративной власти, а также направлениями по повышению эффективности реализации корпоративной власти в системе экономических отношений, используются в учебном процессе ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет» при преподавании и изучении курсов «Институциональная экономика», «Теория организации», «Государственно-частное партнерство», «Экономика общественного сектора» (справка о внедрении № 01-29/155 от 19.03.2025 г.).

Справки о внедрении результатов исследования приведены в Приложении А.

Публикации. Основные результаты исследования по теме диссертации опубликованы автором в 14 научных работах общим объемом 5,5 п.л. (авт. – 3,95 п.л.), в том числе, 7 – в изданиях, включенных в Перечень ведущих рецензируемых журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.

Структура работы. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения и списка литературы, включающего 170 наименований, 1 приложение. Работа изложена на 172 страницах машинописного текста и содержит 7 рисунков, 22 таблицы, 5 формул.

ГЛАВА 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ ВЛАСТИ
В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

1.1 Теоретические подходы к исследованию корпоративной власти

Понятие корпоративной власти сравнительно новое в экономической науке. Во-первых, власть долгое время была предметом изучения лишь политических и социологических наук и изучалась в рамках власти государственной (политической). Государство считалось единственным источником власти.

Во-вторых, развитие и укрупнение корпоративной формы хозяйствования считается одной из характеристик современного общемирового процесса глобализации экономики.

В экономической теории нет однозначной позиции по поводу роли власти в хозяйственной жизни общества. Под сомнение ставится даже само существование экономической власти. К приверженцам данной точки зрения можно отнести представителей научного течения *mainstream economics*, неоавстрийской и неоклассических школ. Однако значение феномена власти в экономике доказывается неоднократным включением его в предмет экономического анализа такими научными направлениями, как марксизм, институционализм, французская школа и др. (табл. 1.1).

Классическая политэкономия не рассматривала проблему экономической власти, считая, что любой хозяйствующий субъект слишком мал и незначителен по сравнению с рынком и поэтому не может оказывать какого-либо влияния на него. Классическая модель совершенной конкуренции не учитывала фактор власти.

Таблица 1.1 – Взгляды школ экономической теории в отношении феномена экономической власти (составлено автором на основе^{1,2,3,4,5,6,7} и опубликовано, в том числе в соавторстве⁸)

Название школы экономической теории	Основные представители	Взгляды в отношении феномена экономической власти
Классическая политэкономия	А. Смит, Д. Рикардо	Не рассматривала проблему экономической власти, считая, что любой хозяйствующий субъект слишком мал и незначителен по сравнению с рынком и поэтому не может оказывать какого-либо влияния на него.
Марксизм	К. Маркс, Ф. Энгельс	Власть была признана основой экономической (общественной) системы. Источником власти выступают капитал и собственность, которые заключены в руках крупных капиталистов.
Австрийская школа	Е. Бем-Баверк	Отрицает важность власти в функционировании конкурентной экономики. В конце концов, власть разрушается под влиянием естественных экономических законов.
Немецкий ордолиберализм (теория хозяйственного порядка)	В. Ойкен	В основе порядка находятся исторические формы распределения власти и свободы. Реальное соотношение свободы и власти определяет механизм регулирования и эффективность любой хозяйственной системы.
Неоавстрийская школа	М. Ротбард, Л. Мизес, Ф. Хайек	Полная свобода выбора и отрицание любого принуждения в конкурентной экономике. Каждый экономический субъект имеет власть соглашаться или нет на обмен (сделку), который заведомо становится взаимовыгодным.
Теория несовершенной конкуренции	Э. Чемберлин, Дж. Робинсон	Признание способности одних экономических субъектов оказывать влияние на других участников экономических отношений. Рассматривала лишь косвенную власть (влияние на уровень цен).
Институциональная теория	Дж. Гэлбрейт, Дж. Коммонс, В. Дементьев	Изучают экономику как систему власти. Под экономической властью понимают контроль над ценами, издержками, поставщиками, потребителями и экономической средой.

¹ Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер / Сост., предисл., коммент. В. С. Автономова; Ред. З. А. Басырова. – М.: Экономика, 1992. – 493 с.

² Rothbard, M. Power and Market: Government and the Economy / M. Rothbard. – Kansas City: Sheed Andrews and McNeel, 1970. – 176 p.

³ Мизес, Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории // Л. Мизес. – М.: Экономика, 2000. – 878 с.

⁴ Хайек, Ф. А. Общество свободных. / Ф. А. Хайек; Пер. с англ. Александра Кустарева; Под ред. Юрия Колкера; Предисл. и пояснения к рус. изд. Эмона Батлера. – London: Overseas publ. interchange, 1990. – 309 с.

⁵ Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Процесс производства капитала // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 23. – 907 с.

⁶ Ойкен, В. Основы национальной экономики. [Пер. с нем.] / В. Ойкен; [Предисл. В. Автономова, В. Гутника; Послесл. В. Освальта]. – Москва: Экономика, 1996. – 351 с.

⁷ Бьюкенен, Дж. М. «Конституция экономической политики». – Сочинения. / Пер. с англ. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1. – М.: «Таурус Альфа», 1997. – 560 с.

⁸ Великохатко, С. В. Теоретические подходы к формированию понятий экономической и корпоративной власти / С. В. Великохатко, Е. А. Шумаева // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2022. – № 1. – С. 44-52.

Так, в работах А. Смита экономика представляла собой идеальную систему, которая образовалась естественным (природным) путем. Сама природа наделила каждое человеческое существо уникальной властью – способностью целенаправленно производить товары и услуги. Рабочая сила людей была первоначальной формой экономической мощи и власти. Распределение этих потенций природой было демократичным: один человек – одна единица рабочей силы.

Следовательно, во времена А. Смита экономическая власть была рассредоточена естественным образом, так как каждый человек был собственником своей рабочей силы. Смит полагал, что свободный рынок призван организовать хозяйство страны по демократичному плану, намеченному природой для индивидуума⁹.

В неоклассицизме отстаивается позиция свободы (отсутствия принуждения) и равенства хозяйствующих субъектов в конкурентной экономике. По мнению неоклассиков, совершенная конкуренция базируется на свободе выбора, равенстве между партнерами, при этом все транзакции на рынке добровольны. Поэтому проблема принуждения и неравенства не возникает. Другими словами, равенство заключающих сделку сторон нейтрализует экономическую власть.

Неоклассики рассматривают рынок как силу, которая держит экономическую и политическую власть под контролем. Конкуренция на рынке гарантирует то, что дефицитные ресурсы используются рационально. По их мнению, эффективные фирмы, которые удовлетворяют требования потребителя, получают больший доход, выживание и рост; другие фирмы, которые производят товары менее рационально или не удовлетворяют потребности потребителей, получают меньший доход и более медленный рост. Очевидно, что эти фирмы понесут убытки и вскоре исчезнут, уступая по уровням продаж своим более эффективным и рациональным конкурентам. Конкуренция поэтому побуждает фирмы действовать эффективно и в интересах потребителей, а также лишает другие фирмы способа существования.

⁹ Келсо, Луис О. Демократия и экономическая власть: Распространение революции ЭСОП через бинар. экономику / Луис О. Келсо, Патриция Х. Келсо. – 2. изд., доп. и перераб. – Ростов н/Д: Феникс, 2000. – 318 с.

Таким образом реализуется saniрующая функция рынка и конкуренции, освобождающая экономику от неэффективных субъектов хозяйственной деятельности.

Согласно этой точке зрения, фирмы являются бесправными экономическими агентами. Они просто являются средством удовлетворения потребностей потребителей, которые выражают свои предпочтения посредством приобретения товаров на рынке. Рыночные силы, в том числе предпочтения потребителей, устанавливают цены (включая цену труда или уровень заработной платы), а экономическая власть (или сверхдоходы) регулируются конкуренцией на рынке. Более высокие прибыли могут быть только результатом эффективного (т. е. с более низкой стоимостью) производства продукции. В рыночной экономике фирмы и индивидуумы стараются максимизировать свои доходы и выгоду соответственно. Таким образом рынок ведет к лучшему социальному обеспечению.

Один из основных принципов неоклассической теории наиболее ярко выражает ее черты: свободная торговля должна приносить пользу всем участникам, которые в нее вовлечены, потому что они будут принимать участие в торговле, только если получают от этого выгоду. Потребители добровольно покупают то, что они хотят у фирм, и фирмы, которые не производят того, что хотят потребители по разумной цене, не смогут реализовать свою продукцию для получения дохода. Этот аргумент обосновывает неоклассический тезис о том, что государству не следует пытаться вмешиваться в экономическую деятельность, потому что это только уменьшает экономическое благосостояние.

Итак, власть (принуждение) рассматривается как отклонение от нормального (естественного) состояния экономической системы, вызванное внешними для экономики факторами. Другие проявления власти (например, власть монополии на рынке), по мнению неоклассиков, являются временными и носят «преходящий характер».

Единственным носителем власти в конкурентной среде признается государство в силу своих полномочий и возможностей применять санкции. Однако его власть представляет угрозу свободе, и эту власть следует ограничивать.

Поэтому неоклассики отводят государству незначительную роль в экономике. Государственная деятельность необходима только, чтобы поддерживать или обеспечивать рынок. Государство обязано гарантировать права собственности и очерчивать необходимые правила ведения дел так, чтобы рынок мог функционировать. Это необходимо для того, чтобы удерживать фирмы от приобретения и злоупотребления монопольной властью, поскольку фирмы с рыночной властью могут вымогать высокую оплату у потребителей или заставить работников принять низкую заработную плату и опасные условия труда.

Дополнительные правительственные действия оправдываются только в некоторых случаях. Государственное вмешательство необходимо в том случае, если имеют место отрицательные внешние эффекты (экстерналии). Здесь важной функцией государства является трансформирование отрицательных внешних эффектов во внутренние расходы фирм. К функциям государства также относятся производство общественных благ, национальная оборона и контроль над информацией.

Представители австрийской школы политэкономии также отрицают важность власти в функционировании конкурентной экономики. В частности, Е. Бем-Баверк в эссе «Власть или экономический закон» рассматривает власть как «насильственное вторжение социальных сил» и признает ее временное воздействие на экономическое поведение. В конце концов, власть разрушается под влиянием естественных экономических законов¹⁰.

Разделял подобные взгляды и Й. Шумпетер, хотя он и не был столь категоричен в своих выводах. Не отрицая возможности действия власти в экономике и обществе, он, однако, выносил ее изучение за рамки экономической теории¹¹.

Представители «неоавстрийской школы» (М. Ротбард, Л. Мизес, Ф. Хайек) крайне негативно относились к оценке экономической власти, считая ее

¹⁰ Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер / Сост., предисл., коммент. В. С. Автономова; Ред. З. А. Басырова. – М.: Экономика, 1992. – 493 с.

¹¹ Schumpeter, J. A. Capitalism, Socialism, and Democracy / Joseph A. Schumpeter. – 3. ed. – Harper & Row, 1975. – XIV, 431 с.

«зловещей». Даже государственная власть, если она посягает на естественные права человека, требует ограничения. Данное направление признает лишь власть потребителей. Каждый экономический субъект имеет власть соглашаться или нет на обмен (сделку), который заведомо становится взаимовыгодным. Подобную власть в экономике имеют все, поэтому нет необходимости в ее ограничении¹².

По мнению М. Ротбарда, в условиях совершенной конкуренции и свободы власть вообще не имеет смысла, так как отсутствует любое принуждение по отношению к каждому субъекту обмена¹³.

Л. Мизес отрицает власть предпринимателей и капиталистов, так как «владение факторами производства, так же, как и предпринимательскими или технологическими навыками, не дарует (в рыночной экономике) власть в смысле принуждения»¹⁴.

Полная свобода выбора и отрицание любого принуждения в конкурентной экономике – основное кредо «неоавстрийской школы». По словам Ф. Хайека, «...нужно ограничить всякую власть, даже власть демократического парламента, долговременными принципами, одобренными народом»¹⁵.

Итак, теории, в основе которых лежала модель совершенной конкуренции, отрицали существование власти в экономике или просто игнорировали ее. В центре анализа ученых находился рынок совершенной конкуренции, на котором отсутствовали барьеры для входа и выхода из него. Поэтому на рынке действовало множество хозяйствующих субъектов. Каждый из них обладал всей полнотой информации о деятельности других. В данной ситуации ни один из экономических агентов не мог существенно повлиять на конкурентов и тем более на рыночную ситуацию (конъюнктуру, уровень цен), а, следовательно, не ощущал аналогичного влияния на себе. Или иначе, модель совершенной конкуренции не учитывала фактор власти.

¹² Rothbard, M. Power and Market: Government and the Economy / M. Rothbard. – Kansas City: Sheed Andrews and McNeel, 1970. – 176 p.

¹³ Там же.

¹⁴ Мизес, Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории // Л. Мизес. – М.: Экономика, 2000. – С. 608-609.

¹⁵ Хайек, Ф. А. Общество свободных. / Ф. А. Хайек; Пер. с англ. Александра Кустарева; Под ред. Юрия Колкера; Предисл. и пояснения к рус. изд. Эмона Батлера. – London: Overseas publ. interchange, 1990. – С. 155.

С промышленной революцией наступает эпоха бурного роста и концентрации экономической власти: отдельных фирм, концернов, картелей, корпораций, союзов предпринимателей и профсоюзов. В индустриальной системе общества происходит мощная концентрация власти и силы у частных группировок. Она позволяет им действовать исключительно в собственных интересах, зачастую пренебрегая интересами рабочих, потребителей, конкурентов. При этом усиливается противостояние между интересами властных группировок и общественными интересами, ограничивается влияние потребителей и ценового механизма на принятие хозяйственных решений, усиливается несправедливость в распределении доходов, нарушается индивидуальная свобода и принципы правового государства^{16,17}.

Следует отметить, что концентрация экономической власти достигает своего максимума, а значит, и наибольших отрицательных последствий, в планово-централизованной системе, где каждый член общества лишен экономической свободы и самостоятельности.

С увеличением роли монополий и олигополий в экономике появилась теория несовершенной конкуренции, созданная Э. Чемберлином и Дж. Робинсон. Одним из основных аспектов данного подхода является признание способности одних экономических субъектов оказывать влияние на других участников экономических отношений. Однако и данная теория была весьма ограниченной, так как рассматривала лишь косвенную власть (влияние на уровень цен).

Как отмечалось, разработка проблемы власти и включение власти в предмет изучения экономической теории является заслугой зарубежных экономистов. Активное внимание к власти объединяет сторонников таких научных направлений и школ, как марксизм, немецкий ордолиберализм, институционализм (традиционный и современный), новой политической экономии. При этом феномен власти исследуется с различных методологических позиций и в разных ракурсах.

¹⁶ Ойкен, В. Основы национальной экономики. [Пер. с нем.] / В. Ойкен; [Предисл. В. Автономова, В. Гутника; Послесл. В. Освальта]. – Москва: Экономика, 1996. – 351 с.

¹⁷ Hicks, A. National collective action and economic performance: a review article / A. Hicks // International Studies Quarterly. – 1988. - N 32. – P. 131-153.

Экономический анализ природы власти постепенно развивается: от основ теории властных отношений, которые находим в работах К. Маркса, до активного всестороннего изучения феномена власти представителями институционализма и новой экономической теории.

В работах К. Маркса власть была признана основой экономической (общественной) системы. Источником власти выступают капитал и собственность, которые заключены в руках крупных капиталистов. По мнению Маркса, все человеческие отношения пронизаны отношениями власти (принуждения), с одной стороны, и подчинения, с другой. Власть богатства является общей и основной характеристикой капитализма. Капитализм трактуется как безмерная система власти собственников капитала. Собственники капитала, в соответствии со своими интересами, устанавливают цены на товары и заработную плату наемных рабочих, контролируют государство, превращая его в свой исполнительный комитет, а также задают моральный облик общества¹⁸.

Истоки экономической власти, согласно марксизму, связаны с владением собственностью. Сила капиталистов определяется не их личностными качествами, а размером располагаемого капитала. Именно капитал главенствует над трудом и его результатами. Наемные рабочие, находясь под властью капитала, вынуждены трудиться в пользу собственников, создавать для них прибавочную стоимость¹⁹.

По Марксу, эксплуатация трудящихся, будь то наемные рабочие, крепостные крестьяне или рабы, основана исторически на специфических отношениях власти, которые закреплены в государстве и в идеологии. Отношения власти и борьба за власть в процессе производства, теоретизированные марксистами, по сути, отражают содержание трудового процесса. Таким образом, марксистская концепция постулировала, что любые производственные отношения связаны со столкновением интересов вовлеченных в эти отношения субъектов. Интерес работников в ортодоксальном марксизме считается данным и антагонистическим для капиталистов. Капиталистический способ производства сам по себе имеет в

¹⁸ Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии: [Перевод] Т. 1, Кн. 1: Процесс производства капитала // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Москва: Прогресс, 1988. – 477 с.

¹⁹ Там же.

основе конфликт (в частности, в случае возрастания эксплуатации), а также гегемоническое сотрудничество в связи с фактом того, что рабочие в условиях капитализма, в отличие от феодализма, зависят от производства и реинвестирования прибавочной стоимости. Интересы рабочих, таким образом, не защищены внутри производственных отношений и требуют вмешательства извне, что и выступает фактором активности государства в данной сфере²⁰.

Проблема власти в немецком ордолиберализме рассматривается в рамках теории хозяйственного порядка. В основе порядка, по В. Ойкену, находятся исторические формы распределения власти и свободы. Реальное соотношение свободы и власти определяет механизм регулирования и эффективность любой хозяйственной системы²¹.

В конкурентной экономике более полно реализуется свобода для всех и отсутствует личная экономическая зависимость (одного человека над другим). Однако для общества в целом существует «всеобщая зависимость от анонимного рынка»: оно вынуждено подчиняться власти ценового механизма, который обеспечивает регулирование рыночной экономики²².

В. Ойкен оправдывал власть с позиции поддержания конкурентного порядка. В этой связи он осуждал частные властные группировки, а также выступал за ограничение экономической власти государства. Присутствие «центра» приветствуется лишь с позиции создания эффективных форм экономического порядка, а не самого процесса регулирования экономики. В. Ойкен справедливо утверждал, что теоретическое осмысление экономической власти как «нечто рационально познаваемое» необходимо для понимания экономической действительности.

Новая политическая экономия пристально изучает отношения между обществом и политическими институтами власти, исходя из методологических посылок общественного выбора, основанных Дж. Бьюкененом. Поведение людей в

²⁰ Stockhammer, E. Uncertainty, Class, and Power / E. Stockhammer // Journal of Political Economy. – 2006. – vol. 35, №4. – P. 31-49.

²¹ Ойкен, В. Основы национальной экономики. [Пер. с нем.] / В. Ойкен; [Предисл. В. Автономова, В. Гутника; Послесл. В. Освальта]. – Москва: Экономика, 1996. – 351 с.

²² Там же.

политической сфере аналогично их действиям в рыночной экономике: люди всегда преследуют свои личные цели и стремятся реализовать собственные интересы²³.

Политика, по замечанию Бьюкенена, «есть сложная система обмена между индивидами, в котором последние коллективно стремятся к достижению своих частных целей, так как не могут реализовать их путем обычного рыночного обмена. Здесь нет других интересов, кроме индивидуальных»²⁴.

Однако, наиболее активно теория экономической власти (в том числе власти корпоративной) разрабатывается представителями институционального направления в экономической теории, потому что «все институционалисты понимают экономику как систему власти». Институционалисты не сводят экономику к рыночному хозяйству, они рассматривают ее функционирование и развитие в координатах системы власти: взаимодействующих властных институтов и их эффективности. По мнению одного из первых представителей институционального направления, Дж. Гэлбрейта, экономическая теория, не анализирующая властные отношения, бессмысленна и лишена всякого влияния на реальные процессы²⁵.

В реальной экономике, по мнению Гэлбрейта, существуют сети власти и контрвласти. Так, экономической власти крупных корпораций (производителей-монополистов) противостоят сильные торговые компании (покупатели-монополисты). Их взаимодействие и достижение «равенства переговорной связи» способствует установлению более низких розничных цен, рациональному распределению ресурсов и доходов, а тем самым, и росту общественного благосостояния. Главными уравнивающими силами признаются бизнес (в том числе корпорации), государство и профсоюзы. При этом государству отводится особая роль в погашении и устранении злоупотреблений властью со стороны других экономических субъектов²⁶.

Под экономической властью институционалисты понимают контроль над

²³ Бьюкенен, Дж. М. «Конституция экономической политики». – Сочинения. / Пер. с англ. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1. – М.: «Тaurus Альфа», 1997. – 560 с.

²⁴ Там же. С. 23.

²⁵ Гэлбрейт, Дж. К. Новое индустриальное общество: [пер. с англ.] / Дж. Гэлбрейт. – Москва: АСТ, 2004 – 605 с.

²⁶ Там же.

ценами, издержками, поставщиками, потребителями и экономической средой. А экономическими субъектами, которые способны сосредоточить в своих руках власть и реализовать свои властные позиции, все активнее признаются крупные корпорации.

Корпорацию институционалисты считают одним из самых главных институтов в индустриальной структуре общества. Они рассматривают корпорацию как основу организационной структуры индустриальной системы, признавая ее преимущества перед другими экономическими агентами. Гэлбрейт отмечает, что «ничто так не характерно для индустриальной системы, как масштабы современного корпоративного предприятия»²⁷. Трансформацию экономики он связывает с возрастанием крупных корпораций в условиях НТР.

Именно институционалисты расширили сферу своего анализа власти и вынесли ее далеко за пределы чисто рыночных отношений²⁸. К «надэкономической» власти крупных корпораций они относят влияние корпораций на общество и правительство.

Гэлбрейт обстоятельно рассмотрел власть крупной корпорации над потребителями. Он решительно критиковал доктрину потребительского суверенитета, которая гласит, что потребитель знает, что он хочет, и что предприятия производят товары для удовлетворения потребностей потребителей. Это, утверждает Гэлбрейт, противоречит здравому смыслу и противоречит тому, что происходит в реальной экономике. Спрос не исходит от потребителя, а разрабатывается фирмой для потребителя посредством рекламы. Крупные фирмы имеют, таким образом, сильную власть над потребительскими расходами²⁹.

Однако сила и масштабы влияния неодинаковы в силу неравномерного развития секторов экономики. Оно достигает наибольшего значения в отраслях с наивысшей технической сложностью производства и наиболее тесной связью с государством (автомобильная промышленность, связь, производство оружия).

²⁷ Там же. С. 117.

²⁸ Нуреев, Р. М. Институционализм: прошлое, настоящее, будущее / Р.П. Нуреев // Вопросы экономики. – 1997. – №3. – С. 125-131.

²⁹ Гэлбрейт, Дж. К. Новое индустриальное общество: [пер. с англ.] / Дж. Гэлбрейт. – Москва: АСТ, 2004 – 605 с.

Тогда как в сельском хозяйстве и мелком бизнесе организация производства остается простой, что приводит к большой дифференциации власти и, следовательно, большой разнице в социальных последствиях.

Заслуга Гэлбрейта состоит и в том, что он выдвинул понятие «зрелой» корпорации. По сравнению с обычной производственной корпорацией (монополией), зрелая корпорация является носителем НТП. Совокупность таких корпораций составляет основу индустриальной системы. Гэлбрейт исходит из того, что в зрелых корпорациях власть и управление переместились от собственников к техноструктуре, состоящей из инженерно-технического персонала, не относящегося к собственникам³⁰. Техноструктура, по словам Д. Сиссела, «это социальный класс, господствующие позиции которого в экономике обуславливаются его участием в процессе принятия стратегических решений, этот класс контролирует собственность, не владея ею»³¹. Гэлбрейт относит к техноструктуре тех, кто обладает специальными знаниями, способностями и опытом группового принятия решений. Главная роль в техноструктуре принадлежит ведущим менеджерам, принимающим основные управленческие решения³².

Анализ и выводы Гэлбрейта по вопросам структуры и управления корпорацией и планирующей системой опираются на выявление власти техноструктуры и институциональной власти корпораций³³. Его заслугу Д. Сиссел видит в том, что Гэлбрейт первым среди экономистов обосновал тезис о замене власти рынка решениями менеджеров³⁴.

Основой крупной корпорации, по Гэлбрейту, служит «соединение передовой техники с массовым применением капитала»³⁵.

В зрелой корпорации Гэлбрейт увидел инструмент сохранения неравенства в

³⁰ Гэлбрейт, Дж. К. Новое индустриальное общество: [пер. с англ.] / Дж. Гэлбрейт. – Москва: АСТ, 2004 – С. 117.

³¹ Ciscel, D. Galbraith's Planning System as a substitute for Market / D. Ciscel // Journal of Economic Issues. – Sacramento. – V. 18. – № 2. – P. 412.

³² Гэлбрейт, Дж. К. Новое индустриальное общество: [пер. с англ.] / Дж. Гэлбрейт. – Москва: АСТ, 2004 – 605 с.

³³ Там же.

³⁴ Нуреев, Р. М. Институционализм: прошлое, настоящее, будущее / Р.П. Нуреев // Вопросы экономики. – 1997. – №3. – С. 125-131.

³⁵ Гэлбрейт, Дж. К. Новое индустриальное общество: [пер. с англ.] / Дж. Гэлбрейт. – Москва: АСТ, 2004 – 605 с.

обществе и фактор растущей неустойчивости экономической системы. Он считает необходимым ограничить власть корпораций и техноструктуры. Функция ограничения корпоративной власти и негативных процессов вменяется государству. Только с помощью независимого от корпораций государства возможно ослабить негативное воздействие и обеспечить дальнейшее развитие системы³⁶. Государству также отводится функция обеспечения общественными благами.

У. Даггер, сторонник традиционного институционализма, рассматривает корпорацию как институциональный феномен. В своих работах Даггер отмечает потерю независимости отдельными социальными институтами и утверждение институционального плюрализма на фоне главенства корпоративной культуры и непрерывного роста корпоративной власти. «Власть следует относить к способности говорить другим людям, что делать, с определенной степенью уверенности в том, что они будут делать это», – считает Даггер³⁷.

Источником власти, в том числе власти корпоративной, Даггер называет институциональную структуру общества. Общество есть сеть институтов, которые тесно связаны друг с другом. К основным институтам, наряду с семьей, церковью, школой, армией и государством, относится и корпорация. Даггер отмечает, что в современных развитых странах экономические институты доминируют над неэкономическими. Первостепенным среди экономических институтов становится корпорация. Каждая из неэкономических групп (семья, государство) связана с доминирующим экономическим институтом (корпорацией). Таким образом, корпорация способна использовать другие институты как средство достижения своих собственных целей. Формы взаимодействия институтов поддерживаются определенными социальными механизмами.

Вновь появляющуюся власть трудно проанализировать и оценить, потому что она базируется на добровольном согласии между институтами. Здесь нет места физическому принуждению. Институциональный анализ, по мнению Даггера,

³⁶ История экономических учений: (современный этап) / Под общ. ред. А. Г. Худокормова. – М: Инфра-М, 2002. – 733 с.

³⁷ Dugger, W. M. Corporate Hegemony / W. M. Dugger, – Greenwood Press, 1989. – 223 p.

является ключом к пониманию власти, основанной на согласии³⁸.

Будучи возвращенными в корпоративном бизнесе, корпоративные ценности воспроизводятся во всех сферах жизни, позволяя корпоративным лидерам становиться неформальными лидерами некорпоративных институтов. Эти процессы и структура власти, которую они поддерживают (корпоративная институциональная «гегемония»), считает Даггер, не совместимы с демократией, свободой, равенством и братством, за которые борются социальные институты³⁹.

Анализируя современную экономику, Даггер выделяет шесть групп институтов в структуре общества: экономические, образовательные, военные, политические и религиозные институты, а также институт семьи. Он относит корпорации к важнейшим экономическим институтам, которые могут использовать неэкономические институты как источники необходимых ресурсов для достижения собственных целей. Корпорация, по Даггеру, служит для заполнения «социального вакуума»⁴⁰. Эта позиция особенно актуальна для тех обществ, где экономическая и социальная государственная политика ограничена в силу финансовых и иных факторов. По мнению Даггера, любая транснациональная корпорация сегодня – «это чудовище Франкенштейна, искусственно созданный безумец, ответственный только перед своей бездушной сущностью. ... В своей механической гонке за властью и прибылью она не ответственна за производительность и рост богатства ни перед кем, кроме себя самой. Она – наиболее чистое олицетворение капитализма, не интересующаяся ничем, кроме власти и прибыли»⁴¹. В глобальной рыночной экономике корпорации получают неограниченный контроль над всеми сферами жизни общества. Для достижения экономической власти крупные корпорации используют всю свою экономическую и финансовую мощь.

Однако Даггер не столько акцентирует внимание на корпоративной власти,

³⁸ Ciscel, D. Galbraith's Planning System as a substitute for Market / D. Ciscel // Journal of Economic Issues. – Sacramento. – V. 18. – № 2. – P. 412.

³⁹ Dugger, W. M. Corporate Hegemony / W. M. Dugger, – Greenwood Press, 1989. – 223 p.

⁴⁰ Там же.

⁴¹ Alternatives to economic orthodoxy: A reader in polit. economy / Ed. by Randy Albelda et al. – Armonk (N.Y.); London: Sharpe, Cop. – 1987. – IX. – 348 p.

сколько характеризует источники удовлетворения корпоративных интересов⁴².

Так, образовательные институты, особенно общеобразовательные школы и государственные университеты, «производят» для корпорации такой ресурс, как хорошо обученные и высококвалифицированные специалисты. В дополнение для обеспечения их «образовательной» функции колледжи и университеты могут выпускать узкоспециализированные кадры специально для обеспечения корпоративных задач.

Вооруженные силы, как отмечает Даггер, занимают уникальную позицию в рамках институциональной структуры. С одной стороны, армия защищает корпоративные интересы как внутри страны, так и за границей, а также предъявляет спрос на корпоративные товары. С другой стороны, корпорации являются источником средств для финансирования военных проектов и научно-технических разработок, что дает возможность влиять на развитие военно-промышленного комплекса в целом⁴³.

Семья как основной социальный институт служит двум основным функциям для корпорации. Во-первых, как домашнее хозяйство, это основной рынок сбыта корпоративных товаров. Огромное корпоративное давление (в форме рекламы) и корпоративное исследование (в форме маркетингового исследования) направлены на домашние хозяйства. Во-вторых, как собственно семья, этот социальный институт является отправной точкой в развитии будущего корпоративного менеджмента (будущих технократов), корпоративных трудовых ресурсов.

Политические институты – партии, законодательные органы, ветви исполнительной и судебной власти – по мнению Даггера, являются, в определенном смысле, самыми неуправляемыми институтами с точки зрения их подчинения корпоративным интересам. В отличие от корпоративного «эгоизма», основанного на достижении корпоративных целей и получении высоких прибылей, политические институты призваны обеспечить справедливость, равенство, свободу и благосостояние для всего общества – в этом их институциональная роль. Однако

⁴² Dugger, W. M. Corporate Hegemony / W. M. Dugger, – Greenwood Press, 1989. – 223 p.

⁴³ Там же.

большинство политиков используют свою власть на службе корпоративным целям. Корпорации достигают этого посредством благотворительности, финансирования их избирательных кампаний, обеспечения необходимой информацией⁴³.

Основная, с точки зрения Даггера, группа институтов – это те, которые преследуют религиозные цели. Но они используют для их достижения экономические методы, и это является камнем преткновения. То есть, религиозные институты должны финансироваться, но, не имея власти собирать налоги, финансирование приходит от добровольных взносов, источником которых являются корпорации. В общем, это означает, что большинство религиозных институтов имеют очень мало независимости и являются средством достижения корпоративных интересов⁴⁴.

Корпоративная власть рассматривается как динамичный фактор развития экономики, как фактор милитаризации и трудовой эксплуатации, как движущая сила сдвигов в социальных и политических процессах.

Представитель отечественной институциональной школы В. Дементьев определяет экономику как систему власти. Он считает, что любые отношения между экономическими агентами, как и всякие социальные отношения, включают в себя властную составляющую. Речь идет о власти собственника, власти менеджмента, власти профсоюзов, рыночной власти, власти государства, власти денег и т.п.⁴⁵

Причиной возникновения властных отношений Дементьев считает асимметричность отношений между агентами, которые занимают неравные экономические и политические позиции и имеют неравные возможности подчинять (принуждать) друг друга. Равенство в экономической жизни, а равно и отсутствие власти, считается исключением для реальной экономической жизни. «Экономическую систему, утверждает ученый, невозможно понять без объяснения того, кто, над кем, в какой мере и с какими целями осуществляет власть»⁴⁶.

⁴⁴ Там же.

⁴⁵ Дементьев, В. В. Экономика как система власти: монография / В.В. Дементьев. – Донецк: «Друк-Инфо», 2006. – 404 с.

⁴⁶ Там же.

С экономической точки зрения власть рассматривается как результат стремления экономических агентов к максимизации индивидуальной функции полезности путем подчинения поведения других агентов и использования контролируемых им ресурсов собственным интересам. Таким образом, агент А (субъект власти) принуждает агента Б (объект власти) подчиниться, т.е. нести издержки, результатом которых является создание полезности для агента А (издержки подчинения)⁴⁵.

В зависимости от характера носителей властных позиций, Дементьев выделяет в экономической системе следующие основные формы власти: государственная власть, власть потребителей, власть фирмы (корпоративная власть), внутрифирменная власть (распределение власти между собственниками, менеджментом и работником), власть экономических коалиций (профсоюзы, союзы предпринимателей, лоббирующие группы и пр.), финансовая власть, власть международных экономических и политических субъектов⁴⁷.

Различные формы власти не существуют изолированно и независимо друг от друга, они взаимодействуют, взаимопроникают и «переплетаются» между собой⁴⁸.

Что касается корпорации, то в монографии «Экономика как система власти» В. Дементьев дает следующее определение: «...корпорация – это система властных отношений между собственниками (акционерами), менеджментом и трудовым коллективом. Данное взаимодействие между ассиметричными сторонами (экономическими агентами) и порождает власть»⁴⁹.

Основатель социально-правового течения в институционализме Дж. Коммонс полагал, что в условиях роста монополистических элементов влияние крупных корпораций может быть благотворным в той мере, в какой они способны смягчать остроту депрессии и наращивать масштабы производства. Поэтому на первый план он выдвигал поиск инструментов компромисса между

⁴⁷ Там же.

⁴⁸ Дементьев, В.В. Власть как проблема экономической теории / Дементьев В. // Экономика Украины. – 2003. – №5. – С. 41-46.

⁴⁹ Дементьев, В. В. Экономика как система власти: монография / В.В. Дементьев. – Донецк: «Друк-Инфо», 2006. – С. 224-225.

организованным трудом и крупным капиталом⁵⁰.

Коммонс определяет корпорацию как один из главных институтов (коллективных организаций) наряду с профсоюзами и политическими партиями. Он предлагает посредством коллективных действий примирить экономические противоречия между основными общественными институтами⁵¹.

Немалый интерес для изучения проблемы власти представляет и теория доминирующей фирмы представителя французской социально-институциональной школы Ф. Перру. Власть является краеугольным камнем в анализе Перру. Существование власти объясняется рядом причин, среди которых: различия в размерах производства и капитала, асимметричность информации, принадлежность к разным сферам хозяйства. Неравенство приводит к делению всех экономических единиц на доминирующие и подчиненные, установлению определенных связей между ними⁵².

Начиная от М. Вебера, Перру определяет власть как «вероятность того, что агент в пределах определенных социальных отношений удовлетворит собственные желания посредством другого агента, несмотря на сопротивление». Сущность власти лежит в асимметричности взаимоотношений. Эта асимметрия влияния, которая выражается в эффекте доминирования, может существовать между различными единицами (юнитами): индивидуумами, фирмами, социальными группами, нациями⁵³.

Основой функционирования и развития общества и экономики Перру считает отсутствие равновесия между экономическими агентами. Поэтому одни агенты получают возможность воздействовать на других, т. е. доминировать. Согласно Перру, эффект доминирования имеет три неотъемлемых компонента⁵⁴.

Первый – это относительные размеры экономических единиц, включая размер капиталов и ресурсов, активов, информации в их распоряжении, соответственные вклады в спрос и предложение и так далее. Вторым является

⁵⁰ Commons, J. R. *Industrial Government* / J. R. Commons. – New York, 1923. – 450 p.

⁵¹ Там же.

⁵² Perroux, F. *The Domination Effect and Modern Economic Theory* / F. Perroux // *Power in Economics*, 1971. – P. 56-73.

⁵³ Там же.

⁵⁴ Там же.

рыночная (переговорная) власть, т. е. способность агентов (юнитов) обсуждать условия ведения деятельности, влиять на цены, обменные курсы, конъюнктуру или даже устанавливать «правила игры». Третьим он считает эффект доминирования единицы, что следует из ее собственной принадлежности к активной зоне, или позиции, которую она занимает в зоне осуществляемой деятельности.

Из всех трех компонентов именно последний является наименее наглядным, но, тем не менее, фундаментальным. Смысл заключается в том, что сила и доминирование одной экономической единицы не сводится исключительно к ее индивидуальным характеристикам, но следует из взаимодействий и экстерналий – из связи между юнитом и его «окружающей средой».

Таким образом, согласно Перру, относительно независимый юнит А, действующий в соответствии с другими центрами принятия решений, оказывает дисметричное влияние на них, например, при помощи увеличения или уменьшения количества продукции или изменения цен на нее. Другие юниты должны привести в соответствие решение юнита А при помощи изменения, в свою очередь, своего уровня деятельности или своих цен, без реакций, воздействующих или влияющих на А в той же самой степени⁵⁵.

Непреднамеренные асимметричные отношения А и В не только очевидны в показателях количественных значений потоков и цен, но могут вытекать из асимметричных структурных изменений. Структурное изменение, выполненное юнитом А даже без намерения повлиять на юнит В, навязывает структурные трансформации последнего с незначительной или совсем без обоюдной выгоды.

Аналогичные эффекты взаимозависимости, распределения, привлечения и поляризации или, наоборот, эффекты сдерживания, торможения или блокирования легко наблюдаемы среди множества единиц: прежде всего, между конкурирующими фирмами через нововведения, производственную или финансовую концентрацию, диверсификацию производства и так далее; во-вторых, между отраслями, для которых взаимозависимости никогда не являются симметричными. Эта асимметричность выражается в разнице издержек, цен,

⁵⁵ Там же.

производительности, динамики развития научно-технического прогресса. Эффекты доминирования также можно проследить и между другими экономическими единицами (областями, нациями)⁵⁶.

Эффект доминирования может также быть приведен в действие осознано и гораздо более очевидным способом. По сравнению с непреднамеренным доминированием изучение преднамеренных асимметричных действий включает в себя план субъекта, преимущества, которые он достигает и изыскивает, его желание власти и его поле деятельности. Перру различает три модальности властных отношений, которые соответствуют трем видам преднамеренного эффекта доминирования: влияние, принуждение (обман) и подчинение⁵⁷.

Важно отметить, что факторы доминирования, которые отмечает Перру, свойственны современным корпорациям, что делает власть корпораций еще более объяснимой с точки зрения ресурсов власти и властного пространства⁵⁸.

Ученым, который внес важный вклад в анализ власти, является С. Стрэндж⁵⁹. Так же, как Ф. Перру, Стрэндж предлагает структурный подход к анализу. Ее концепция власти в основном связана со структурами и менее с окружающей средой, в которой происходят действия агентов. Она определяет власть как способность человека или группы людей влиять на ситуацию таким образом, чтобы предпочтения человека или группы стали приоритетными. Другими словами, власть – это способность задумывать, узаконивать, приводить в исполнение и контролировать «правила игры» для личных и коллективных действий. Это способность формировать структуры, в границах которых другие агенты будут вынуждены функционировать и развиваться.

Стрэндж предлагает выделять четыре основных структуры власти⁶⁰:

- структуры безопасности, посредством которых каждое общество организует и управляет своей защитой против различных рисков (войны,

⁵⁶ Perroux, F. The Domination Effect and Modern Economic Theory / F. Perroux // Power in Economics, 1971. – P. 56-73.

⁵⁷ Там же.

⁵⁸ Там же.

⁵⁹ Strange, S. The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy / S. Strange. – New York: Cambridge University Press, 1996. – 218 p.

⁶⁰ Там же.

террористические угрозы, природные катастрофы, эпидемии, защита продовольственных запасов и экологическая безопасность);

- структуры производства, к которым относятся транснациональные корпорации и инновационные группы;

- финансовые структуры (банки, разнообразные фонды), основанные на финансовой глобализации;

- структуры знания как сфера деятельности, связанная с новейшими изменениями в технологии обмена информацией.

Таким образом, одной из так называемых «зон власти» в мире, которые могут составить «глобальный риск», является корпорация. С. Стрендж и ее коллеги в области политической экономии также акцентируют внимание на «растущем влиянии корпораций на формирование и реализацию как внутренней, так и внешней политики государства»⁶¹, тем самым расширяя анализ корпоративной власти за пределы экономической среды.

Наряду с развитием теории власти, теория распространения влияния корпораций на глобальные процессы поддерживается многими учеными. Так в статье Р. Вейсмана⁶² проанализированы концептуальные особенности существования и деятельности корпорации, которые обуславливают ее влияние на все сферы деятельности общества. Особенность анализа состоит в том, что корпорации рассматриваются не на микроуровне (как отдельная фирма), а в мировом масштабе.

По словам Вейсмана, крупные бизнес-структуры приобретают в современном мире доминирующую политическую роль. Власть корпорации настолько велика, что это дает возможность оказывать влияние на решения, которые принимаются на всех правительственных уровнях. Распространение и укрепление корпоративной поддержки «мозговых центров», групп лоббистов, торговых ассоциаций и т.д., все это доказательства того, что политическая власть

⁶¹ Слободян, Р. А. Роль и влияние корпораций на формирование и реализацию российской внешнеэкономической политики. – Текст: электронный / Р. А. Слободян // Мировая политика. – 2019. – №2. – С. 51-61. – URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=29776 (дата обращения: 26.05.2025).

⁶² Weissman, R. Corporate Power Since 1980. – Текст: электронный / R. Weissman, // Privileges, Prerogatives and Power. – June 1, 2007. – URL: <http://www.counterpunch.org/weissman06012007> (дата обращения: 26.05.2025).

корпораций в современном мире растет. Большие корпорации в настоящее время работают в глобальном масштабе, тем самым создавая массовые глобальные торговые диспропорции, которые ставят под угрозу будущую стабильность глобальной экономики⁶³.

В процессе своего развития экономическая теория обогащается новой методологией, заимствованной из других наук – социологии, политологии и даже природоведения, в связи с чем, вместе с доминирующим неоклассическим направлением появляются новые альтернативные учения. По нашему мнению, современные взгляды на проблему власти, состоящую из многообразия научных аспектов, отличаются всесторонностью и значительно расширяют область изучения экономической теории.

Сегодня широко развиваются теории взаимодействия бизнеса и политики, которые объясняют источники возникновения и пределы политической власти корпораций. Данные теории не являются чисто экономическими, так как тесно связаны с анализом политической составляющей (включая интересы и стимулы политических агентов).

В заключение следует отметить, что учет фактора власти помогает наиболее полно оценить и проанализировать не только функционирование таких крупных экономических агентов, как корпорации, но и все происходящие экономические процессы. Данный подход позволяет учесть объективные экономические факторы и законы и субъективные, порой иррациональные действия в поведении экономических субъектов и развитии экономических отношений. По мнению автора, анализ фактора власти должен стать одним из важнейших направлений экономической науки.

Подытоживая взгляды ученых-экономистов на феномен власти и корпорацию как один из ее источников, следует подчеркнуть, что власть корпораций в основном анализируется наряду с властью других экономических институтов, признается влияние корпораций на экономические и политические процессы. Приведенные факторы дают картину корпоративного превосходства и

⁶³ Там же.

преобладающей тенденции в направлении резкого повышения корпоративной власти. Учеными также не отрицается и существование власти на внутрикорпоративном уровне: власть собственников и менеджеров.

Обобщение теоретических подходов к исследованию власти позволяет сформировать авторское понимание феномена корпоративной власти в экономике. Корпоративная власть является совокупностью властных позиций корпоративных объединений в экономической, политической и общественной среде, которые позволяют изменять и направлять деятельность других агентов с целью реализации собственных интересов.

Развитие властных отношений является неотъемлемым компонентом развития общественно-экономических отношений. Их более глубокое изучение позволяет полнее и всестороннее проанализировать взаимодействие экономических агентов на всех уровнях и сферах экономики. Властные отношения не ограничиваются политической сферой, а являются обязательным атрибутом отношений обмена, управления, взаимодействия отдельных индивидов.

Под экономической властью будем понимать форму влияния, осуществляемую в рамках экономической системы или посредством экономических структур, при котором одни индивиды, группы или организации способны изменить поведение других экономических агентов с целью получения экономической выгоды. Как субъектами, так и объектами властных отношений могут выступать все экономические агенты: потребители, фирмы, организации, государство, мировые объединения.

Что касается понятия «корпоративная власть», которое является предметом анализа данного исследования, то, по мнению автора, оно не является тождественным понятию «экономическая власть».

Во-первых, корпорация есть не просто экономическая единица, а социально-экономический институт, уникальная форма экономической организации, управления и развития.

Во-вторых, корпорации способны не только действовать в определенной экономической системе, но создавать условия для функционирования отдельных

элементов и экономики в целом.

В-третьих, корпорация способна оказывать влияние на общественные и политические процессы.

В связи с вышеизложенным, для более глубокого анализа феномена корпоративной власти необходимо исследовать ее содержание и структуру.

1.2 Содержание и структура корпоративной власти

Обобщение теоретических концепций дает основания утверждать, что власть в рамках корпорации представляет собой сложное и многогранное явление. Крупные хозяйственные единицы способны влиять не только на других экономических агентов, но и на развитие экономической системы (рынка) в целом и ее эффективность.

Для того чтобы определить сущность и структуру корпоративной власти, выделим некоторые особенности возникновения и развития данной формы хозяйствования.

С ростом масштабов производства корпорации как крупные экономические единицы, сосредоточившие крупный капитал и ресурсы, приобрели экономическую власть. Однако более активно собственно корпоративная форма хозяйствования как источник власти изучается сравнительно недавно. Многие ученые связывают это с современным процессом глобализации, когда масштабы корпоративного объединения уже сложно анализировать в рамках одного предприятия через призму издержек, производства и прибыли и даже в рамках одной страны. Однако считать, что корпорации возникли в современной нам экономике недостаточно корректно. Дело в том, что первые корпорации возникли в Древнем Риме. Тогда разрешалось свободное создание новых корпораций, при

условии, что их устав не противоречит действующим правовым законам. Дела корпорации вели лица, избираемые её членами. Собственность корпорации при её ликвидации делилась между составом участников на момент ликвидации^{64, 65}.

Т. Нейс, исследуя историю возникновения и развития крупных промышленных образований, убежден, что средневековые объединения ремесленников и современные корпорации имеют общие характеристики. Уже в XVI-XVII ст. монополии, сосредоточивая в своих руках ресурсы и капитал, имели возможность влиять не только на экономическую жизнь современного им общества, но и на политическую, социальную сферы. Целью их функционирования, аналогично с современными корпорациями, было получение максимально возможной прибыли, накопление капитала⁶⁶.

Вышеизложенная позиция подтверждается и теорией Б. Флиивберга, который считает, что властные отношения постоянно производятся и воспроизводятся. Даже самые стабильные властные отношения с многовековыми историческими корнями не постоянны по форме и содержанию. Они постоянно меняются. Десятилетия и столетия тщательного взращивания, ремонта и воспроизводства, считает Флиивберг, позволили бизнесу создать себе полуинституциональную позицию с большими возможностями влиять на управленческую рациональность, чем у демократически избранных органов власти⁶⁷.

Крупный капитал во все времена давал их владельцам экономическую власть. Каким бы демократичным ни было общество, правовые законы, действующие в нем, в первую очередь, «работают» в интересах тех, в чьих руках находятся деньги и власть.

Что касается форм и видов организаций, то такая форма объединения капиталов, как акционерное общество, используемая крупными корпорациями

⁶⁴ Корпорация. – Текст: электронный // Экономический словарь. – URL: <http://abc.informbureau.com/html/eidiidaaoess.html> (дата обращения: 26.05.2025).

⁶⁵ Бакан, Дж. Корпорация: патологическая гонка за прибылью и властью / Дж. Бакан; [пер. с англ. Т. А. Дегтяревой, М. С. Калачовой]. - Москва: Вильямс, 2007. – 276 с.

⁶⁶ Nace, T. Gangs of America. The rise of corporate power and the disabling of democracy / T. Nace. – Oxford St. – 2003. – P. 19-39.

⁶⁷ Флиивберг, Б. Рациональность и власть: еще раз о кейс-стади / Б.Флиивберг // Социологические исследования. – 2007. – №1. – С. 62-70.

сегодня, возникла еще в XVI в. Данная форма предполагала наращивание капитала и прибыли, которые периодически делились между акционерами.

Подобной современной корпорации данная форма хозяйствования становится, когда с внесенным в объединенный фонд капиталом, корпорация впервые превращается в отдельное юридическое лицо вместо федерации независимых производителей и торговцев. Эта внутренняя консолидация сделала акционерную корпорацию идеальной для удовлетворения ключевого и определяющего принципа корпоративной формы – получение прибыли.

Приведенные факты позволяют утверждать, что корпорации – не плод нашего времени, не результат современного процесса глобализации, а лишь процесс непрерывного развития и перерождения форм хозяйствования, непрерывный исторический процесс.

Итак, корпорация (corporation) – фирма, имеющая форму юридического лица и принадлежащая группе акционеров, причем имущество и собственность этой фирмы отделены от имущества и ответственности ее совладельцев (ответственность каждого акционера ограничена его вкладом).

Термины «бизнес», «бизнес-актор» и «бизнес-агент» будут использоваться, чтобы обозначить фирмы (в том числе корпорации), их владельцев и ведущих менеджеров, их представителей по связям с общественностью и лоббистов, а также торговые ассоциации и финансовые организации в структуре крупных корпорационных образований. Стоит отметить, что среди всех хозяйствующих субъектов именно корпорации были выбраны для анализа отношений власти, так как именно в их деятельности они проявляются особенно ярко. Именно корпорации имеют ряд внутренних особенностей, которые дают возможность корпорации не просто оказывать влияние на других агентов, но и сознательно выбирать объекты власти и удовлетворять посредством их собственные интересы. Более дифференцированная терминология будет использоваться в том случае, когда это будет необходимо для анализа.

Дж. Перкинс, автор «Исповеди экономического убийцы»⁶⁸, назвал

⁶⁸ Perkins, J. Confessions of an Economic Hit-Man / J. Perkins. – San Francisco, 2005. – 250 p.

корпорации новым видом разумной жизни, внебиологическим и враждебным человеку.

Современная корпорация представляет собой сложную систему, основанную на акционерной собственности и обладающую специфической социально-экономической организацией с определенными нормами, интересами и целями деятельности.

Какие же внутренние характеристики корпораций определяют их позиции в экономической системе? Власть корпорации зависит от многих факторов:

- размеров располагаемых экономических ресурсов;
- уровня монополизации рынка;
- степени влияния на государственные органы управления (посредством лоббирования своих интересов);
- силы влияния на потребителя (например, через рекламу);
- технологической зависимости от нее других фирм.

Благодаря значительному властному потенциалу, корпорации контролируют среду функционирования, локальные и общественные процессы⁶⁹.

Для понимания сущности корпоративной власти, необходимо выделить ключевые составляющие данного феномена. К ним относятся: источник (ресурсы) власти, субъект и объект власти, цели власти и ее виды, дифференцированные по сферам распространения.

Власть в экономике возникает как следствие своеобразной «разности властных потенциалов». Каждый экономический агент обладает определенными ресурсами, которые могут использоваться им в борьбе за власть. В совокупности ресурсы каждого агента и составляют его потенциал власти. Распределение ресурсов не может быть равномерным, поэтому различны и потенциалы власти⁷⁰.

Властные позиции корпораций обеспечиваются прямым владением ресурсами и их активным использованием, а также контролем за доступом к ресурсам, которые субъект власти распределяет по своему усмотрению. Ресурсы

⁶⁹ Шамхалов, Ф. И. Государство и экономика (власть и бизнес) / Ф. И. Шамхалов. – М.: Экономика, 1999. – С. 52.

⁷⁰ Юрьев, В. М. Экономическая власть - сущность явления / В. М. Юрьев, С. В. Попов // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2006. – № 2(42). – С. 22-27.

власти представляют собой все средства, посредством использования которых достигается влияние субъекта власти на объект.

В отличие от власти государственной, которая может применять три группы ресурсов: утилитарные, принудительные и нормативные, корпорация непосредственно может использовать только утилитарные и нормативные ресурсы. К утилитарным ресурсам власти относятся материальные и социальные блага, с помощью которых корпорации могут воздействовать на покупателей, собственных сотрудников, общество в целом. Нормативные ресурсы власти корпораций представляют собой средства и инструменты воздействия на убеждения и сознание людей, их мотивацию и предпочтения. Использование нормативных ресурсов направлено на перенесение собственных интересов корпорации на интересы объектов власти⁷¹.

С точки зрения классификации ресурсов власти в соответствии со сферами их применения, к властным ресурсам корпорации можно отнести:

- экономический капитал, включающий все материальные ценности, находящиеся в распоряжении корпораций (средства производства, земля, уникальные природные ресурсы);

- финансовый капитал, позволяющий приобретать объекты собственности, акции других компаний и т.п. Этот ресурс нередко называют «ресурсом экономической власти» (К. Хэйлс), «ресурсом снабжения» (Р. Кантер)⁷¹. Иногда отмечается, что данный ресурс является единственно необходимым для экономической власти, однако на практике власть в экономике основана на всей совокупности ресурсов;

- поддержка третьего субъекта, обладающего значительной властью. Этот ресурс включает административные полномочия (традиционная власть), или «правовой» ресурс власти, связанный с официальной позицией, занимаемой субъектом власти, или привилегиями, которыми он обладает; связь с государством (речь здесь идет не только о формальных полномочиях, но и о неофициальной поддержке со стороны государственных структур конкретной компании, банка или

⁷¹ Etzioni, A. A. Comparative Analysis of Complex Organizations / A. A. Etzioni. – Glencoe: Free Press, 1961. – 584 p.

предпринимателя); связь с криминальными организациями. Речь идет о своего рода «заемной власти». Данный ресурс эффективен лишь постольку, поскольку третий субъект обладает значительным потенциалом власти;

- «социальный капитал», или сети контактов, которыми располагает субъект власти. Этот ресурс во многом аналогичен предыдущему. Однако он касается не столько прямой помощи со стороны других лиц, сколько от разнообразия взаимодействий, которые могут значительно уменьшить транзакционные издержки. Социальный капитал дает возможность влиять на социальный статус людей и показатели их жизни;

- информационный капитал (информация, знания), в том числе ноу-хау, технологии, информация о структуре и особенностях рынка, СМИ и др.⁷²

Чем больше ресурсов доступны корпорациям, тем выше их реальная власть.

Подчеркнем, что в современной экономике власть корпораций опирается на владение приоритетными ресурсами, к которым относятся информация и человеческий капитал, то, что Э. Тоффлер называл властью «высшего качества»⁷³. По мнению автора, рассмотренные теоретические концепции недостаточно учитывают влияние такого важного систематического фактора, как информация. Ведь даже в периоды так называемого «героизма» политические субъекты, которые принимают решение и действуют в условиях определенной автономии от социальных кругов, однако зависят от некоторого минимального уровня экономической и политической поддержки бизнес-групп. Они нуждаются в информации, чтобы принимать целесообразные решения и вести эффективную политическую деятельность. В таких ситуациях именно информация становится тем ресурсом, который делает политическую власть зависимой. Бизнес-лоббисты часто владеют той информацией, которая недоступна чиновникам. Таким образом, информация и опыт ее применения являются частью «политического потенциала» бизнес-агентов; то есть, той особенностью, которая позволяет им преобразовывать

⁷² Мовсесян, А. Экономическая власть: ресурсы, инструменты, основания, этические проблемы / А. Мовсесян, А. Либман // Общество и экономика. – 2002. – №2. – С. 98-113.

⁷³ Toffler, A. Powershift: Knowledge, Wealth and Violence at the Edge of the 21st Century / A. Toffler. – New York: Bantam Books, 1990. – P. 12.

какую бы ни было экономическую мощь в политическую власть. Эти ресурсы позволяют агентам получить доступ и достичь легитимности с высшими чиновниками. Посредством этого, специально заинтересованные группы могут получить влияние посредством контроля за информацией. Разумеется, этот механизм работает для деловых агентов только до той степени, когда они действительно могут пользоваться информационным преимуществом относительно вероятных последствий политики.

Стоит согласиться с Л. Федоровой, которая, исследуя взаимосвязь капитала как фактора производства и капитала как института общества, рассматривает собственно капитал в качестве субъекта властных отношений. Быть субъектом власти капиталу позволяет владение экономическими ресурсами, приобретение прав собственности, сетевые связи и т.д.⁷⁴

Привлечение правового ресурса в лице представителей органов государственной власти представляет собой ни что иное, как опосредованное использование принудительных ресурсов государственной власти, которое проявляется в воздействии на принятие определенных законодательных актов, закрепление государством «правил» экономической игры.

Совокупность ресурсов, используемых корпорациями, образует их властный капитал. Масштабы власти каждой конкретной корпорации определяются располагаемыми ресурсами, в первую очередь, собственными ресурсами, которыми она владеет, пользуется и распоряжается на основе собственности.

Итак, любая корпорация участвует в борьбе за власть, но она также выступает элементом властных отношений. Во властных отношениях она может выступать в разных качествах:

- как объект власти тогда, когда субъектом власти выступает государство и его институты, а также иные экономические единицы;
- как субъект власти, т.е. является носителем власти (собственно экономическая и внеэкономическая власть корпорации);

⁷⁴ Федорова, Л. Н. Экономические основы власти капитала как института общества / Л. Н. Федорова // Европейский вектор экономического развития. – 2012. – №2(13). – С. 344-347.

- как властное пространство – множество объектов для определенного субъекта власти, когда субъекты и объекты власти являются членами корпоративной организации (в случае, например, внутрикорпоративной конкуренции, когда борьба за власть ведется членами корпорации); в этом случае корпорация может рассматриваться как система власти;

- как ресурс власти, посредством которого удовлетворяются интересы отдельных индивидов и роль которого в современном обществе крайне велика.

Экономические агенты с меньшим властным потенциалом (потребители, поставщики, общество) являются объектом власти корпораций. Таким образом, формируется властное пространство, в пределах которого объекты власти подчиняются воле, желаниям и интересам субъекта власти. Субъект власти принуждает объекта власти к несению в его пользу издержек подчинения. Их величина отражает уровень власти субъекта над объектом. «Перекладывание» издержек на отдельных лиц или на все общество в целом позволяет носителю власти увеличить свой доход, присваивая «властную» ренту.

История развития экономических отношений и экономическая реальность дают основания утверждать, что современные корпорации обладают почти всеми функциональными свойствами для того, чтобы приобрести статус института (в том числе неэкономического). Институт более рационально и эффективно способен направлять всю экономическую деятельность страны уже сегодня и в перспективе⁷⁵.

Итак, корпорации концентрируют разнообразные ресурсы экономической власти, активно применяя их. В рамках корпораций отношения власти имеют сложную структуру и включают в себя следующие компоненты (рис. 1.1):

- организационная власть внутри корпорации;
- экономическая власть корпорации;
- власть корпорации в общественной системе⁷⁶.

⁷⁵ Келсо, Луис О. Демократия и экономическая власть: Распространение революции ЭСОП через бинар. экономику / Луис О. Келсо, Патриция Х. Келсо. – 2. изд., доп. и перераб. – Ростов н/Д: Феникс, 2000. – 318 с.

⁷⁶ Великохатко С. В. Анализ структуры корпоративной власти / С. В. Великохатко, Е. А. Шумаева // Торговля и рынок: научный журнал. – 2021. – №4. – т. 2 (2). – С. 93-100.

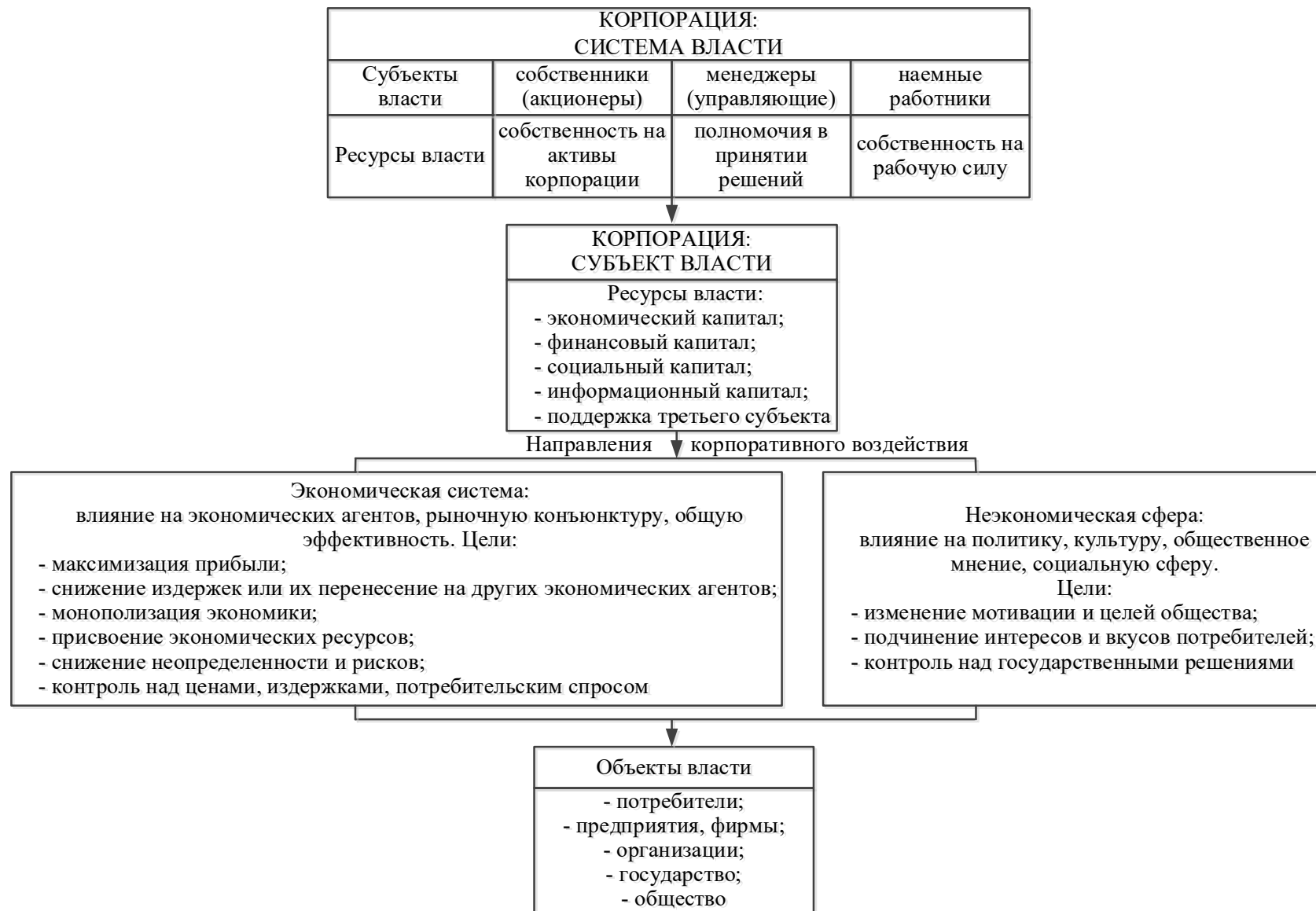


Рисунок 1.1 – Структура корпоративной власти (разработано автором)

На каждом из уровней корпоративной власти используются преимущественно инструменты и ресурсы власти, которые действуют в отношении разных объектов власти. Властное пространство широко дифференцировано по масштабу, сферам влияния и силе влияния на общую экономическую эффективность. Так, если рыночная власть может быть неэффективна в основном из-за ее эгоистического использования, то организационная – из-за расширения масштаба структур и роста издержек контроля⁷⁷.

Важной особенностью властных компонент корпорации является их взаимосвязь и взаимообусловленность. Так, внутренняя структура и механизмы управления определяют эффективность организации процесса производства и взаимодействия членов корпорации, что в свою очередь создает возможности достижения определенной позиции на рынке и в экономической среде. А увеличение экономических результатов (в том числе прибылей и капитала) позволяет корпорациям подчинять своим интересам неэкономические институты.

С другой стороны, позиции на мировой арене обуславливают такую институциональную позицию, при которой корпорации определяют успех страны в глобальном экономическом пространстве, в результате чего национальные правительства становятся зависимыми от интересов корпораций. Это отражается на экономической деятельности корпорации и ее внутренней структуре, корпорации становятся экономико-социально-политическими институтами. С подобной траекторией развития связано возникновение и развитие теорий о «государствах-корпорациях».

В соответствии с векторами распространения следует выделять цели корпоративной власти. Главная цель корпорации заключается в постоянном получении максимально возможной прибыли, что определяет и другие ее интересы. Корпорации стремятся к монополизации в определённых отраслях в внутреннем и внешнем рынках, расширению своего влияния через территориальную и отраслевую экспансию, а также к усилению контроля над

⁷⁷ Роль фактора власти в экономике. – Текст: электронный. – URL: <http://institutiones.com/theories/48-2008-06-12-09-23-50.html> (дата обращения: 26.05.2025).

ресурсами власти⁷⁸.

Подобно властным компонентам, выделенные цели корпоративной власти во всех сферах экономической и общественной жизни тесно связаны, часто взаимно дополняют друг друга. Поэтому одни и те же цели могут относиться одновременно к нескольким сферам приложения корпоративного влияния. Так, цель обеспечения максимальных корпоративных прибылей соподчинена с целью влияния на предпочтения и вкусы потребителей, моду и общественное мнение (например, посредством рекламы), связанную, в свою очередь, с соответствующей организацией персонала и торговых предприятий внутри структуры. Более подробно проявление власти корпораций на всех уровнях будет рассмотрено в следующей главе диссертации.

Проблема власти в экономической теории тесно связана с проблемой собственности. Развитие институциональных подходов к исследованию экономических отношений способствует активной разработке проблемы взаимодействия власти и собственности в системе корпорации. Такая разработка позволяет глубже понять природу, сущность, функциональную и структурную специфику, а также закономерности институциональной структуры корпоративных отношений.

В контексте исследования подчеркнем, что, как свидетельствует практика, среди многообразия форм и видов отношений собственности доминирующее положение стала занимать корпоративная собственность. Консолидация капитала определяет эффективность формы взаимодействия власти и собственности в экономической системе корпорации. И хотя на данном этапе ей присущи такие негативные черты, как определенная «размытость» структуры присвоения, неопределенность прав ее субъектов, слабость существующей системы их защиты и другие, общая тенденция развития и укрупнения очевидна.

По своему содержанию корпоративная собственность представляет собой разновидность коллективной формы частной собственности, которая основана на

⁷⁸ Слободян, Р. А. Роль и влияние корпораций на формирование и реализацию российской внешнеэкономической политики. – Текст: электронный / Р. А. Слободян // Мировая политика. – 2019. – №2. – С. 51-61. – URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=29776 (дата обращения: 26.05.2025).

акционерном капитале. Особенность состоит в том, что функции управления ею переданы профессиональным управляющим, т.е. менеджерам. Это ведет к трансформации субъектов и объектов собственности, отделению непосредственных прав и функций собственника от прав и функций управляющего собственностью (разделению капитала-собственности от капитала-функции).

Отметим, что благодаря уникальным возможностям, которые создает институт корпоративной собственности, ее субъекты обладают определенной относительной экономической свободой в реализации таких отношений, как распоряжение, владение и пользование акциями. Как показывает практика, большая распыленность корпоративной собственности неизбежно влечет за собой чрезмерное распыление и акционерного капитала, что в конечном итоге приводит к ослаблению контроля за его использованием, получением и распределением⁷⁹.

Акционерная и корпоративная собственность являются близкими, но не тождественными категориями. В основе организации, функционирования и развития корпоративной собственности лежат принципы, характерные для акционерных обществ, что определяет общность их признаков. Однако существует и ряд расхождений:

- дифференциация сфер деятельности, ввиду отличия в степени корпоратизации; корпоративная форма собственности распространена в основном в отраслях, которые требуют большого интегрированного капитала, тогда как акционерные общества могут функционировать в рамках среднего и мелкого бизнеса;

- субъектами корпоративной собственности могут быть акционерные общества, корпорации, промышленно-финансовые группы, холдинги и т. п.;

- корпоративная собственность, в отличие от акционерной, близка к социализированной собственности;

- институт корпоративной собственности является основой

⁷⁹ Великохатко, С. В. Корпоративная власть и корпоративная собственность. – Текст: электронный / С. В. Великохатко, Е. А. Шумаева // Фундаментальные и прикладные аспекты глобализации экономики: Тезисы докладов и выступлений III Международной научно-практической конференции молодых ученых, Донецк, 11–12 апреля 2022 года / Общая редакция Л.И. Дмитриченко. – Донецк: Донецкий национальный университет, 2022. – С. 28–29. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=48835022> (дата обращения: 26.05.2025).

институциональных преобразований в условиях постиндустриального общества⁸⁰.

Таким образом, акционерную собственность можно считать основой корпоративной собственности. При этом специфика функционирования корпорации заключается в объединении собственности (и интересов использования этой собственности) различных форм: объединении собственности (например, финансовых ресурсов) акционеров для формирования капитала; объединении государственной и негосударственной форм собственности в случае компании со смешанным капиталом; объединении собственности физических и юридических лиц; объединении собственности отечественных и зарубежных партнеров и т. д.

Следует подчеркнуть, что права собственности участников корпорации распространяются только на акции компании. Акционеры не могут предъявить права на конкретные материальные или нематериальные активы корпорации, в отличие от акционерных обществ, где собственник может востребовать материальные активы или денежные средства, пропорционально своему долевному участию. Исходя из этого, корпорации более стабильны в своем развитии.

В свою очередь, как юридическое лицо, корпорация может быть собственником различных материальных и нематериальных активов: акций, облигаций, денежных средств, недвижимости, продукции, интеллектуальной собственности, информации и др. Т.е. корпорация может выступать как объектом собственности (в качестве собственности акционеров), так и субъектом (возможность владения собственностью).

В качестве предварительного вывода можно отметить, что особенности возникновения, развития и функционирования корпораций, а также их внутренние особенности (уникальная форма собственности, внутрикорпоративная организация) являются объективными факторами возникновения корпоративной власти. Выделение структурных компонент корпоративной власти является в определенной степени относительным и условным, потому что, как уже

⁸⁰ Тарасенко О. С. Акціонерна і корпоративна власність: сумісне і особливе / О. С. Тарасенко // Академічний огляд. – ЗАТ. Дніпропетровський університет економіки і права. – 2007. – №2. – С. 15-20.

отмечалось, все уровни власти переплетаются и взаимообуславливают друг друга.

Важным в рамках настоящего исследования является анализ реализации власти корпораций на практике, что поможет оценить влияние и последствия данного явления для современной экономики.

1.3 Концептуальный подход к исследованию корпоративной власти

Современные корпорации сегодня являются ядром национальных экономик, т.к. обладают значительными экономическими ресурсами. В зависимости от размеров и контролируемой доли рынка корпораций, на их уровне решаются вопросы отраслевого, территориального, а также национального развития. Во многих странах ведущие позиции занимают крупные транснациональные корпорации. В связи с этим неоспоримым является возникновение и распространение в системе экономических отношений корпоративной власти.

Корпоративная власть в широком понимании – это способность корпораций изменять и направлять деятельность других субъектов в экономической, политической и общественной среде для достижения собственных целей.

Целью разработки концептуального подхода является комплексное исследование корпоративной власти в системе экономических отношений. Следует отметить, что концептуальный подход является системным видением сущности и реализации корпоративной власти, взаимодействия корпораций с другими субъектами системы экономических отношений.

На основе обобщения теоретических основ корпоративной власти можно представить концептуальный подход к исследованию корпоративной власти, являющийся системой взглядов на формирование и реализацию корпоративной власти (рис. 1.2).



Рисунок 1.2 – Концептуальный подход к исследованию корпоративной власти
(разработано автором и опубликовано, в том числе в соавторстве⁸¹)

⁸¹ Великохатко, С. В. Корпоративная власть: концепция ее формирования и направлений реализации / С. В. Великохатко, Е. А. Шумаева // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2023. – № 5(173). – С. 136-140.

Так, основными задачами в рамках достижения цели исследования выступают: обобщение теоретических концепций корпоративной власти; исследование содержания и структуры корпоративной власти; оценка реализации корпоративной власти в разрезе ее преимуществ и недостатков; разработка методики комплексной оценки корпоративной власти; определение тенденций развития корпораций; разработка модели взаимодействия корпораций, общества и государства.

Полноценность и всесторонность исследования достигается за счет использования следующих принципов: комплексность, системность, объективность, эффективность, научная обоснованность, междисциплинарность, оптимальность, сбалансированность.

Реализация этих принципов зависит от глубины изучения факторов, влияющих на возникновение и распространение корпоративной власти. Эти факторы можно классифицировать по различным признакам: по отношению к субъекту власти (внутренние и внешние); по уровню экономического анализа (макро- и микроэкономические); по сфере влияния (финансовые и нефинансовые).

При этом среди внешних факторов выделяют политико-правовые, экономические, технологические и социальные. А к факторам внутренней среды относятся организационно-управленческие, финансово-экономические, производственно-технологические, маркетинговые и др.

На основе обобщения исследований особенностей функционирования корпораций, можно выделить ряд факторов, которые в разной степени определяют формирование и распространение корпоративной власти (табл. 1.2).

Охарактеризуем внешние по отношению к корпорации факторы формирования и распространения корпоративной власти.

Политико-правовые факторы оказывают влияние на функционирование корпораций и формирование корпоративной власти. Государство является тем субъектом, который определяет организацию и функционирование всех других экономических субъектов, устанавливает «правила игры» в экономической

системе и контролирует их соблюдение. Эти функции реализуются посредством денежно-кредитной, бюджетно-налоговой, инвестиционной политики, функционирования различных государственных институтов. Политическая ситуация в стране также влияет на экономические условия, в которых функционируют корпорации. Политическая нестабильность особенно влияет на корпорации, которые работают на международном уровне.

Таблица 1.2 – Факторы формирования и распространения корпоративной власти (составлено автором и опубликовано⁸²)

Факторы	
Внешние	Внутренние
Политико-правовые: - политические институты; - законодательная система; - политический статус страны; - инвестиционная политика государства; - налоговая политика государства; - государственная поддержка; - политическая нестабильность.	Организационно-управленческие: - корпоративный менеджмент; - корпоративная культура и корпоративное право; - взаимодействие между собственниками, менеджментом и работниками корпорации; - корпоративный контроль.
Экономические: - уровень конкуренции; - экономическая ситуация в стране; - инвестиционная привлекательность страны; - возможности финансового рынка и финансовой системы страны.	Финансово-экономические: - финансовое состояние корпорации; - объем инвестиционных ресурсов; - уровень рентабельности корпорации; - эффект масштаба; - рационализация затрат; - контроль над рисками.
Технологические: - уровень научно-технического прогресса; - технологические инновации отрасли; - уровень инновационной активности предприятий.	Производственно-технологические: - возможность диверсифицировать производство; - динамика производства; - производительность труда; - темпы обновления основных производственных фондов.
Социальные: - состояние рынка труда; - миграционные процессы; - развитость системы образования и подготовки кадров.	Маркетинговые: - ассортимент выпускаемой продукции и услуг; - конкурентоспособность продукции и услуг; - доля корпорации на рынке; - система сбыта и послепродажный сервис.

Масштабы влияния и степень вовлечения корпораций в общественные

⁸² Великохатко С. В. Анализ воздействия факторов внешней и внутренней среды на формирование и распространение корпоративной власти / С. В. Великохатко // Экономика строительства: научный, производственно-экономический журнал. – 2024. – №10. – С. 75-77.

процессы, бесспорно, зависят от политической системы государства, характерных признаков и специфики деятельности фирм, ментальности чиновников, уровня развития общества и законодательной базы. Эти факторы и их вариации, безусловно, дают базу для анализа и понимания источников и пределов политической власти корпораций. Кроме того, корпорации могут находиться непосредственно в собственности государства или получать прямую государственную поддержку⁸³.

Экономические факторы влияют на формирование и распределение корпоративной власти постольку, поскольку корпорации являются экономическими субъектами, функционирующими в определенных экономических условиях. Экономическая ситуация, рыночная конъюнктура, уровень конкуренции на отдельных рынках, доля других фирм в отрасли – определяют те хозяйственные условия, в которых функционируют корпорации. Так, например, монополизация рынков приводит к усилению власти корпораций, действующих на них. Следует отметить, что и корпорации также могут находиться под влиянием других экономических субъектов (потребителей, поставщиков, конкурентов и др.). Т.е. выступать объектом экономической власти.

Технологические и социальные факторы: уровень индустриального развития страны, науки и техники, наличие технологий и инноваций, их применение, образовательный уровень населения, особенности формирования потребностей и спроса – влияют на характер и формы осуществления производства, способы предпринимательской деятельности корпораций, их адаптацию в системе социально-экономических отношений. Причем восприятие корпорацией сложившихся условий и возможность использовать технико-технологический и социальный потенциал общества способствуют формированию потенциала корпоративной власти и возможностей ее

⁸³ Белокрылова, О. С. Институционально-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности предпринимательства: монография / О. С. Белокрылова, А. Н. Чернышова, Д. В. Чернышов. – Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2008. – 320 с.

использования⁸⁴.

Если внешние факторы косвенно влияют на формирование корпоративной власти и лишь создают «оболочку» для ее реализации, то на внутренних факторах непосредственно основано создание того властного потенциала, который используют корпорации⁸⁵.

Инструментарий исследования корпоративной власти включает: качественный и количественный анализ; изучение институтов в их взаимосвязи; оценка факторов формирования и реализации корпоративной власти, теория контрактов, теория фирмы, теория собственности.

Повышение эффективности реализации корпоративной власти с целью достижения баланса интересов корпораций, общества и государства возможно двумя путями: во-первых, максимизации положительных характеристик и последствий деятельности корпораций; во-вторых, минимизации их негативного влияния.

С одной стороны, корпорации – это экономические субъекты, эффективно работающие в различных отраслях экономики и производящие товары и услуги, конкурентоспособные на мировом рынке, а с другой стороны, корпорации – это источники неограниченной власти. При этом корпорации обладают не только экономической властью (власть корпорации на рынке, монополистическая власть), но и властью в общественной и политической системах (влияние на политические и социальные явления). В связи с этим можно выделить положительные и отрицательные черты деятельности данных организационных структур.

К положительным характеристикам деятельности корпораций можно отнести:

- возможность производить конкурентоспособную продукцию;
- возможность проводить активные научные исследования, финансировать

⁸⁴ Мовсесян, А. Экономическая власть: ресурсы, инструменты, основания, этические проблемы / А. Мовсесян, А. Либман // Общество и экономика. – 2002. – №2. – С. 98-113.

⁸⁵ Великохатко С. В. Анализ воздействия факторов внешней и внутренней среды на формирование и распространение корпоративной власти / С. В. Великохатко // Экономика строительства: научный, производственно-экономический журнал. – 2024. – №10. – С. 75-77.

научно-технические и технологические разработки;

- способность быстро адаптироваться к изменяющимся экономическим условиям;
- инвестирование в экономики разных стран;
- развитие международных экономических отношений;
- создание рабочих мест и формирование рынка труда;
- гармонизация регулирующих институтов (принципов налогообложения, трудового и антимонопольного законодательства, стандартов качества и др.);
- активная торговая деятельность, которая способствует международному регулированию распределения продукции.

Помимо положительных характеристик деятельности корпораций, их деятельность является также источником многих острых (в т.ч. глобальных) проблем. Негативное влияние корпораций в основном выражается в следующих аспектах:

- нарушение баланса в международной системе разделения труда;
- уклонение от налогов;
- ограничение конкуренции;
- увеличение возможностей трудоустройства в принимающей стране приводит к потере возможностей трудоустройства в родной стране;
- использовать ресурсный потенциал стран для удовлетворения собственных потребностей;
- коррупция и теневая деятельность;
- загрязнение окружающей среды, использование экологически вредных технологий (особенно в пределах страны пребывания);
- угрозы экономике и национальной безопасности стран;
- возможность достигать целей, которые противоречат общественным и государственным интересам⁸⁶.

⁸⁶ Великохатко, С. В. Расширение корпоративной власти в условиях глобализации мировой экономики. – Текст: электронный / С. В. Великохатко // Фундаментальные и прикладные аспекты глобализации экономики: Тезисы докладов и выступлений IV Международной научно-практической конференции молодых ученых, Донецк, 15–16 марта 2023 года / Под общей редакцией Л.И. Дмитриченко. – Донецк: Донецкий национальный университет, 2023. – С. 198-200. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=53842230> (дата обращения: 26.05.2025).

Статус крупных корпоративных структур в экономической и политической сферах во многом зависит от пределов государственного вмешательства в экономику и свободу принятия решений экономическими агентами. Вот почему влияние негосударственных субъектов зависит от государственной институциональной среды⁸⁷. Таким образом, стратегия развития корпораций формируется и может изменяться под влиянием законодательных ограничений, таких как регулирование, связанное с наймом рабочей силы, налогообложением, ценообразованием. Эффективное взаимодействие в системе «государство-общество-корпорация» является залогом позитивного развития каждого экономического субъекта и всей экономической системы.

В такой системе взаимодействия государственным институтам отводится исключительная политическая роль, направленная на обеспечение безопасных и благоприятных условий для развития бизнеса. Государство также имеет возможность налагать санкции для ограничения или устранения частных правонарушений. Корпорации приобретают определенную социальную роль, что означает социальную ответственность. Важнейшим вопросом в современном государстве становится необходимость выстраивания конструктивных отношений с государством и другими общественными институтами, налаживания взаимовыгодных механизмов, четкого разграничения властных позиций.

Степень политической и экономической целостности общества определяет степень корпоративного вмешательства в развитие политического процесса в стране. Нет сомнений в том, что привилегированная возможность участия в государственной политике определяет значительную власть и влияние экономических субъектов на государственную политику. Такой статус корпораций дает возможность служить собственным интересам за счет общества и общественного блага. При правильном балансе сил между бизнесом и правительством государственная поддержка бизнеса может помочь в

⁸⁷ Schumpeter, J. A. *Capitalism, Socialism, and Democracy* / J. A. Schumpeter. – London: George Allen and Unwin Ltd., 1951. – 437 p.

координации и согласовании политики. Это также влияет на политический выбор правительств с точки зрения политики, совместимой с существующими институциональными структурами. И наоборот, определенные «слабости» позиции государства могут помешать правительству эффективно проводить определенные политические линии. Это приводит к сопротивлению со стороны корпораций, асимметрии в распределении информации, нескоординированности отношений между экономическими агентами и государством⁸⁸.

То, как государство, общество и корпорации будут развиваться в современных условиях, зависит от того, насколько хорошо и правильно государство будет выполнять свои функции. В качестве основных можно назвать такие функции государства, как:

- управление деятельностью общества;
- создание условий, в которых могут формироваться механизмы саморегулирования общества;
- обеспечение социальной стабильности;
- предотвращение конфликтов интересов экономических субъектов;
- обеспечение целостности системы экономических отношений.

Единственной силой, способной ограничить негативные проявления корпоративной власти, является государство. Для развития конкурентоспособной экономики необходима сбалансированная система политической власти. Возрастающее влияние корпораций на все сферы жизнедеятельности требует конструктивного взаимодействия корпораций, общества и государства.

Предложенный концептуальный подход позволяет комплексно изучить формирование и реализацию корпоративной власти, повысить эффективность реализации и минимизировать негативные последствия корпоративной власти с целью достижения баланса интересов корпораций, общества и государства.

⁸⁸ Великохатко, С. В. Корпоративная власть: концепция ее формирования и направлений реализации / С. В. Великохатко, Е. А. Шумаева // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2023. – № 5(173). – С. 136-140.

Выводы к главе 1

В эволюции экономической науки представлены различные, весьма неоднозначные, взгляды и позиции о роли власти в хозяйственной жизни общества: от ее игнорирования (пассивного или активного) до признания ведущим фактором развития.

Теории, в основе которых лежала модель совершенной конкуренции, отрицали существование власти в экономике. В центре анализа ученых находился рынок совершенной конкуренции, на котором отсутствовали барьеры для входа и выхода с него. Поэтому на рынке действовало множество хозяйствующих субъектов, каждый из которых обладал всей полнотой информации о деятельности других. В данной ситуации ни один из экономических агентов не мог существенно повлиять на конкурентов и тем более на рыночную ситуацию, а, следовательно, не ощущал аналогичного влияния на себе. Иначе: модель совершенной конкуренции не учитывала фактор власти.

Активное внимание к власти, включение ее в предмет экономического анализа объединяет сторонников таких научных направлений и школ, как марксизм, немецкий ордолиберализм, институционализм (традиционный и современный), новая политическая экономия.

Наиболее активно теория экономической власти (в том числе власти корпоративной) разрабатывается представителями институционального направления в экономической теории. Корпорации определяются как один из основных институтов в системе общества. Всесторонняя разработка проблемы власти в экономике показала, что крупные хозяйственные единицы способны влиять не только на других экономических агентов, но и на развитие экономической системы (рынка) в целом и ее эффективность.

Ввиду междисциплинарного характера феномена корпоративной власти для его углубленного осмысления конструктивно научное сотрудничество

философов, политологов, законодателей, социологов, экономистов. Особую актуальность в современной экономической системе приобретает проблема политической власти крупного бизнеса.

Корпоративная власть определяется автором как совокупность властных позиций корпоративных объединений в экономической, политической и общественной среде, которые позволяют изменять и направлять деятельность других агентов с целью реализации собственных интересов. В связи с этим, корпоративная власть имеет сложную структуру: внутрикорпоративная власть, экономическая и неэкономическая корпоративная власть.

Сущность корпоративной власти раскрывается посредством выделения и изучения основных элементов ее структуры: источники (ресурсы) власти, субъекты и объекты власти, цели власти и ее виды, дифференцированные по сферам распространения.

С точки зрения классификации ресурсов власти в соответствии со сферами их применения, к властным ресурсам корпорации автор относит: экономический капитал, финансовый капитал, поддержку третьего субъекта, социальный капитал, информационный капитал.

Во властных отношениях корпорация может выступать в качестве объекта власти, субъекта власти, властного пространства (система власти) и ресурса власти. Утверждается, что как властное пространство корпорация представляет собой совокупность властных отношений членов (участников) корпорации, т.е. выступает системой власти. Следовательно, можно выделить такую компоненту корпоративной власти, как внутрикорпоративная власть.

Как субъект власти корпорация имеет два направления властного воздействия: экономическая система (влияние на экономических агентов, рыночную конъюнктуру, общую экономическую эффективность) и неэкономическая сфера (влияние на политику, культуру, общественное мнение, социальную сферу).

На каждом из уровней можно выделить специфические цели корпоративной власти: от увеличения отдачи от использования рабочей силы на

внутрикорпоративном уровне и максимизации прибыли на уровне рынка, до контроля над государственными решениями и общественным мнением на внеэкономическом уровне.

На основе обобщения теоретических основ исследования корпоративной власти в диссертации разработан концептуальный подход к исследованию формирования и реализации корпоративной власти, являющийся системой взглядов на формирование и реализацию корпоративной власти.

Целью разработки концептуального подхода является исследование корпоративной власти в системе экономических отношений. Концептуальный подход является системным видением сущности и реализации корпоративной власти, взаимодействия корпораций с другими субъектами системы экономических отношений.

Цель концептуального подхода и всего исследования может быть достигнута путем минимизации негативных последствий деятельности корпораций и достижения баланса власти в системе экономических отношений. Единственной силой, способной ограничить негативные проявления корпоративной власти, является государство. Однако функционирование корпораций в экономике крайне важно для самого государства, поэтому возникает необходимость в разработке модели эффективного выгодного взаимодействия корпораций, общества и государства.

Основные научные результаты отражены в трудах автора^{89,90,91,92,93}.

⁸⁹ Великохатко, С. В. Теоретические подходы к формированию понятий экономической и корпоративной власти / С. В. Великохатко, Е. А. Шумаева // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2022. – № 1. – С. 44-52.

⁹⁰ Великохатко С. В. Анализ структуры корпоративной власти / С. В. Великохатко, Е. А. Шумаева // Торговля и рынок: научный журнал. – 2021. – №4. – т. 2 (2). – С. 93-100.

⁹¹ Великохатко, С. В. Корпоративная власть: концепция ее формирования и направлений реализации / С. В. Великохатко, Е. А. Шумаева // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2023. – № 5(173). – С. 136-140.

⁹² Великохатко С. В. Анализ воздействия факторов внешней и внутренней среды на формирование и распространение корпоративной власти / С. В. Великохатко // Экономика строительства: научный, производственно-экономический журнал. – 2024. – №10. – С. 75-77.

⁹³ Великохатко, С. В. Корпоративная власть и корпоративная собственность / С. В. Великохатко, Е. А. Шумаева // Фундаментальные и прикладные аспекты глобализации экономики: Тезисы докладов и выступлений III Международной научно-практической конференции молодых ученых, Донецк, 11–12 апреля 2022 года / Общая редакция Л.И. Дмитриченко. – Донецк: Донецкий национальный университет, 2022. – С. 28-29.

ГЛАВА 2

ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНОЙ
ВЛАСТИ

2.1 Исследование корпорации как системы власти

Исследование реализации корпоративной власти следует начать с внутрикорпоративного компонента. Как отмечает Дж. Гэлбрейт, успех организации в борьбе за власть всегда отражает ее внутреннюю среду, эффективность организации властных отношений и конкуренции внутри организации⁹⁴.

По мнению М. Белоусенко, в основе любой организации лежит процесс разделения труда, который реализуется в силу дифференциации индивидов (членов организации): разности объемов хозяйственной информации (профессиональных знаний и опыта), социального статуса, необходимых трудовых функций и др. В любой фирме, особенно крупной, существует согласование процессов взаимодействия между разными группами менеджеров, собственников и рабочих. Организационная структура при этом подразумевает совокупность взаимосвязей между отдельными субъектами организации⁹⁵.

По аналогии, отношения власти внутри корпорации представляют собой форму организационного поведения и взаимодействия между работниками и руководителями, менеджерами и собственниками и т. д. Экономическое и правовое неравенство участников интегрированного (корпоративного) объединения, разрыв между личными и общекорпоративными интересами

⁹⁴ Galbraith, J. K. The Anatomy of Power / J. K. Galbraith. – Boston: Mifflin Company Boston, 1983. – P. 57.

⁹⁵ Белоусенко М. В. Загальна теорія економічної організації: організаційна еволюція індустріальної економіки / М. В. Белоусенко – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – С. 177-196.

являются факторами возникновения власти.

Возможность иметь власть или способность влиять на других членов корпорации и на ее деятельность непосредственно зависит от владения источниками власти. К таковым можно отнести специфические ресурсы, владение информацией, внешние (внекорпоративные) факторы, выбор властной позиции, а также корпоративную культуру и корпоративное право, которые влияют на распределение власти в корпорации. Властные позиции каждого из членов организации определяются значимостью выполняемых ими функций: акционеры обеспечивают процесс производства капиталом, а от качества, количества и профессионализма работников и менеджеров зависит его сохранение и приумножение (воспроизводство).

На внутрикорпоративном уровне (что особенно характерно для крупных корпораций) существует сложная система властных отношений и большое количество центров (субъектов) власти, конкурирующих между собой. Властные отношения и конкуренция охватывают не только руководство организации, но и всех ее членов.

Так, Г. Клейнер выделяет шесть возможных центров власти в корпорации: генерального директора, администрацию, отдельных акционеров, общее собрание акционеров, общее собрание работников предприятия и отдельных работников, а также три вида конкуренции между ними (за формальную позицию, за влияние и за право принимать решения)⁹⁶.

На практике, как отмечает А. Либман, существует своего рода «баланс власти» между ее различными центрами в организационной структуре. С точки зрения формальной иерархической структуры реальная концентрация власти в организации может произойти либо «внизу» (у формальных «подчиненных»), либо «вверху» (у формальных «руководителей»). Если формальная и неформальная пирамиды власти оказываются «перевернуты» относительно друг друга, это ведет к негативным последствиям с точки зрения мотивации и

⁹⁶ Клейнер, Г. Эволюция и реформирование промышленных предприятий: Десять лет спустя / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2000. – №5. – С. 67.

обострения внутриорганизационных конфликтов⁹⁷.

По мнению автора, целесообразно выделить три центра власти в корпорации, взяв за критерий специфику выполняемых каждым членом корпорации функций или их организационной позиции. Это собственники (акционеры), менеджеры и наемные работники⁹⁸.

Очевидно, что наибольшей властью в корпорации должны обладать собственники, в чьих интересах ведется деятельность. Их власть основана на обладании правами собственности на активы предприятия. Вне зависимости от выбранной модели организации производства, собственник создает внутреннюю структуру организации и управляет производственными процессами. Он также отвечает за стратегическое и оперативное планирование деятельности компании и следит за выполнением намеченных планов, принимает решения, способствующие укреплению позиций компании на рынке. Именно руководитель разрабатывает основную концепцию и философию деятельности компании, определяет её внутреннюю и внешнюю политику. Он задает тон и направление развития предприятия. Поэтому для многих собственников и руководителей обладание властью имеет зачастую даже большее значение по сравнению с получением прибыли или дивидендов.

Отметим, что в крупных корпорациях, основанных на акционерной собственности, функции контроля рассредоточены между акционерами. Однако, те собственники, в чьих руках находится контрольный пакет акций, стремятся захватить контроль над корпорацией. Выгоды от контроля рассматриваются как возможность безраздельного распоряжения финансовыми потоками, активами и доходами предприятия.

Устанавливая контроль над корпорацией, крупный акционер (или группа) рассчитывает на обладание собственностью, властью и доходами акционерного общества. Именно эта триада экономико-социальных институтов (собственность

⁹⁷ Либман, А. М. Власть и организационное развитие. – Текст: электронный / А. М. Либман // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 5. – URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2003> (дата обращения: 26.05.2025).

⁹⁸ Шумаева, Е. А. Корпоративное управление как инструмент реализации корпоративной власти / Е. А. Шумаева, С. В. Великохатко // Сборник научных работ серии «Государственное управление». – 2022. – № 28. – С. 61-72.

– власть – деньги), а не какой-либо отдельный институт, выступает конечной целью и главным стимулом для так называемого центра контроля.

Контролирующая группа стремится к обладанию максимальной долей акционерного капитала с тем, чтобы узаконить контроль, закрепить в собственности свой контролирующий статус. Помимо соответствующего роста дивидендов, превращение центра контроля в крупнейшего акционера делает его неуязвимым в правовом отношении, позволяет легитимно реализовывать свое экономическое господство.

Не меньшим стимулом для центра контроля служит обладание властью, которую он стремится закрепить в актах внутрикорпоративного права. Для обеспечения стратегического контроля используется не только власть над голосами (путем расширения собственного пакета акций, голосования по доверенности – «прокси», сочетания многоголосных, одnogолосных и безголосных акций, искусственного «распыления» капитала), но и сама процедура голосования. Нормативное закрепление различных квот голосов при принятии решений по тем вопросам, от которых зависит стабильность контролирующего статуса, даёт возможность центру контроля манипулировать процессом принятия решений.

Целью контролирующей группы выступает расширение входящего денежного потока. В данном случае речь идет не столько о максимизации присваиваемой доли корпоративных доходов в форме дивидендов, сколько об извлечении всех явных и неявных выгод контролирующего статуса. В теории рынка корпоративного контроля дивиденды, получаемые акционерами, носят название общих выгод, а особые выгоды, которыми обладает владелец контрольного пакета и которые не распространяются на других акционеров – частных выгод.

Выгодами от контроля выступают не только преимущества и привилегии финансового либо иного характера, вытекающие из обладания контролем над

субъектом хозяйственной деятельности, но и власть над корпорацией⁹⁹.

Таким образом, захват власти в корпорации отдельными акционерами или группой акционеров позволяет:

1) распоряжаться прибылью и фондами корпорации по своему усмотрению;

2) формировать сеть связанных фирм вокруг подконтрольного акционерного общества (АО) с последующим извлечением легальных и «теневых» доходов посредством оказания данному АО реальных и фиктивных работ и услуг (транспортных, складских, строительно-ремонтных, маркетинговых и прочих), использования трансфертного ценообразования внутри сети, полного контроля входящих и исходящих энергетических, материальных и товарных потоков;

3) распоряжаться денежными и материальными активами, финансовыми и товарными потоками подконтрольной корпорации (в том числе выводить активы на связанные фирмы, финансировать новые проекты за счет средств корпорации, приобретать товары со значительной скидкой, распродавать имущество);

4) назначать на ключевые должностные посты своих представителей с последующим перераспределением в их пользу финансовых ресурсов АО (через установление сверхвысоких окладов, выдачу беспроцентных ссуд, оплату жилья, авто- и авиатранспорта, отдыха, услуг мобильной связи и т. д.);

5) обслуживать подконтрольную корпорацию в собственных финансовых учреждениях, консалтинговых фирмах, посреднических структурах;

6) извлекать эмиссионный доход при учредительстве АО и расширении уставного капитала, получать существенные курсовые доходы от операций на фондовом рынке (если центр контроля владеет значительным пакетом акций);

7) реализовывать выгодные сделки, ставшие возможными благодаря контролируемому статусу (размещать госзаказы, участвовать в крупных

⁹⁹ Великохатко, С. В. Корпоративная власть и корпоративное управление. – Текст: электронный / С. В. Великохатко // Современное государственное и муниципальное управление: проблемы, технологии, перспективы: сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции, Донецк, 26 мая 2022 года. Том 1. – ДОНЕЦК: Донецкий национальный технический университет, 2022. – С. 35-42. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49436533> (дата обращения: 26.05.2025).

инвестиционных проектах, лоббировать бизнес-проекты и т.п.);

8) совмещать директорские (в советах директоров) и административные посты в нескольких подконтрольных компаниях благодаря развитой системе акционерных участия;

9) использовать конфиденциальную информацию о делах корпорации и перспективах ее развития для фондовых спекуляций, в коммерческих и производственных целях;

10) формировать структуру акционерного капитала, закрепляя собственное экономическое господство путем дополнительной эмиссии, разделения акций и облигаций на классы и прочих методов.

Механизм контроля позволяет обеспечить господство незначительного собственного капитала центра контроля над большими капиталами, вложенными другими акционерами. При этом стоит подчеркнуть, что, получая выгоды от контроля, владелец контрольного пакета акций рискует и несет ответственность лишь в пределах суммы своих инвестиций и не отвечает своим личным имуществом по обязательствам фактически принадлежащего ему акционерного общества. Вполне обоснованным является мнение В. Перло о том, что экономической причиной «войн за контроль» является различие между обычным уровнем предпринимательских доходов, подверженных всяческому риску, и гарантированными от риска выгодами от контроля¹⁰⁰.

Суммарная величина выгод от контроля еще более возрастает в случае, когда контроль осуществляет неакционерная группа с помощью разнообразных методов косвенного контроля. Следует заметить, что современная экономическая наука не располагает точными количественными методами оценки частных выгод, достигающихся главным акционерам.

Однако этим стратегические преимущества контролирующего статуса не исчерпываются. Как показывает практика, колоссальные выгоды получает группа, устанавливающая контроль над корпорацией с целью монополизации

¹⁰⁰ Оперативные и стратегические выгоды контролирующего статуса. – Текст: электронный. – URL: newbook.org.ua/arxiv/ru/4_Fin_econ%20-preimushestva.pdf (дата обращения: 26.05.2025).

рынков и получения монопольных сверхприбылей. Имеются многочисленные свидетельства того, что установление контроля над ключевыми предприятиями отрасли является наименее капиталоемким способом монополизации рынков по сравнению с поглощением или созданием новых производств.

Стратегические выгоды от контроля возникают и в случае, когда влиятельная группа устанавливает контроль над корпорацией, с которой она связана деловыми отношениями. Контроль над такой корпорацией означает для нее контроль над собственным рынком (сбыта, закупок, кредитных ресурсов и т.п.). В этом случае устраняется рыночная неопределенность, закрепляются условия выполнения контрактов, облегчается прогнозирование и планирование входящих денежных потоков.

Итак, на внутрикорпоративном уровне экономическая власть основателей главного предприятия обеспечивает возможность получать выгоду через распоряжение, контроль и определение целей функционирования и развития объединения¹⁰¹. В экономическом плане контроль позволяет неограниченно распоряжаться производственными мощностями, сбытовой сетью, финансовыми и другими ресурсами подконтрольных корпораций¹⁰².

А. Берли и Г. Минз, пришли к выводу, что реальное управление предприятием (корпорацией) находится в руках менеджеров, значит, они приобретают определенную власть в принятии решений. Ученые в работе «Современная корпорация и частная собственность» отмечают, что большинство собственников превратилось в пассивных инвесторов, а реальное управление предприятиями перешло в руки менеджеров, которые могут осуществлять контроль над корпорациями в своих интересах. «Концентрация экономической мощи, отделенной от собственности, фактически создала экономические империи и передала эти империи в руки новой формы абсолютизма»¹⁰³. Под «новой формой абсолютизма», очевидно, стоит понимать именно класс

¹⁰¹ Зятковский, І. В. Вплив економічної влади на розвиток і становлення сучасних бізнес-структур / І. В. Зятковский // Актуальні проблеми економіки. – 2005. - №12. – с. 41-47.

¹⁰² Педько, А. Б. Оперативные и стратегические выгоды контролирующего статуса. – Текст: электронный / А. Б. Педько // Корпоративное право. – URL: <http://corpravo.com/biblioteka/statti/> (дата обращения: 26.05.2025).

¹⁰³ Means, G. C. The Modern Corporation and Privation Property / A. A. Berle, G. C. Means. – New York, 1934. – P. 124.

управленцев (или корпоративных менеджеров). Таким образом, власть менеджмента базируется на правах власти, делегированных ему собственниками. Кроме того, разногласие интересов менеджмента и собственников корпорации влечет, согласно агентской теории, дополнительные (агентские) издержки.

Еще Т. Веблен среди основных черт монополистического капитализма одной из главных называл образование «абсентеистской собственности», которая обозначала в его трактовке отделения собственности от управления промышленным производством¹⁰⁴.

Отделение корпоративной собственности от контроля дало возможность роста многочисленной организаторской элиты, которая управляет фирмами не в интересах собственников, а в интересах отдельных лиц, имеющих доступ к управлению. Возникает понятие «прокси-власти» или «власти по доверенности». Вообще, «прокси» (доверенность) – это документ, который предоставляет определенные полномочия другому лицу. В контексте принятия решений в корпорации, «прокси» позволяет владельцу (менеджеру) действовать самостоятельно, вплоть до голосования на собрании акционеров. Очень часто владельцем «прокси» является директор или иной руководитель корпорации.

Менеджеры получают и используют таким образом еще более широкий массив ресурсов для фактически полномочного управления корпорацией и реализации собственных интересов, что ведет к разрушению корпоративной демократии и деформации отношений власти.

Исторически процесс движения полномочий и функций в корпорации выглядит вполне закономерно. Первыми корпорациями были тесно соединенные организации, принадлежавшие небольшим группам активно управляющих инвесторов. Поскольку корпорации искали капитал посредством привлечения общественности, владение акциями стало сильно рассредоточено, что привело к усугублению отделения собственности от контроля. Теперь, в большинстве

¹⁰⁴ Веблен, Т.Б. Теория праздного класса / Т. Веблен; перевод с английского В. Желнинова. – Москва: АСТ, 2021. – 383 с.

основных компаний с фрагментированной собственностью профессиональные менеджеры приняли управление от акционеров и директоров и стали самовоспроизводящейся и корыстной элитой.

Это изменение в структуре внутрикорпоративной власти породило противостояние между членами корпорации. С одной стороны, акционеры часто пытались ограничить чрезмерные управленческие льготы и восстановить некий контроль над корпоративной политикой посредством продвижения «корпоративной демократии» и «корпоративной ответственности». С другой, особенности прокси-власти определяют ее как важную форму корпоративной демократии с реалистической законностью и как источник корпоративного изменения и развития.

Апологеты корпорации часто защищают разделение собственности и контроля как единственно возможную корпоративную структуру власти. Они утверждают, что большинство акционеров вкладывают капитал только с целью получения прибыли и безразличны к контролю. Фактически принятие решения в корпорации находится в руках квалифицированных, отлично обученных управленческих экспертов, которые близки к ежедневным операциям. При этом акционеры фактически сохраняют полный контроль посредством двух механизмов. Первый, так называемое «правило Уолл-стрит», предполагает, что неудовлетворенные акционеры могут продать свои акции. Второй, прокси-процесс теоретически позволяет акционерам выбирать новых корпоративных директоров, которые смогут заменить менее компетентных менеджеров.

Критики данной теории утверждают, что, как только корпорации потеряли свой частный характер, они попали под контроль организаторских элит. Как результат, изолированные и безответственные управленцы, которые принимают самозаинтересованные, неадаптивные и неэффективные решения, которые могут противоречить интересам акционеров и общества в целом. В результате разделения капитала-собственности и капитала функции внутри корпорации возникает конфликт между акционерами, управляющими и работниками.

В этом представлении управление также чрезвычайно способно к

поддержанию своих позиций и самозащите. Прокси-право акционеров, хотя защищено законодательно, рассматривается как в значительной степени неэффективное из-за перераспределения прав и полномочий. Акционеры при этом проявляют относительную (так называемую «косметическую») власть над корпоративными руководителями и их властью¹⁰⁵.

Очевидно, что «прокси-власть» не представляет серьезной угрозы для корпоративной демократии, а, напротив, выступает одной из форм ее проявления. Также этот механизм может непосредственно вызвать значительные изменения в корпоративной социальной политике. Однако для типичной корпорации взаимоотношения акционеров и менеджеров, а также вопросы социальной ответственности не являются актуальными. Поэтому распределение власти внутри корпорации с элементами «прокси» зависит только от организационных особенностей и внутрикорпоративных отношений.

Нет никаких оснований считать, что корпоративная демократия более характерна для крупных корпораций, которые более развиты организационно. Фактически, социально более организованными оказываются корпорации с относительно небольшими пакетами акций.

Одним из недостатков, характерных для ситуации перехода власти к управленческой верхушке, является и то, что свободные коалиции менеджеров оказываются хрупкими из-за расходящихся и даже спорных интересов. Это уводит от, а не к «корпоративной демократии». С одной стороны, такая ситуация стимулирует акционеров к занятию более активной позиции в корпорации, с другой стороны, корпоративные менеджеры, в чьих руках сосредотачивается власть разрабатывают эффективную тактику сопротивления активности акционера. Это приводит к выводу о том, что в реальности акционеры теряют свои властные позиции¹⁰⁶.

¹⁰⁵ Zampa, F. P. «Proxy Power» and Corporate Democracy: The Characteristics and Efficacy of Stockholder – Initiated Proxy Issues / F. P. Zampa, A. E. McCormick // American Journal of Economics and Sociology. – 1991. – Vol. 50, №1. – P. 1-15.

¹⁰⁶ Zampa, F. P. «Proxy Power» and Corporate Democracy: The Characteristics and Efficacy of Stockholder – Initiated Proxy Issues / F. P. Zampa, A. E. McCormick // American Journal of Economics and Sociology. – 1991. – Vol. 50, №1. – P. 1-15.

Как отмечает А. Мовсесян, в течение XX в. происходил постепенный переход власти в корпорациях от собственников к менеджменту (хотя в настоящее время во многих странах принимаются законы, гарантирующие права и интересы собственников и ограничивающие власть менеджмента). Рост бюрократизации и управленческих структур привел к нарастанию конфликтов между уровнями менеджмента крупных корпораций. Наблюдалось усиление власти наемных рабочих в организациях¹⁰⁷.

Действительно, теоретически и работники корпорации владеют специфическим ресурсом, который может выступать источником власти. Это рабочая сила, которая позволяет работнику занимать определенные властные позиции.

В современной экономике собственник рабочей силы лично свободен. Он может заключить контракт с собственником средств труда по поводу временного, за согласованное вознаграждение, использования функциональной рабочей силы. Однако работник может выбрать и любую другую, более приемлемую альтернативу экономической реализации своей собственности на рабочую силу. Следовательно, собственник рабочей силы и собственник средств труда в равной степени нуждаются друг в друге. Поэтому сегодня собственность на средства производства не безусловное условие наличия у собственника экономической власти; отсутствие же такой собственности порождает экономическую зависимость.

Можно считать, что с этой точки зрения, экономическая власть в современных условиях с развитием акционерных отношений распределяется, демонстрируя тем самым объективность процесса обобществления труда и продукта. Более того, вполне возможно, что собственники рабочей силы могут устанавливать определенные «правила игры» собственникам средств труда, показывая этим реальность и силу своей экономической власти. Примером может служить монополия на рынке труда и связанная с ней деятельность

¹⁰⁷ Мовсесян, А. Роль фактора власти в экономике / А. Мовсесян, А. Либман // Экономист. – 2002. – № 1. – С. 58-64.

современных профсоюзов, направленная на формирование высоких ставок заработной платы для своих членов.

Работнику могут быть делегированы права как внутрикорпоративные, так и общегосударственные. В определенных ситуациях работники имеют власть в предоставлении необходимой информации, налаживании неформальных контактов в организации, выполнении заданий.

Однако на практике работники лишены влияния и могут лишь отказаться от продажи своей рабочей силы. Более твердые властные позиции при этом имеют профсоюзы и общие собрания трудового коллектива, которые могут защитить права работников.

Итак, традиционно власть внутри корпорации находится в руках небольшого числа директоров (акционеров), которые выполняют функцию контроля. Группа менеджеров осуществляют контроль за производственным процессом и организацию трудовой деятельности наемных работников. Низшие звенья данной цепочки (наемная рабочая сила) не принимают участия в решении любых корпоративных вопросов. Самостоятельное управление и принятие решений в пределах фирм со стороны владельцев и менеджеров является закономерным следствием того, что немного служащих имеют желание быть вовлеченными в управление фирмой, в которой они работают. Такое распределение полномочий можно считать даже более эффективным, так как не происходит распыление функциональных обязанностей внутри фирмы¹⁰⁸.

Как отмечает В. Дементьев, «суть обладания властью заключается в способности (потенциале) экономического агента путем угрозы применения санкций принудить других экономических агентов предприятия нести издержки в свою пользу»¹⁰⁹. Отсюда можно констатировать, что внутрикорпоративные властные позиции более характерны собственникам и аппарату управления.

Кроме основных центров власти, в корпорации важную роль могут играть

¹⁰⁸ Bernhagen, P. The political power of business: structure and information in public policymaking / P. Bernhagen. – New York, 2007. – 180 p.

¹⁰⁹ Дементьев, В. В. Экономика как система власти: монография / В. В. Дементьев. – Донецк: «Друк-Инфо», 2006. – 404 с.

и неформальные коалиции, и группы влияния, преследующие собственные интересы. Чем более сложной является организационная структура корпорации, тем более сложными становятся формальные и неформальные отношения власти¹¹⁰.

Оценить количественно силу властной позиции участников корпорации очень сложно. Например, предположим, что власть собственников корпорации можно измерить количеством акций, которыми они владеют. Закономерно, что власть собственника будет прямо пропорциональна количеству акций. Однако, как уже отмечалось, большинство акционеров вкладывают капитал только с целью получения прибыли и безразличны к контролю и управлению. Кроме того, часто в крупной корпорации собственником может выступать государство, другие национальные акционерные общества, зарубежные и иные акционеры. Их количество может исчисляться тысячами.

Власть менеджеров, напротив, не измеряется количеством акций, т.к. даже менеджеры верхнего звена в большинстве случаев не владеют большим процентом акций. Так, например, членам совета директоров крупной российской корпорации «Газпром», вместе взятым, не принадлежит и 0,1% уставного капитала¹¹¹.

Прямых показателей, которые бы измеряли власть субъектов внутри корпорации нет. Однако, если рассматривать корпорацию, как совокупность ее субъектов, собственник рабочей силы и собственник корпорации в равной степени нуждаются друг в друге. Поэтому властный потенциал работников можно оценить с точки зрения приносимой ими пользы для корпорации, которую можно измерить, например, производительностью их труда. А властный потенциал собственников корпорации на внутрикорпоративном уровне – заработной платой и другими расходами на работников. Такое

¹¹⁰ Вольчик, В. В. Влияние формальных и неформальных институтов на инновационное развитие экономики. – Текст: электронный / В. В. Вольчик, Е. В. Маслюкова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2022. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-formalnyh-i-neformalnyh-institutov-na-innovatsionnoe-razvitie-ekonomiki?ysclid=m6jgy3lokn490038448> (дата обращения: 26.05.2025).

¹¹¹ Список акционеров Газпрома. – Текст: электронный. – URL: <https://greedisgood.one/spisok-aktsionerov-azproma?ysclid=lt4b5lwi51186909315> (дата обращения: 26.05.2025).

взаимодействие между собственниками корпорации и работниками может служить примером проявления обоюдной «вознаграждающей власти» по теории Дж. Гэлбрейта¹¹².

Корпоративный менеджмент в исследовании отнесен к наемным работникам, т.к. его власть измеряется не количеством акций, а выполняемыми функциями по управлению и принятию решений в корпорации. Т.е. менеджеры представляют собой наемных работников, вовлеченных в управление фирмой, в которой они работают.

Проанализируем показатели производительности труда, средней заработной платы и расходов на одного работника в динамике для трех крупнейших российских корпораций: ПАО «Газпром», ПАО «Лукойл», ПАО «Новатэк» (рис. 2.1).

Анализ данных показывает, что средняя заработная плата самая высокая в корпорации «Новатэк», почти в два раза больше, чем в других анализируемых компаниях. Это говорит о высоком уровне «вознаграждающей» корпоративной власти собственников. При этом расходы на одного работника в компаниях практически не отличаются.

Что касается производительности труда, то самыми высокими показателями обладает компания «Лукойл». Ее показатели почти вдвое превышают показатели компании «Новатэк» и почти в 4 раза показатели «Газпрома». Эта тенденция сохраняется во всем исследуемом периоде. Значение данных показателей свидетельствует о высоком уровне внутрикорпоративной власти работников «Лукойла».

Отношения власти внутри корпорации могут выступать в качестве способности влиять на других участников отношений или приобретать более активную позицию борьбы за власть. Эти отношения очень динамичны и постоянно эволюционируют.

Отношения власти внутри корпорации могут иметь как положительный, так и отрицательный эффект.

¹¹² Гэлбрейт, Дж. К. Новое индустриальное общество: [пер. с англ.] / Дж. Гэлбрейт. – Москва: АСТ, 2004 – 605 с.

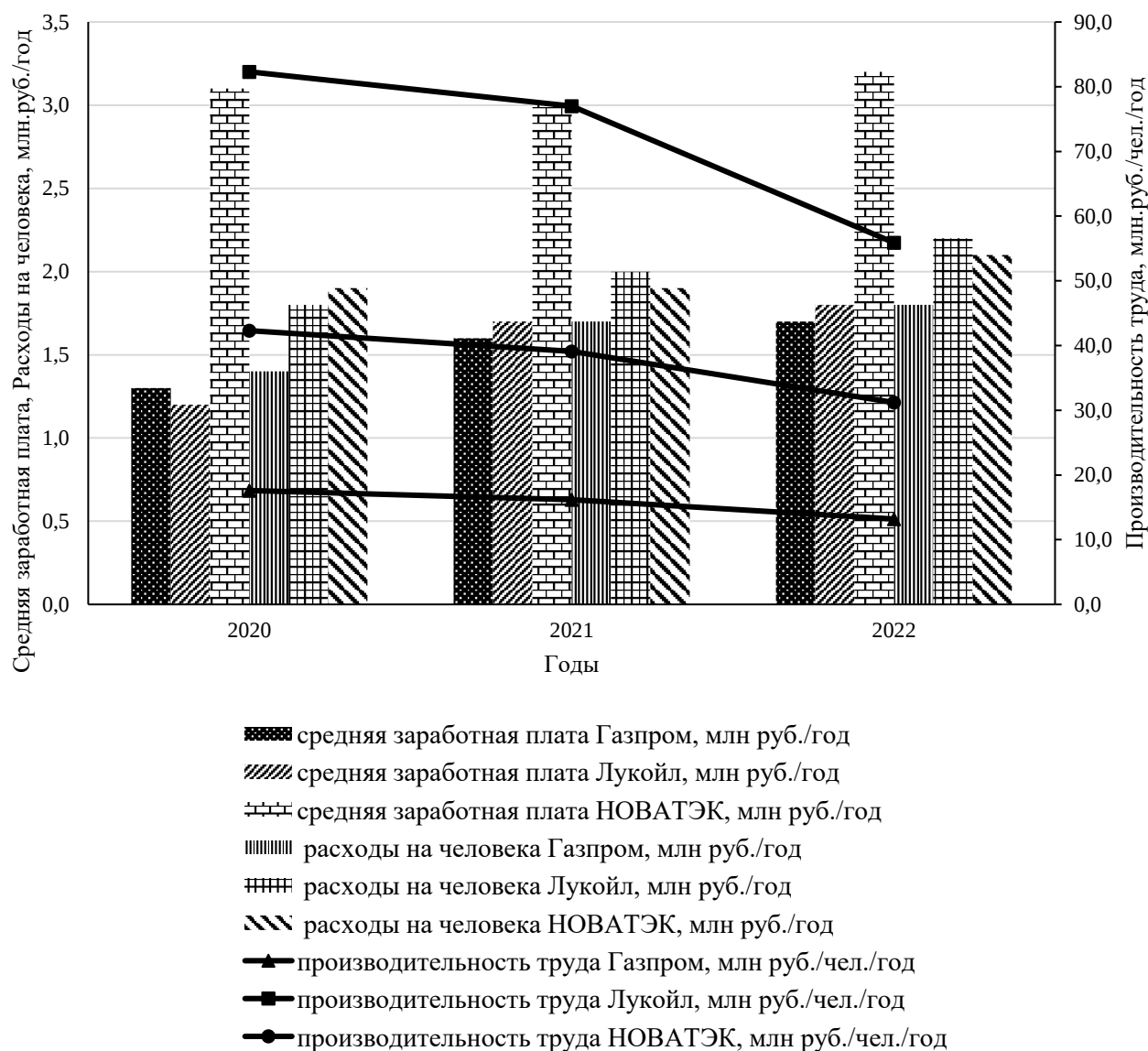


Рисунок 2.1 – Динамика показателей производительности труда, средней заработной платы и расходов на одного работника, компании «Газпром», «НОВАТЭК», «Лукойл», 2020-2022 гг. (составлено автором на основе^{113,114,115})

С одной стороны, властные отношения и борьба за власть способствуют внутреннему организационному развитию. Внутренняя конкуренция способствует стимулированию деятельности работников,

¹¹³ Газпром (GAZP): годовая финансовая отчетность МСФО. – Текст: электронный. – URL: <https://smart-lab.ru/q/GAZP/f/y/> (дата обращения: 26.05.2025).

¹¹⁴ Лукойл (LKOH): годовая финансовая отчетность МСФО. – Текст: электронный. – URL: <https://smart-lab.ru/q/LKOH/f/y/> (дата обращения: 26.05.2025).

¹¹⁵ НОВАТЭК (NVTK): годовая финансовая отчетность МСФО. – Текст: электронный. – URL: <https://smart-lab.ru/q/NVTK/f/y/> (дата обращения: 26.05.2025).

самосовершенствованию, интенсивному развитию отношений, принятию рациональных решений, появлению новых альтернатив развития. Как пример, успешный опыт децентрализации бизнеса крупными корпорациями.

С другой стороны, властные конфликты могут затруднять принятие важных решений, подрывать внутрикорпоративную культуру, дезорганизовывать деятельность. Поэтому с развитием корпоративных отношений собственники фирм столкнулись с проблемой формирования такой системы управления, которая учитывала бы интересы всех сторон-участников деятельности компании: акционеров, менеджеров и наемных работников. Крупные корпорации развитых стран, имея большой опыт функционирования в условиях жесткой рыночной конкуренции, выработали особую философию управления, которая направлена на максимальное соблюдение баланса интересов всех членов организации.

К улучшению качества работы менеджеров мотивирует их собственный профессиональный уровень, так как управляющий, в результате деятельности которого компания была доведена до банкротства, резко уменьшает свои шансы быть востребованным на рынке труда в качестве топ-менеджера. В корпорациях развитых стран большое внимание уделяют также мотивации поведения наемного персонала (например, материальное или нематериальное поощрение, повышение заработной платы).

Правильно построенные отношения между группами участников корпорации позволяют смягчать конфликты интересов и действовать более эффективно на благо всех сторон. Так сбалансированность системы власти внутри организации способствует эффективности и порядку в хозяйственной системе в целом.

Как видим, баланс власти внутри корпорации – необходимая и очень важная основа эффективного функционирования. Поэтому одной из важнейших составляющих развития корпоративного сектора экономик многих стран становится законодательное согласование отношений между наемными работниками, менеджментом и собственниками корпорации.

2.2 Оценка корпоративной власти в экономической среде

Влияние крупной корпорации, независимо от внутрифирменной структуры и организации управления, в экономической системе чрезвычайно велико. Поэтому второй составляющей в структуре власти была выделена власть корпорации в экономической среде. Главным источником экономической власти в современном мире является собственность, более или менее вовлеченная в предпринимательскую деятельность в различных ее формах и проявлениях^{116, 117}.

Стоит отметить, что под экономической властью автор понимает форму влияния, осуществляемую в рамках экономической системы или посредством экономических структур, при котором одни индивиды, группы или организации способны изменить поведение других экономических агентов с целью получения экономической выгоды. Распоряжение материальными, финансовыми, человеческими, интеллектуальными и иными ресурсами составляет основу реальной экономической власти, а корпорация является носителем этой власти.

На фоне развития крупного корпоративного бизнеса, роста его масштабов и расширения властных позиций традиционные экономические проблемы по поводу чрезмерного размера фирмы, концентрации рынка и вынужденного слияния промышленных консолидаций становятся не актуальными¹¹⁸.

Как отмечают многие ученые^{119, 120, 121}, корпоративный размер и промышленная концентрация определяют экономическую эффективность. При этом «концентрация происходит и сохраняется там, где есть эффективная

¹¹⁶ Вольчик, В.В. Институт собственности: современные тенденции и парадоксы эволюции / В. В. Вольчик // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 38-2. – 2010. – С. 18-25.

¹¹⁷ Бережной И. В., Вольчик В. В. Исследование экономической эволюции института власти-собственности / И. В. Бережной, В. В. Вольчик. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2008. – 239 с.

¹¹⁸ Adams, W. Efficiency, Corporate Power, and the Bigness Complex / W. Adams, and J. Brock // The Journal of Economic Education. – 1990. – Vol. 21, №1. – P. 30-50.

¹¹⁹ Brozen, Y. Concentration, mergers, and public policy / Y. Brozen, – New York: Macmillan, 1982. – 427 p.

¹²⁰ Kotler, P. What Consumerism Means for Marketers / P. Kotler // Harvard Business Review, 1972. – p. 48-57.

¹²¹ Bork, R. H. Antitrust and the theory of concentrated markets. In Industrial concentration and the market system / ed. by E. M. Fox and J. T. Halverson. - Chicago: American Bar Association, 1979. – 120 p.

структура промышленности при производстве и распределении продукта... Концентрация сохраняется только там, где она приносит полезные действия или является последствием превосходящего управления»¹²². «Концентрация приносит продвижение и более низкие цены для потребителей»¹²³. Кроме того, ученые настаивают, что само существование тенденций к консолидации «является презумпцией доказательства, что большая концентрация... социально желательна»¹²⁴.

Корпоративные размеры и производственную концентрацию также можно считать существенными факторами национальной конкурентоспособности на «новом» мировом рынке¹²⁵. Так, например, наличие в США автомобильного гиганта «General Motors» делает американскую экономику конкурентоспособной в борьбе с иностранными компаниями по производству автомобилей. Поэтому нет смысла ограничивать его деятельность антимонопольными законами, так как стране выгодно, чтобы корпорация работала в международной конкурентной среде¹²⁶. «Намного лучше, что небольшие американские компании будут сокрушены крупными американскими компаниями, чем то, что они будут сокрушены крупными иностранными компаниями»¹²⁷. Напротив, необходимо создавать условия для продолжительного и эффективного развития крупных корпоративных объединений.

Итак, ученые, которые сходятся на том, что деятельность корпораций не требует ограничения, при этом предлагают ограничить структурно-ориентированную антимонопольную политику, оставляя за ней лишь полномочия регулирования установления цен.

Что касается непосредственно экономической власти корпораций, то в первую очередь эта власть распространяется на ресурсы, находящиеся в

¹²² Brozen, Y. Concentration, mergers, and public policy / Y. Brozen, – New York: Macmillan, 1982. – P. 56-67.

¹²³ Lukes, S. Power: A Radical View / S. Lukes. – London: Palgrave Macmillan, 2004. – 200 p.

¹²⁴ Bork, R. H. Antitrust and the theory of concentrated markets. In Industrial concentration and the market system / ed. by E. M. Fox and J. T. Halverson. – Chicago: American Bar Association, 1979. – P. 86.

¹²⁵ Adams, W. The «New Learning» and the Euthanasia of Antitrust / W. Adams, J. Brock // California Law Review. – 1986. – №74. – P. 1515-1566.

¹²⁶ Daily, M. Abolish Antitrust Laws. – Текст: электронный / M. Daily, M. Rothbard. – URL: <https://mises.org/mises-daily/abolish-antitrust-laws> (дата обращения: 26.05.2025).

¹²⁷ Thurow, L. The zero-sum solution / L. Thurow. – New York: Simon and Schuster, 1986. – P. 182.

собственности корпорации. Основная особенность данной власти заключается в том, что экономический субъект самостоятельно определяет направление деятельности предприятия, целевую аудиторию и условия реализации выпускаемой продукции и оказываемых услуг. Именно он решает, какие сочетания экономических ресурсов наиболее выгодны, на каких условиях привлекать заемные средства, арендуемые активы и прочие факторы производства, а также нанимать сотрудников. Это так называемый внутренний аспект экономической власти корпорации.

К внешним проявлениям экономической власти следует отнести способность компаний определять рыночные условия, влиять на цены и потребителей, устанавливать «правила игры» для других субъектов, расширять свою долю и воздействие на национальном и международном рынках. Очевидно, что сила такого воздействия напрямую зависит от сферы и масштабов деятельности, объемов экономических ресурсов, финансовых результатов деятельности. Векторы развития современной экономической системы создают предпосылки для непрерывного накопления и концентрации капитала и производства, приумножения ресурсов и собственности крупнейшими корпорациями, и, следовательно, усиления их власти.

Итак, в этом властном пространстве власть корпорации проявляется в способности влиять на цены на рынке, поставщиков и потребителей, общую экономическую эффективность. Однако не стоит отождествлять власть корпораций с монопольной властью. Данные понятия имеют ряд принципиальных отличий:

- монополия – единственный производитель на рынке, корпорация может действовать в конкурентной среде, что подразумевает возможность деления экономической власти;
- объектом власти в условиях монополии выступает потребитель, корпорации способны влиять также на другие фирмы (компании), функционирующие на данном рынке, поставщиков, государство;
- монополия производит уникальный продукт, который не имеет близких

заменителей; корпорации в основном действуют в высокотехнологичных и капиталоемких отраслях или охватывают сразу несколько видов деятельности;

- корпорация, в отличие от монополии, не единственный собственник информации на рынке, хотя и владеет ею в большем объеме;

- преимущества большого производства и эффект масштаба, которые существуют как при монополии, так и при корпорации, однако имеют разную экономическую основу; в монополистической отрасли эффективны только большие предприятия, для корпорации характерна концентрация ресурсов и капиталов;

- рыночная власть корпораций проявляется также в инновационной конкуренции, в слияниях и поглощениях.

Финансовая мощь и экономическое превосходство дают возможность корпорации доминировать на рынке. Концентрируя все доступные ресурсы, крупная бизнес-структура способна приспосабливаться и при любой рыночной ситуации «держаться на плаву», достигать желаемых результатов функционирования, увеличивать прибыли. Монопольная структура рынка там, где она существует, защищена целой системой практически непреодолимых барьеров на пути вхождения в отрасль независимых конкурентов. Основными легальными барьерами, которые существуют в монопольной отрасли, являются монопольное владение источниками сырья, землей, правами на научно-технологические разработки, санкционированные государством исключительные права.

Рыночная власть позволяет корпорации оказывать влияние на других участников рыночных отношений и, таким образом, предопределять дальнейшее направление развития всего экономического пространства. Границы такого влияния определяют степень рыночной власти, которой обладает корпорация. Не вызывает сомнений, что реализация собственных интересов зачастую приводит к ущемлению интересов других участников экономических отношений.

К экономическим последствиям корпоративной власти стоит отнести:

- концентрацию капитала и производства, приводящие к возникновению

монополий;

- создание финансового капитала и финансовой олигархии на основе слияния банковского и промышленного капиталов;
- образование монополистических союзов капиталистов;
- территориальный раздел экономических зон влияния в государстве и в мировом пространстве¹²⁸.

Корпорации, особенно крупные, имеют несомненные преимущества перед отдельными предприятиями, в частности: за счет эффекта масштаба производства имеют более низкие затраты на единицу продукции или услуг; обладают большими возможностями диверсификации своей деятельности; охватывают более широкие сегменты рынка и получают за счет этого ощутимые конкурентные преимущества; тесно связаны или включают в себя финансово-кредитные организации; имеют поддержку государственных институтов. Чтобы удержать большую долю рынка и доминировать, корпорации уделяют большое внимание качеству своей продукции, продвижению и поддержке бренда, использованию новейших технологий. Успех крупных корпораций во многом определяется затратами на НИОКР, развитием маркетинговых стратегий, обучением и работой с персоналом, качественной внутренней организацией.

В отдельных случаях корпорация может иметь возможность устанавливать цены и объем выпуска продукции подобно тому, как это делает фирма-монополист, и такие действия будут иметь аналогичные последствия для благосостояния потребителей.

Все вышеперечисленное дает основание сделать вывод о том, что корпоративная экономическая власть формирует новый уровень экономической власти, отличный от классического понятия рыночной власти. Монопольную власть при этом можно назвать одной из составляющих экономической власти

¹²⁸ Великохатко, С. В. Сравнительный анализ корпоративной и монопольной власти. – Текст: электронный / С. В. Великохатко, Е. А. Шумаева // Конкуренция и монополия: Сборник материалов VII Всероссийской научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов, научно-педагогических работников и специалистов в области антимонопольного регулирования, Кемерово, 24–25 октября 2024 года. – Кемерово: Кузбасский государственный технический университет им. Т. Ф. Горбачева, 2024. – С. 63-66. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=76241296> (дата обращения: 26.05.2025).

корпорации.

Конкретные методы, которые используют корпорации для достижения власти, зависят от институциональной среды и установленных в ней «правил игры». В рамках рыночной экономики спектр методов достаточно широк: от увеличения эффективности и внедрения инноваций до монополизации рынков и недобросовестной конкуренции. При этом «игроки» далеко не всегда придерживаются «правил», нарушая их с целью расширения своего властного пространства, то есть ведут себя оппортунистически. При этом возникает так называемая деструктивная (разрушительная) власть.

Чтобы проанализировать понятие «деструктивная власть», необходимо, как предлагает М. Вахаби, различать деструкцию (разрушение) как неотъемлемую часть «творения» (по Г. Гегелю «специфическое, ограниченное или определенное отрицание») и деструкцию (разрушение) как антитезу творения (по Гегелю «абстрактное отрицание»). Иначе: необходимо разграничить положительные и отрицательные последствия, возникающие под действием власти корпораций¹²⁹.

В известном смысле деструкция может рассматриваться как сам акт творения (созидания), так как все производство включает в себя то, что можно назвать «деструктивной трансформацией», подобно тому, как зерно размалывается в муку или мука запекается в хлебе¹³⁰. Чтобы создать стул, необходимо использовать, расходовать сырье, а это означает уничтожать лес, и деструкция леса в этом конкретном случае ведет к конструированию стула. Конечное потребление также может рассматриваться как форма деструкции (разрушения). Уничтожение продукта посредством сферы потребления является противоположной частью создаваемой полезности. В этом смысле деструкция – это часть процесса творения.

Функционируя в конкурентной среде, где существует борьба за власть, корпорации вынуждены стремительно развиваться, активно действовать,

¹²⁹ Vahabi, M. The Political Economy of Destructive Power. – Текст: электронный / М. Vahabi. – URL: <http://www.paecon.net/PAERReview/issue29/Vahabi29.htm> (дата обращения: 26.05.2025).

¹³⁰ Boulding, K. E. Three faces of power / K. E. Boulding. – Newbury Park, Calif.: Sage Publications, 1990. – P. 239.

выбирать альтернативные пути деятельности, осуществлять инновации.

Иначе: новаторская деятельность может рассматриваться как креативная деструкция (творческое разрушение), то, что Шумпетер относил к процессу капиталистического развития¹³¹. Подобный вид деструкции является прямым результатом инновации, а именно деструкция старых продуктов, устаревших процессов промышленного производства и архаичных форм организации посредством представления новых продуктов, способов производства и организационных методов.

Желание приобрести власть заставляет всех участников рыночной конкуренции предлагать новые продукты и услуги, активно рекламировать и продвигать свои товары на рынок. Как отмечает Й. Шумпетер, поведение предпринимателя-инноватора объясняется, прежде всего, не мотивами денежной выгоды, а желанием обрести власть и престиж, «создать свое собственное частное царство» (*sein eigenes privates Reich schaffen*)¹³². Следует отметить, что именно у корпораций есть все ресурсы для ведения инновационной деятельности, в т. ч. человеческие.

Деятельность инноватора всегда является «творческим разрушением», поскольку в борьбе за власть он, с одной стороны, создает новые продукты, услуги, процессы и организационные технологии, а с другой – вытесняет с рынка старые, т.е. уничтожает существующие в экономике и обществе центры власти¹³³.

Накопление корпорациями капитала включает в себя концентрацию и централизацию различных форм капитала (таких как индустриальный, финансовый или коммерческий капитал), которые имеют результатом ликвидацию мелких собственников. Права собственности не ограничены содержанием имущества, так как в течение капиталистического развития они имеют своим результатом отчуждение имущества от других. Таким образом,

¹³¹ Schumpeter, J. A. Capitalism, Socialism, and Democracy / J. A. Schumpeter. – London: George Allen and Unwin Ltd., 1951. – 437 p.

¹³² Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1981. – С. 159-160.

¹³³ Либман, А. М. Власть и организационное развитие. – Текст: электронный / А. М. Либман // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 5. – URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2003> (дата обращения: 26.05.2025).

этот процесс капиталистического накопления генерирует банкротство, т.е. разорение определенных фирм и создание новых фирм, уничтожение рабочих мест и создание новых, а также слияние и приобретение на финансовых рынках с их прямым влиянием на цены и ценовое превосходство. Конкуренция как естественный селективный механизм пускает в оборот свободные силы, необходимые чтобы удалить элементы, которые могут препятствовать капиталистическому развитию. Бюджет, денежные и финансовые ограничения обеспечивают экономические санкции, посредством которых конкуренция приводит в действие всю свою власть как селективный механизм. Во всех этих случаях деструкция является неотъемлемой частью творческого процесса¹³⁴.

Именно рыночная власть способствует концентрации ресурсов в корпорации, что позволяет производить дополнительные инвестиции в производство, вести инновационную деятельность. Это не только несет положительные тенденции в развитии корпорации, но и способствует экономическому росту. Более того, инновационная деятельность им просто необходима. В противном случае их конкурентоспособность со временем снизится по причине использования подконтрольными промышленными и другими компаниями устаревших технологий и выпуска продукции, на которую спрос будет падать из-за низких качественных характеристик, не отвечающих возросшим требованиям. А это, в свою очередь, повлечет за собой потерю экономических позиций.

Стремясь максимально полно удовлетворить потребности потребителей, корпорации расширяют ассортимент товаров (услуг), повышают их качество, создают и укрепляют связи с клиентами. От предпринимательского таланта руководителя и трудового потенциала сотрудников сегодня во многом зависят позиции корпорации в экономическом пространстве.

Как уже отмечалось, еще одним преимуществом корпоративной формы хозяйствования является возможность диверсификации производства. Это

¹³⁴ Vahabi, M. The Political Economy of Destructive Power. – Текст: электронный / М. Vahabi. – URL:<http://www.paecon.net/PAEReview/issue29/Vahabi29.htm> (дата обращения: 26.05.2025).

способ расширить зону своего влияния для корпорации. Расширение сферы деятельности способствует переливу капиталов в наиболее прибыльные отрасли. Поэтому корпорации в целом оказываются более устойчивыми и конкурентоспособными по сравнению с узкоспециализированными предприятиями, так как они способны проникать в новые для себя сферы деятельности, расширять ассортимент выпускаемых товаров, что уменьшает риск потерь, связанных с колебаниями рыночной конъюнктуры.

Однако существует и противоположный эффект. Корпоративная власть может быть опасной и разрушающей. Более того, деструктивная власть может основываться на криминальных видах деятельности, тенизации экономики и так далее. Она также включает механизмы, которые находятся в распоряжении доминирующих институтов и дают возможность им бороться своей деструктивной властью против оппонентов. Как уже отмечалось, именно корпорации являются доминирующим институтом в экономической среде. Среди ненасильственных форм деструктивной власти корпораций можно выделить: антирекламу, шантаж, фальсификации.

Деструктивная власть корпорации может служить двум функциям: присвоенческой и власть-производящей. «Захват ресурсов» и контроль над экономикой как форма власти в данном случае имеет присвоенческую функцию. Однако установление гегемонии имеет власть-производящий эффект, более устойчивый результат, то есть дестабилизационный или власть-разрушающий результат, который предполагает беспорядок, анархию и отсутствие безопасности.

Разница между этими двумя функциями является ключевой. Деструктивная власть в своей присвоенческой функции – это способ, тогда как в своей власть-производящей функции – это результат сам по себе. В первом случае, деструктивная власть может определяться как альтернативный способ перераспределения ресурсов.

Еще одним методом обезопасить себя от конкуренции и приобрести властные позиции является тесная связь с государством. Власть организации в

такой ситуации в значительной степени базируется на нерыночных отношениях.

Как справедливо отмечает С. Верещагин, существуют и другие методы получения прибыли: это получение государственных заказов, обеспечивающих огромные прибыли; заключение негласных договоров о высоких или, наоборот, низких ценах с целью устранить конкурентов (картели), о квотах, предназначенных для продажи товаров; стремление реализовать продукцию низкого качества; попытки затормозить внедрение в производство передовых достижений науки и техники (иногда это бывает выгодно товаропроизводителям); производство продукции, сопровождающееся нанесением ущерба окружающей среде и многое другое¹³⁵.

Так, в России сложилась устойчивая тенденция перераспределения эффектов в пользу крупных корпораций: экономически выгодные регулируемые тарифы (для естественных монополий); прямые государственные субсидии для финансирования операционной деятельности или для осуществления инвестиционных проектов крупных компаний; доступ к внешнему финансированию на нерыночных условиях (в том числе с участием госбанков и мегарегулятора); льготы по налогам и прочим платежам в бюджет; преференции в получении крупных государственных заказов и подрядов; система господдержки сельхозпроизводителей, устроенная таким образом, что основную ее часть получают агрохолдинги, а не фермерские хозяйства¹³⁶.

С одной стороны, тенденции развития экономических отношений показывают, что продуктивность и экономия на масштабах производства, возникающие благодаря инновационной деятельности и развитию производства, новым дистрибутивным технологиям и контролю, а также прогрессивным инструментам управления, делают крупные корпорации более эффективными и

¹³⁵ Верещагин, С. Г. Влияние экономики на политические процессы в обществе. – Текст: электронный // Проблемы современной экономики. – 2005. – № 3 (15). – URL: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=20906> (дата обращения: 26.05.2025).

¹³⁶ Нефедкин, В. И. Экономическая власть корпораций: тенденции и последствия для российской экономики / В. И. Нефедкин // Экономическая политика России в межотраслевом и пространственном измерении: Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции ИЭОПП СО РАН и ИНП РАН по межотраслевому и региональному анализу и прогнозированию, Белокуриха, 24–25 марта 2022 года / Отв. редакторы А. О. Баранов, А. А. Широков. Том 4. – Новосибирск: Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, 2022. – С. 158-162.

позволяют им успешно конкурировать не только на национальном, но и на мировом рынке. Данная тенденция также связана с укрупнением рынков в мировом масштабе, научно-техническим прогрессом и т.д.

Однако, с другой стороны, практика показывает, что подобная политика свободного развития корпораций может привести к «беспрецедентному корпоративному безумию»¹³⁷. Возникает ряд вопросов. Обеспечивают ли корпоративный большой бизнес и промышленные гиганты концентрацию эффективности в производстве, которая характеризуется низкой себестоимостью единицы продукции? Продвигают ли они инновацию, эффективность и технический прогресс, как утверждают их защитники? Способствуют ли они социальной эффективности в интеллектуальном использовании ресурсов общества? Что является политическими условиями концентраций экономической власти для формулировки правительственной политики? Или они действуют только в своих интересах и при этом могут нанести ущерб экономике страны.

Относительно производительности корпораций есть достаточные основания утверждать, что даже в новую эпоху глобализации нельзя исключать возможность возникновения рисков, связанных с большими размерами корпораций.

Крупные промышленные компании являются результатом масштабных слияний и корпоративной консолидации. Но гигантизм слившихся компаний не всегда создает рентабельность мирового уровня. Причины потерь корпораций в связи с этим можно выделить следующие:

- неправильная координация многочисленных производственных операций;
- нехватка долгосрочного запланированного посредничества;
- оперирование устаревшими системами учета затрат;
- недостаточное знание расходов или относительной прибыльности

¹³⁷ Brock, J. W. Takeovers: Issues in Corporate and Public Policy / ed. by D. McKee. – New York: Praeger, 1989. – 179 p.

многочисленных компонентов;

- недоработка стратегий деятельности на внешнем рынке;
- сложная иерархическая структура и бюрократизм и т. д.

Можно отметить, что монопольное положение и власть дает крупным бизнес-структурам преимущества в экономической среде. Хотя, в отличие от крупных корпораций, средний и мелкий бизнес, могут действовать с большей экономической эффективностью. И хотя считается, что эффект масштаба снижает издержки производства, на практике именно неинтегрированные и специализирующиеся на производстве одного или нескольких продуктов фирмы, имеют затраты на единицу продукции в среднем ниже расходов, которые несут крупные экономические единицы.

Это можно объяснить тем, что в небольших фирмах количество занятых на производстве целесообразно с точки зрения эффективности производства, что определяет сравнительно более высокую производительность труда каждого работника. А узкая специализация способствует лучшему управленческому контролю и более высокой эффективности работы. Как ни странно, их меньший размер позволяет им использовать свои существующие мощности более полно и более эффективно; в результате их операционные показатели могут оказаться выше, а накладные расходы ниже. Однако, как уже отмечалось, небольшие фирмы не имеют, по сравнению с крупными, возможности диверсифицировать свое производство. Контроль над большой долей рынка и монопольное положение делают корпорации более успешными и конкурентоспособными.

Оценка концентрации корпоративной экономической власти может проводиться на основании доли сделок, контролируемых конкретной корпорацией или группой компаний. Обычно увеличение экономической власти сопровождается ростом выручки всех активов, находящихся под корпоративным контролем. Для анализа уровня и динамики концентрации корпоративной власти применяются аналогичные критерии, как и в анализе отраслевых рынков, например, индекс концентрации CR (N), который показывает долю крупнейших N компаний в общей выручке сектора. При применении этого показателя для

оценки концентрации корпоративной власти он отражает долю крупнейших компаний в объемах сделок на экономическом уровне.

Точное измерение объема сделок, особенно для крупных групп, представляет собой сложную задачу. Данные о выручке, собранные по международным стандартам, часто не учитывают внутригрупповые сделки. Эффективной оценкой может служить доля корпораций в общей выручке 1000 крупнейших активов реального сектора экономики, генерирующих более 60% всех сделок. Так, в 2019 году 20 крупнейших корпораций контролировали 51,3% всего объема сделок этого списка Топ-1000¹³⁸.

В качестве комплексного показателя может использоваться индекс Херфиндаля-Хиршмана (НН), который применяется антимонопольными органами для оценки уровня рыночной монополизации. В нашем контексте этот индекс будет представлять собой показатель концентрации корпоративной выручки крупнейших реальных активов, независимо от их принадлежности к конкретным отраслям. Рассматривая динамику индекса корпоративной концентрации, можно оценить, какая из тенденций в развитии корпоративной власти преобладает: рост или снижение. Если в исследуемом периоде имеет место рост концентрации корпоративной власти, это значит, что все большая часть сделок реального сектора экономики осуществлялась в пределах крупных бизнес-структур. В результате это приводит к росту корпоративной ренты.

Факторы роста концентрации сложны и противоречивы. В частности, ему могут способствовать благоприятная конъюнктура сырьевого рынка или преобладание неорганического роста корпораций над органическим. Вместе с тем обращает на себя внимание то, что период наивысших темпов роста концентрации (1999-2007 гг.) совпадает с высокими темпами роста экономики РФ. В то же время период низких темпов (2013-2020 гг.) сопровождался

¹³⁸ Нефедкин, В. И. Экономическая власть корпораций: тенденции и последствия для российской экономики / В. И. Нефедкин // Экономическая политика России в межотраслевом и пространственном измерении: Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции ИЭОПП СО РАН и ИНП РАН по межотраслевому и региональному анализу и прогнозированию, Белокуриха, 24–25 марта 2022 года / Отв. редакторы А. О. Баранов, А. А. Широков. Том 4. – Новосибирск: Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, 2022. – С. 158-162.

снижением корпоративной концентрации выручки. В качестве гипотезы можно предположить, что корпорации в экономике РФ являются драйверами экономического роста, основанного на преобладании «экстрактивных институтов»¹³⁹ и на «экономике масштаба», извлекающей ренту при реализации крупных ресурсных экспортоориентированных проектов. Поскольку роль крупных ресурсных корпораций в РФ исключительно высока, то формируется устойчивая зависимость.

С одной стороны, рост концентрации экономической власти сопровождается ростом корпоративной и связанной с ней административной ренты. С другой стороны, рост ренты стимулирует крупные корпорации к дальнейшей экспансии и поглощению новых активов, ранее контролируемых конкурентами. Меняется и смысл конкуренции – в конкурентное поле превращаются не отдельные рынки отдельных товаров, а вся совокупность транзакций в экономике, за контроль над которыми конкурируют между собой многоотраслевые, диверсифицированные группы компаний.

Индексы концентрации, характеризующие всю совокупность корпораций, иллюстрируют общую тенденцию в развитии корпоративного сектора, но не отдельных корпораций.

Выделим несколько показателей, которые, по мнению автора, могут оценить экономическую (рыночную) власть отдельной корпорации. К ним отнесем:

- величину прибыли; т.к., во-первых, целью функционирования любой корпорации является получение и максимизация прибыли, а, во-вторых, прибыль выступает источником (ресурсом) увеличения корпоративной власти;
- дивидендную доходность – коэффициент, по которому можно судить, насколько высока отдача от полученных дивидендов по отношению к инвестициям в акционерный капитал; отражает инвестиционную привлекательность корпораций;

¹³⁹ Аджемоглу, Д. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / Д. Аджемоглу, Дж. Робинсон: [перевод с английского Д. Литвинова, П. Миронова, С.Сановича]. – Москва: Издательство АСТ, 2015. — 576 с.

- показатель CAPEX/Выручка – представляет собой отношение CAPEX (капитальных затрат компании на покупку или усовершенствование долгосрочных активов: недвижимости, оборудования, программного обеспечения, товарных знаков и т.д.) к выручке; отражает часть выручки, которую компании тратят на капитальные расходы.

Проанализируем указанные показатели в динамике для трех крупнейших российских корпораций: «Газпром», «Лукойл», «Новатэк» (рис. 2.2).

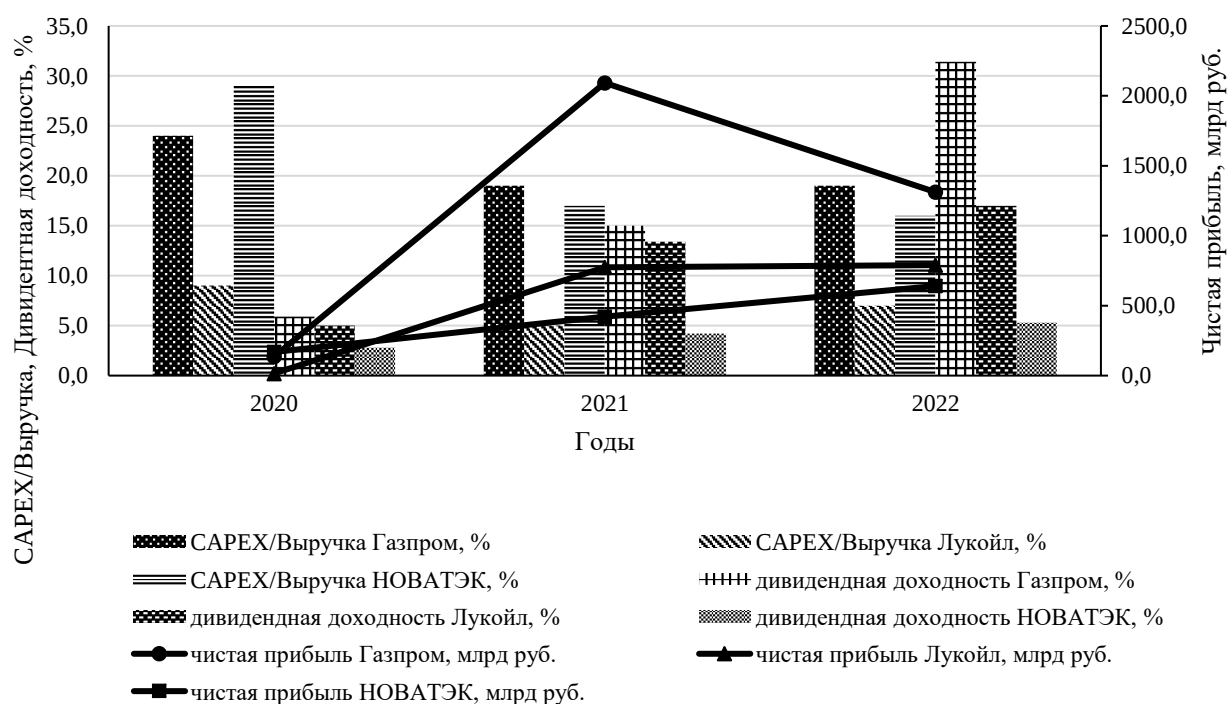


Рисунок 2.2 – Динамика показателей чистой прибыли, CAPEX/Выручка, дивидендной доходности, компании «Газпром», «Новатэк», «Лукойл», 2020-2022 гг. (составлено автором на основе^{140,141,142})

Анализ данных показывает, что динамика показателей неустойчивая в силу различных причин экономического и неэкономического характера. Так,

¹⁴⁰ Газпром (GAZP): годовая финансовая отчетность МСФО. – Текст: электронный. – URL: <https://smart-lab.ru/q/GAZP/f/y/> (дата обращения: 26.05.2025).

¹⁴¹ Лукойл (LKOH): годовая финансовая отчетность МСФО. – Текст: электронный. – URL: <https://smart-lab.ru/q/LKOH/f/y/> (дата обращения: 26.05.2025).

¹⁴² Новатэк (NVTK): годовая финансовая отчетность МСФО. – Текст: электронный. – URL: <https://smart-lab.ru/q/NVTK/f/y/> (дата обращения: 26.05.2025).

низкие значения показателей чистой прибыли в 2020 г., по сравнению с другими периодами, характерны для всех исследуемых компаний. Это произошло в условиях низких цен на нефть на фоне пандемии и ограничений добычи нефти в рамках сделки ОПЕК+. Тем не менее уже в следующем году компании нарастили прибыли и увеличили другие показатели эффективности, что говорит о их возможности быстро приспосабливаться к сложным экономическим условиям, в том числе в периоды кризиса.

В целом, более высокие значения показателей у компаний свидетельствуют о высокой экономической власти, распространяющейся как на компании-конкурентов, так и на потенциальных инвесторов.

Подводя итог, можно отметить, что экономическая власть отдельных институтов в обществе может приобретать устойчивый характер. Институты, имеющие экономическую власть, неизбежно или сами осуществляют управление экономикой, или оказывают на этот процесс сильное влияние в связи с намеченными целями. Поэтому очень важно, чтобы именно за государством оставались функции контроля и управления экономикой, что будет способствовать упрочению и развитию всего общества и социально-экономической системы в целом.

2.3 Оценка неэкономической власти корпораций

Власть корпораций не ограничивается внутрикорпоративными и чисто рыночными отношениями, а распространяется на общественные и политические процессы. Это власть корпораций во внеэкономической сфере, способная воздействовать на решения государственных органов и государственную политику в целом, а также на других субъектов прочих сфер общественной

жизни.

Актуальность выделения и анализа данного уровня распространения корпоративной власти заключается в том, что для развитых капиталистических демократических государств предполагается демократическое управление общественной сферой. А это ставится под сомнение, когда заинтересованные лишь в получении прибыли крупные экономические единицы получают доступ к рычагам управления и регулирования.

Такое измерение власти капиталистических лидеров касается возможности, при которой их недемократическая экономическая власть может иметь существенные значения для принятия решений в общественной сфере. Требование этой экономической власти в некотором смысле означает, что политическая власть находится в основе споров относительно источников политической власти бизнеса. Вопросы об источниках политической власти бизнеса и обоснования такой власти более актуальны сегодня, чем когда-либо. И это несмотря на то, что еще в середине девятнадцатого века К. Маркс и Ф. Энгельс утверждали, что власть капиталистов – это и политическая власть, когда они доказали, что «руководитель современного государства является всего лишь комитетом по управлению общими делами всей буржуазии»¹⁴³.

Сто тридцать лет спустя, Ч. Линдблом выразил беспокойство о политической власти капиталистов в работе «Политика и рынки», делая вывод, что большая частная корпорация выходит за пределы демократической теории¹⁴⁴. И демократические теоретики различного времени утверждают, что, если капиталисты владеют непропорциональной властью над политическими результатами, тогда политическое равенство, демократическая ответственность и законность общественной политики могут ставиться под сомнение^{145,146}.

¹⁴³ Bernhagen, P. The political power of business: structure and information in public policymaking / P. Bernhagen. – New York, 2007. – P. 5.

¹⁴⁴ Lindblom, C. E. Politics and Markets: The World's Political Economic Systems / C. E. Lindblom. – New York: Basic Books, 1977. – P. 356.

¹⁴⁵ Hessen, R. Does big business rule America? Critical commentaries on Charles E. Lindblom's «Politics and markets» / R. Hessen, E. Bardach. – Washington DC: Ethics and Public Policy Center, 1981. – 74 p.

¹⁴⁶ Vogel, D. Fluctuating Fortunes: The Political Power of Business in America / D. Vogel. – New York: Basic Books, 1989. – 352 p.

Непропорциональное политическое влияние немногих, имеющих преимущества благодаря их положению как владельцев и менеджеров коммерческих предприятий, несовместимо с требованиями демократии. Так, К. Макфэрсон указывает, что либерально-демократическая теория содержит этическое требование о равной максимизации человеческих полномочий. Однако капиталистическое распределение средств производства приводит к тому, что большинство оказывается в подчинении авторитетной власти владельцев капитала. Результат – непрерывная чистая передача власти капиталистам¹⁴⁷.

Среди экономистов нет полного согласия об источниках политической власти бизнеса. Некоторые из них даже полагают, что политический вес бизнеса уменьшился в результате глобализации. Однако не вызывает сомнений важность вопроса политической власти экономических субъектов, так как под угрозой может оказаться «автономия» современного демократического государства. По нашему мнению, проблема политической власти бизнеса не ограничена политикой национального уровня, а может затрагивать общественные и политические процессы мирового масштаба. Масштабы влияния и степень вовлечения бизнеса в общественные процессы, бесспорно, зависят от политической системы государства, характерных признаков и специфики деятельности фирм, ментальности чиновников, уровня развития общества и законодательной базы. Эти факторы и их вариации, безусловно, дают определенную базу для анализа и понимания источников и пределов политической власти бизнеса.

Спектр методов достижения власти на внеэкономическом уровне довольно широк: от создания групп давления в парламентах до избрания на высокие политические посты представителей корпорации. При этом они воздействуют на правительство, добиваются льгот и максимально благоприятных условий для ведения собственного бизнеса, воздействуют на законотворческий процесс в

¹⁴⁷ Macpherson, C. B. *Democratic Theory: Essays in Retrieval* / C. B. Macpherson. – Oxford: Clarendon Press, 1973. – P. 8-9.

своих интересах¹⁴⁸. Стоит заметить, что корпорации – это всего лишь обобщенный (агрегированный) субъект власти, под которым стоит понимать конкретных людей, собственников капитала.

Теоретически, взаимодействие корпораций с органами государственной власти и другими общественными институтами должно заключаться в согласовании интересов политической и хозяйственной (экономической) власти для достижения совместных целей и обеспечения стабильного экономического и социального развития. Подобное взаимодействие осуществляется для наиболее эффективной реализации специфических функций каждого субъекта. В пределах развитого индустриального демократического общества управление экономикой должно происходить скоординировано, совместно и систематически государством, централизованными объединениями и работодателями и приводить к относительной выгоде для всех экономических агентов. Предполагается, что различные национальные экономические институты создают различные условия фирмам, которые формируют свои производственные стратегии в соответствии с этими условиями¹⁴⁹.

Однако, большинство институтов, которые исторически служили противовесом корпоративной власти (правительства, общественные организации), утратили данное качество. Государственные и местные органы власти должным образом не выполняют свои функции, что позволяет корпоративным силам заполнить образовавшийся «вакуум» в социальной и политической сферах. Наблюдается проникновение корпораций в институты власти.

Нередко для реализации экономической власти корпорациям необходимо достичь определенного влияния на политическую власть. Средствами

¹⁴⁸ Верещагин, С. Г. Влияние экономики на политические процессы в обществе. – Текст: электронный // Проблемы современной экономики. – 2005. – № 3 (15). – URL: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=20906> (дата обращения: 26.05.2025).

¹⁴⁹ Великохатко, С. В. Особенности реализации корпоративной власти в общественно-политической среде. – Текст: электронный / С. В. Великохатко // Институциональная трансформация экономики: правила эффективной политики (Восточная конференция ITE-2023): Материалы VIII Международной научной конференции, Новосибирск, 25–30 сентября 2023 года. – Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управления "НИНХ", 2023. – С. 69-71. – URL: <https://www.elibrary.ru/wyknml> (дата обращения: 26.05.2025).

достижения цели представителями крупных бизнес-структур могут служить их переход в политическую сферу, финансирование избирательных кампаний и деятельности политических партий, готовых действовать в их интересах. К их политическому ресурсу можно отнести и социальный (наемные работники и потребители) и административный капитал, тесные международные экономические связи, информацию^{150,151}.

Подходы в политологии, социологии и исследованиях бизнеса и управления по-разному определяют роль бизнес-структур в рамках государства и их влияние на политику и действия высших чиновников. Анализ подходов к изучению данной проблемы дает возможность выделить несколько направлений взаимодействия бизнеса и политики, бизнеса и общества.

Так, с точки зрения плюралистической теории, социально-политический процесс определяется как конкуренция или столкновение между множеством «заинтересованных групп», которые соперничают в распределении благ и преимуществ, создаваемых в обществе. Предполагается, что «заинтересованные группы» могут влиять на политическую систему, защищая свои интересы и блокируя угрозы для их реализации^{152,153}.

Согласно теории формирования политики Дж. Стиглера, политика организована и осуществляется прежде всего в интересах крупных промышленников¹⁵⁴. Бизнес-интересы направлены на поиск выгодного государственного регулирования, которое включает субсидии, контроль над входом на рынок и установление фиксированной цены. Бизнес-структуры заинтересованы в ограничении политики, направленной на защиту прав потребителей, экологическое регулирование или законодательное установление минимальной заработной платы.

¹⁵⁰ Salisbury, R. H. Interest representation: the dominance of institutions / R. Salisbury // *American Political Science Review*. - 1984. - №78. - P. 64-76.

¹⁵¹ Lehmbruch, G. Liberal corporatism and party government / in P.C. Schmitter and G. Lehmbruch (eds). *Trends Toward Corporatist Intermediation*. - London: Sage, 1979. - 328 p.

¹⁵² Cigler Allan J., Loomis Burdett A. Interest group politics / A. J. Cigler. - CQ Press, 2007. - 484 p.

¹⁵³ McFarland, A. S. Interest groups and political time: cycles in America / A. S. McFarland, // *British Journal of Political Science*. - 1991. - N 21. - P. 257-284.

¹⁵⁴ Stigler, G. J. *The Citizen and the State: Essays on Regulation* / G. J. Stigler. - Chicago: University of Chicago Press, 1975. - P. 114.

Следует согласиться с М. Олсоном в том, что относительно небольшие группы, такие как бизнес, могут эффективно организоваться политически. Относительно небольшие по количеству членов бизнес-группы могут организоваться более эффективно для политических действий, чем большие группы, такие как, например, потребители, интересы которых четко не определены. В отличие от потребителей, выгода или «рента» от проводимой политики, которую получит каждый член бизнес-группы, четко определена, и у группы есть все средства (финансовые ресурсы, сетевые возможности), чтобы пролоббировать свои интересы. Таким образом, равновесие в политике сдвигается в пользу бизнес-групп, а политические деятели с помощью правительственных решений создают выгодные условия для деятельности данных экономических агентов. Результатом является подвластная бюрократия, которая разработана для продвижения специфических экономических интересов¹⁵⁵.

Правительство выступает ареной, на которой конкурируют различные социальные и экономические интересы, чтобы достичь желаемых результатов. На этой арене бизнес и другие заинтересованные группы стремятся обеспечивать благоприятные политические результаты и предотвращать неблагоприятные, влияя на формирование общественной политики, ее законодательное утверждение и реализацию. Методы для осуществления влияния имеют различные формы лоббирования, давления на законодателей, министров и государственных служащих¹⁵⁶. Лоббирование рассматривается как способ воздействия на политических лиц, принимающих решение. Воздействие, в свою очередь, понимается первоначально в смысле, идентифицированном А. Бентли¹⁵⁷ как «взаимное давление и сопротивление» между группами.

Власть заинтересованной группы понимается как способность оказать

¹⁵⁵ Олсон, М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп: Пер. с англ. / М. Олсон. – М.: ФЭИ, 1995. – 174 с.

¹⁵⁶ Polk, A. Lobbying against environmental regulation vs. lobbying for loopholes / A. Polk, A. Schmutzler // *European Journal of Political Economy*. – 2005. – №21. – P. 915-931.

¹⁵⁷ Bentley, A. F. The process of government: a study of social pressures / in J. J. Richardson (ed.). – *Pressure Groups*, Oxford: Oxford University Press, 1993. – 501 p.

давление, которая изменяется в зависимости от размера и типа состава группы, ее финансовых ресурсов, монополистического контроля, имеющейся в ее распоряжении информации, статуса, доступа к правительству и СМИ, возможности влиять на общественные предпочтения и их организационную структуру. Институциональная организация правительственной и государственной бюрократии также важна для силы группы. Деятельность корпорации, индустриальная или экономическая, может стать политической, т.е. частью процесса управления страной. Правительство в такой ситуации можно рассматривать как так называемый «уравновешивающий элемент интересов различных групп»¹⁵⁸.

Однако эмпирически измерить величину влияния бизнеса на принятие политических решений и объяснить законодательные и регулирующие результаты посредством ссылки к политическому давлению от заинтересованных групп практически невозможно^{159,160}. Невозможно соизмерить политические входы (например, деньги) с результатами (то есть непосредственно политическими решениями). Материальные вклады в кандидатов или законодателей обычно не отвечают ни за результаты выборов, ни за политическое поведение получателей¹⁶¹.

Лоббирование, например, понимается как вклад платежей или как передача информации. Хиллман, Кейм и Шулер отмечают, что комбинации финансовых и информационных политических стратегий обеспечивают более высокую политическую результативность, чем использование единичных стратегий. Владение информацией можно свести к определяющему фактору способности оказывать какое-либо влияние. В этом представлении, информационная асимметрия между бизнесом и высшими чиновниками может серьезно поставить под угрозу способность правительств осуществить

¹⁵⁸ Там же. С. 21-22.

¹⁵⁹ Baumgartner, F. R. Basic Interests: The Importance of Groups in Politics and in Political Science / F. R. Baumgartner, B. L. Leech. – Princeton: Princeton University Press, 1998. – P. 105-108.

¹⁶⁰ Smith, M. A. American Business and Political Power: Public Opinion, Elections, and Democracy / M. A. Smith. – Chicago: University of Chicago Press, 2000. – P. 115-141.

¹⁶¹ Roscoe, D. A meta-analysis of campaign contributions impact on roll call voting / D. Roscoe, S. Jenkins // Social Science Quarterly. – 2005. – №86. – P. 52–68.

всесторонние и долгосрочные цели. В результате бизнес, который имеет непосредственный доступ к информации, может использовать ее как инструмент своей стратегии лоббирования¹⁶².

Важно отметить, что в широком понимании лоббизм – это не просто воздействие со стороны корпораций и других субъектов на государственные структуры, но и любая инициатива субъектов власти, направленная на отстаивание своих корпоративных интересов, получение особых льгот и преференций от властных органов¹⁶³.

Добровольно или под давлением корпораций, правительства могут предоставлять им значительные (иногда даже монопольные) привилегии и стимулы. Такие действия влекут за собой антиконкурентное влияние на отдельные отрасли и экономику в целом. Подобная ситуация особенно ярко прослеживается в процессе привлечения иностранных инвестиций в экономику страны.

Как отмечает политолог М. Дюверже: «...политическая власть и экономическое принуждение тесно связаны. По общему правилу во все исторические эпохи класс, владеющий средствами производства и богатством, обладает и политическим влиянием и удерживает власть. Без сомнения, экономическая и политическая власть не обязательно концентрируются в одних и тех же руках. Верно, что в либеральных государствах XIX в. «власть денег» существовала практически в чистом виде. Сегодня это уже не столь верно: профсоюзы, рабочие партии, разного рода группы, высокопоставленные чиновники образуют большое число центров силы, соперничающих с финансовыми и промышленными магнатами»¹⁶⁴.

Как показывает экономическая реальность, сегодня наблюдается

¹⁶² Hillman, A. J. Corporate political activity: a review and research agenda / A. J. Hillman, G. D. Keim, D. Schuler // *Journal of Management*. – 2004. – №30. – Р. 851.

¹⁶³ Мордовцев, А. Ю. Институциональная природа лоббизма в контексте современной модели государственной власти. – Текст: электронный / А. Ю. Мордовцев, Я.В. Коженко, О.В. Яценко. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnaya-priroda-lobbizma-v-kontekste-sovremennoy-modeli-gosudarstvennoy-vlasti> (дата обращения: 26.05.2025).

¹⁶⁴ Дюверже, М. Политические институты и конституционное право / М. Дюверже // *Антология мировой политической мысли: в 5 т. – М., 1997. – Т. 2. – С. 644-655.*

устойчивый дисбаланс в распределении государственной и корпоративной власти. Государственные структуры практически не в состоянии сдерживать неограниченную экономическую власть в лице корпораций, олигархов и монополий. Корпорации превращаются во влиятельных политических акторов и приобретают ведущую политическую роль. Наиболее пессимистически настроенные исследователи предрекают переход власти к наиболее влиятельным корпоративным структурам, падение государственных институтов и возникновение государств – корпораций. Сегодня подобные теории активно разрабатываются отечественными и зарубежными учеными.

Наиболее ярко сложившуюся ситуацию характеризует цитата из «Капитала» К. Маркса: «Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы»¹⁶⁵.

Особую опасность представляет слияние власти и бизнеса в законодательном органе. Практика показала, что бизнес-структуры добиваются принятия таких законов, которые выгодны только им, хотя и приносят вред стране¹⁶⁶.

Итак, сосредоточение в одних руках политической и экономической власти очень опасно. При этом в капиталистическом обществе экономическая власть сконцентрирована в очень узком классовом слое, который изначально не обладает всей полнотой политической власти. Но когда безраздельную политическую и экономическую власть получают одни и те же люди – будь то члены политической партии, социального класса, корпорации или любой другой группы, – это создает большую опасность как для общества, так и для экономики

¹⁶⁵ Маркс, К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. / М.: Прогресс, 1975. – Т. 23. – С. 770.

¹⁶⁶ Павлишенко, М. Про відокремлення влади від бізнесу / М. Павлишенко // Економіка України. – 2007. – №2. – С. 53-61.

в целом^{167,168}.

Важно уточнить, что, по сути, корпорация не является политическим институтом, хотя, как отмечает политолог С. Перегудов, она одновременно и включена в политическую систему, и находится вне ее¹⁶⁹. Он называет корпорацию одной из влиятельнейших групп интересов и связывает кардинальные политические преобразования с заметным усилением политических позиций крупного бизнеса, и особенно – транснационального¹⁷⁰.

Все вышесказанное, конечно, не означает, что корпорации, являясь самой сильной группой в обществе, всегда добиваются принятия необходимых решений в политике. Формально демократические системы подразумевают сильные политические ограничения способности бизнес-акторов перевести экономическую мощь в политическую власть. Хотя власть частных инвестиций может быть существенной, один только этот фактор не гарантирует благоприятные для бизнеса политические условия. Так, Митчелл предполагает, что вопрос о том, почему бизнес не всегда добивается необходимых результатов в политике, является дополнительным к вопросу о том, почему бизнес имеет такое большое влияние на нее¹⁷¹.

Однако внеэкономическое влияние корпораций распространяется не только на политические институты. Сегодня мощному воздействию со стороны подобных экономических структур подвергается каждый индивид.

Через средства массовой информации, рекламу и связь с важнейшими общественными институтами властные структуры внедряют определенные стандарты жизни, влияют на подсознание потенциальных потребителей своих товаров. Сегодня влияние на потребителей посредством СМИ очень актуально.

¹⁶⁷ Mizruchi, M. S. Economic sources of corporate political consensus: an examination of interindustry relations / M. S. Mizruchi, and T. König // *American Sociological Review*. – 1986. – N 51. – P. 482-491.

¹⁶⁸ Coen, D. Managing business and government relations / in D. Coen and W. Grant (eds) *Business and Government: Methods and Practice*. – Opladen: Barbara Budrich Publishers, 2006. – 787 p.

¹⁶⁹ Современный капитализм: политические отношения и институты власти / С. П. Перегудов, К. Г. Холодковский, И. Е. Городецкая и др. – Москва: Наука, 1984. – 336 с.

¹⁷⁰ Политические сдвиги в странах Запада: Конец 70-х-80-е гг. / С. П. Перегудов, С. А. Поршаков, Г. В. Рогова и др. / Отв. ред. С. П. Перегудов; АН СССР, Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. – Москва: Наука, 1989. – С. 8-26.

¹⁷¹ Mitchell, N. J. *The Conspicuous Corporation: Business, Public Policy, and Representative Democracy* / N. J. Mitchell. – University of Michigan Press, 1997. – P. 7.

Корпорации платят за освещение выгодной для них информации о товарах, услугах, различных мероприятиях, что вызывает большее доверие у потребителей. Созданию корпоративного имиджа уделяется большое внимание, формируются целые отделы корпоративных сотрудников. Угроза потерять корпоративный имидж сравнима с потерей инвестора. Поэтому усилия и расходы, связанные с размещением информации в СМИ, становятся вполне обоснованными с точки зрения эффективности.

Представим медиарейтинг российских корпораций по трем показателям: индекс заметности, охват аудитории, упоминания в СМИ (табл. 2.1).

Таблица 2.1 – Рейтинг российских компаний по индексу заметности, охвату аудитории и упоминаниям в СМИ, 2023 г.¹⁷²

№ п/п	Наименование компании	Индекс заметности	Охват аудитории	Упоминания в СМИ
1	РЖД	101 802 864	445 831 538	502 237
2	Сбербанк	92 106 808	480 348 507	563 822
3	Росатом	48 831 208	425 366 397	234 777
4	АвтоВАЗ	48 667 828	421 651 273	284 005
5	ВТБ	47 676 040	449 867 475	335 725
6	Роскосмос	46 084 444	374 670 555	145 243
7	Газпром	42 271 736	399 099 858	290 801
8	Ростех	42 160 044	397 209 956	200 303
9	Ростелеком	25 413 908	367 872 683	162 855
10	Аэрофлот	24 712 238	383 069 791	128 787
11	ЯНДЕКС	23 583 756	370 738 675	210 535
12	МТС	20 104 246	296 304 416	139 001
13	Россети	18 871 268	256 856 388	152 432
14	МегаФон	18 796 662	301 452 373	138 755
15	ДОМ.РФ	17 267 346	275 149 976	92 117
16	Роснефть	17 203 984	344 740 792	105 561
17	Россельхозбанк	15 737 470	297 850 592	121 014
18	МАШ	14 428 638	312 238 010	86 561
19	Транснефть	14 303 093	282 874 956	88 181
20	ФК Открытие	14 227 290	258 256 269	131 641

¹⁷² Медиарейтинг компаний 2023 год. – Текст: электронный. – URL: <https://scan-interfax.ru/ratings/mediareiting-kompanii-2023-god-2/> (дата обращения: 26.05.2025).

Корпорация ОАО «РЖД» заняла первую строчку рейтинга наиболее заметных компаний в российских СМИ за 2023 год. В СМИ активно освещалась идея строительства высокоскоростной железнодорожной магистрали (ВСМ) между Москвой и Санкт-Петербургом и планы Минтранса, РЖД и Центра биометрических технологий о проведении эксперимента по верификации пассажиров поездов дальнего следования по биометрии.

На второй и третьей строчке рейтинга по индексу заметности расположились соответственно компании «Сбербанк» и «Росатом». В СМИ широко освещалось сообщение о выходе «Сбербанка» на рынок Крыма и установке первых банкоматов. «Росатом» информировал о передаче Турции сертификата о доставке первого ядерного топлива на АЭС «Аккую» в стране.

Следующим в медиарейтинге стал «АвтоВАЗ», представивший в СМИ производство новых моделей своих автомобилей Lada X-Cross 5, и Lada Vesta Aura. Замыкает пятерку самых заметных компаний «ВТБ», который первым среди российских банков разработал технологию снятия цифровых рублей через банкоматы и представил ее в рамках форума инновационных финансовых технологий Finopolis-2023.

Очевидно, что такие высокие позиции российских компаний в медиарейтинге связаны с результатами их экономической деятельности и необходимостью распространения информации среди потенциальных партнеров и потребителей.

Абсолютным лидером медиарейтинга среди крупнейших российских нефтегазовых компаний в 2023 г. стала Группа «Газпром». Рейтинг нефтегазовых компаний по упоминанию в СМИ представлен в таблице 2.2.

Группа «Газпром» с большим отрывом от конкурентов возглавила рейтинг по всем ключевым PR-индексам. Это свидетельствует о высокой степени влияния компании в общественной среде и высокой силе неэкономической корпоративной власти. Рейтинги российских нефтегазовых компаний по количеству упоминаний в СМИ, индексу заметности и охвату потенциальной аудитории представлены в таблицах 2.2-2.4.

Таблица 2.2 – Рейтинг российский нефтегазовых компаний по количеству упоминаний в СМИ, 2022-2023 гг.¹⁷³

№ п/п	Наименование компании	Упоминания в СМИ, 2023 г.	Упоминания в СМИ, 2022 г.	Изменение, %
1	Группа Газпром	405 270	610 030	-33,6
2	Газпром нефть	109 472	103 838	5,4
3	Роснефть	105 790	121 612	-13,0
4	Лукойл	96 380	103 094	-6,5
5	Группа Транснефть	87 098	75 782	14,9
6	Газпром Межрегионгаз	76 155	77 030	-1,1
7	Новатэк	63 459	61 812	2,7
8	Татнефть	59 143	51 505	14,8
9	Nord Stream-2 AG	50 577	164 666	-69,3
10	СИБУР	44 476	42 242	5,3
11	Сургутнефтегаз	35 412	28 581	23,9
12	Ямал СПГ	14 817	16 393	-9,6
13	Башнефть	13 959	12 264	13,8
14	Nord Stream AG	12 310	23 547	-47,7
15	Арктик СПГ 2	11 932	7 092	68,2
16	Русснефть	7 615	7 059	7,9
17	Каспийский Трубопроводный Консорциум	7 553	8 078	-6,5
18	Иркутская нефтяная компания	7 275	6 813	6,8
19	Газпромнефть-МНПЗ	6 728	5 935	13,4
20	Газпромнефть-ОНПЗ	6 513	7 857	-17,1

Таблица 2.3 – Рейтинг российских нефтегазовых компаний по индексу заметности, 2022-2023 гг.¹⁷⁴

№ п/п	Наименование компании	Индекс заметности, 2023 год	Индекс заметности, 2022 год	Изменения, %
1	2	3	4	5
1	Группа Газпром	61 283 024	107 041 272	-42,7
2	Роснефть	17 333 970	20 290 972	-14,6

¹⁷³ Медиарейтинг нефтегазовых компаний 2023 год. – Текст: электронный. – URL: <https://scan-interfax.ru/ratings/mediareiting-neftegazovyh-kompanii-2023-god/?ysclid=lt8eyjvwvi780936119> (дата обращения: 26.05.2025).

¹⁷⁴ Медиарейтинг нефтегазовых компаний 2023 год. – Текст: электронный. – URL: <https://scan-interfax.ru/ratings/mediareiting-neftegazovyh-kompanii-2023-god/?ysclid=lt8eyjvwvi780936119> (дата обращения: 26.05.2025).

Продолжение табл. 2.3

1	2	3	4	5
3	Газпром нефть	15 394 246	16 131 442	-4,6
4	Группа Транснефть	14 247 330	13 046 532	9,2
5	Лукойл	13 244 397	17 150 596	-22,8
6	Nord Stream-2 AG	12 498 191	36 625 624	-65,9
7	Новатэк	9 646 695	10 628 973	-9,2
8	Газпром Межрегионгаз	9 435 760	8 792 948	7,3
9	Татнефть	7 268 852	6 916 826	5,1
10	СИБУР	6 180 355	6 152 428	0,5
11	Сургутнефтегаз	3 756 439	3 004 395	25,0
12	Арктик СПГ 2	2 401 733	1 414 122	69,8
13	Ямал СПГ	2 050 550	2 012 993	1,9
14	Nord Stream AG	1 993 582	4 992 734	-60,1
15	Каспийский Трубопроводный Консорциум	1 953 193	3 796 217	-80,1
16	Башнефть	1 945 585	1 731 119	12,4
17	Газпромнефть-ОМПЗ	1 351 260	1 843 925	-26,7
18	Новый Поток	1 269 777	1 540 601	-17,6
19	Русснефть	1 129 436	1 133 006	-0,3
20	Газпромнефть-МНПЗ	947 084	855 551	10,7

Таблица 2.4 – Рейтинг российских нефтегазовых компаний по охвату
аудитории, 2022-2023 гг.¹⁷⁵

№ п/п	Наименование компании	Охват аудитории, 2023 год	Охват аудитории, 2022 год	Изменения, %
1	2	3	4	5
1	Группа Газпром	415 401 297	446 151 639	-6,9
2	Газпром нефть	353 324 983	302 983 593	16,6
3	Роснефть	352 504 323	340 352 552	3,6
4	Новатэк	292 300 157	268 098 686	9,0
5	Лукойл	292 006 926	365 660 195	-20,1
6	Транснефть	284 990 725	298 944 584	-4,7
7	Nord Stream-2 AG	274 939 028	410 376 109	-33,0
8	Сибур	272 500 858	199 462 061	36,6

¹⁷⁵ Медиарейтинг нефтегазовых компаний 2023 год. – Текст: электронный. – URL: <https://scan-interfax.ru/ratings/mediareiting-neftegazovyh-kompanii-2023-god/?ysclid=lt8eyjvwvi780936119> (дата обращения: 26.05.2025).

1	2	3	4	5
9	Татнефть	244 056 241	199 225 911	22,5
10	Ямал СПГ	227 191 145	182 364 606	24,6
11	Арктик СПГ 2	226 784 952	142 045 036	59,7
12	Газпром Межрегионгаз	193 043 439	267 277 862	-27,8
13	Nord Stream AG	165 741 011	191 508 018	-13,5
14	Газпромнефть-МНПЗ	138 993 011	83 738 347	66,0
15	Каспийский Трубопроводный Консорциум	133 011 675	194 421 590	-31,6
16	Сургутнефтегаз	124 650 085	164 357 149	-24,2
17	Зарубежнефть	119 515 160	94 514 927	26,5
18	Башнефть	89 621 696	139 144 926	-35,6
19	Группа Транснефть	84 553 768	104 723 172	-19,3
20	Новый Поток	76 690 099	83 866 658	-8,6

Закономерно, что лидерами медиарейтинга выступают те же компании нефтегазовой отрасли, которые лидируют по экономическим показателям, что свидетельствует о высокой степени зависимости всех составляющих корпоративной власти.

Так, «Газпром нефть» заняла вторую строчку в рейтингах по количеству упоминаний в СМИ и охвату потенциальной аудитории, а «Роснефть» – вторую строчку по величине индекса заметности. Компания «Лукойл» заняла четвертое место в рейтинге по количеству упоминаний и пятое – по охвату аудитории и индексу заметности. Группа «Транснефть» заняла четвертую позицию по величине индекса заметности и пятую – по количеству упоминаний в СМИ. Компания «Новатэк» заняла четвертое место по охвату аудитории.

При этом анализ данных показал, что у многих компаний PR-показатели в 2023 году значительно снизились по сравнению с 2022 годом.

Основная информационная повестка крупнейших российских нефтегазовых компаний отрасли в 2023 году была связана с продолжающимся санкционным давлением, проведением спецоперации в Украине, поиском новых экспортных рынков и изменением налоговой политики. В рейтинге по индексу

заметности также лидирует Группа «Газпром».

Помимо освещения выгодной информации, сегодня корпорации непосредственно владеют активами в СМИ. Так, только Группа «Газпром», в состав которой входит Медиахолдинг «Газпром-медиа», имеет активы в основных сегментах медиарынка: телевидение, радио, пресса, кинопроизводство и дистрибуция, интернет-платформы. Газпром является владельцем телеканалов НТВ и TNT, Матч ТВ, спутникового телевидения «НТВ-Плюс», радиостанций «Эхо Москвы», «Первое популярное радио» («Попса»), NEXТ, «Сити FM», Relax FM, Детское радио, издательства «Семь дней» (журналы «Итоги», «Караван историй», «7 дней – телепрограмма»), газеты «Трибуна», журнала «Панорама ТВ», кинокомпаний «НТВ-Кино», кинотеатров «Октябрь», «Кристалл Палас», интернет-портала RuTube.

Анализ показал, средства массовой информации выступают связующим звеном в цепочке «бизнес – общество». Вполне закономерно, что в условиях общности интересов бизнес-агентам легче влиять на государственную политику, так как их интересы подкреплены интересами общества. Таким образом, в любой экономике существуют предпосылки, которые дают возможность бизнесу манипулировать предпочтениями граждан и общественным мнением таким образом, чтобы не дать людям концептуализировать свои проблемы с учетом собственных интересов. Здесь можно уже говорить не просто о власти бизнеса на политической и общественной арене, а о гегемонии бизнес-сообществ в формировании предпочтений людей.

Предполагаемое господство интересов бизнес-элиты в формировании общественного мнения было теоретизировано в работах С. Лукеса. Согласно теории власти Лукеса, «предположить, что отсутствие недовольства равно подлинному консенсусу, просто исключает возможность ложного или управляемого консенсуса». Альтернативное, трехмерное понятие власти Лукеса включает в себя возможности акторов вызывать предпочтения или желания, которые противоречат реальным интересам. Трехмерная власть, таким образом, состоит в способности небольшого количества агентов преднамеренно

управлять верованиями и предпочтениями других людей: «А может осуществить власть над В ..., влияя на формирование или определение его сильных желаний». Это является способностью исказить верования людей через идеологическую обработку и пропаганду (в том числе рекламу), и становится, таким образом, наиболее эффективным использованием власти¹⁷⁶. По мнению Дж. Хайланда, результирующие верования, предпочтения и желания, которые противоречат «реальным интересам» человека или группы, могут лучше всего быть описаны марксистским термином «ложного сознания»¹⁷⁷. Точно так же, как скрытый классовый конфликт, основной конфликт интересов – «скрытый конфликт, который состоит в противоречии между интересами тех, кто осуществляет власть, и реальными интересами тех, кого не допускают к власти»¹⁷⁸. Итак, согласно теории Лукеса, понятие трехмерной власти выражается в форме контроля информации, через средства массовой информации и процесс социализации¹⁷⁹.

Воздействию со стороны корпораций подвергаются военные, образовательные, религиозные институты и институт семьи. В институциональной структуре общества корпоративные власть и превосходство делают власть неэкономических институтов зависимой. Большинство институтов становятся средствами для достижения корпоративных целей.

Итак, сегодня корпорации превращаются из экономических хозяйствующих единиц в экономико-социально-политические институты, несущие определенную общественную нагрузку. Крупные корпорации оказывают влияние на все сферы жизнедеятельности общества; группируют внутри себя и вокруг себя большие массы людей; определяют качество продукции; непосредственно влияют на состояние окружающей среды; задают тон в сфере трудовых отношений, соблюдении (а часто, несоблюдении) законодательства и многое другое. В отличие от многочисленных фирм малого

¹⁷⁶ Lukes, S. *Power: A Radical View* / S. Lukes. – London: Palgrave Macmillan, 2004. – P. 27.

¹⁷⁷ Hyland, J. L. *Democratic Theory: The Philosophical Foundations* / J. L. Hyland. – Manchester: Manchester University Press, 1995. – P. 201.

¹⁷⁸ Lukes, S. *Power: A Radical View* / S. Lukes. – London: Palgrave Macmillan, 2004. – P. 28.

¹⁷⁹ Там же.

и среднего бизнеса, для которых единственным приоритетом является извлечение максимальной прибыли, корпорациям сегодня вменяется некая социальная ответственность перед обществом. И хотя признание и исполнение такой социальной нагрузки значительно увеличивает корпоративные издержки, и с точки зрения ведения бизнеса представляется невыгодным, сегодня многими учеными социальная роль корпораций определяется как ключевая, наряду с социальной функцией государства¹⁸⁰. Так, например, С. Перегудов определяет корпорацию как достаточно сложный, но в то же время объединенный «корпоративной солидарностью экономический, социальный и политический организм»¹⁸¹.

Хотя и здесь мнения ученых по поводу социальной роли корпорации разделились. Сторонники первого (т.н. «либерально-рыночного») подхода рассматривают корпорацию исключительно как экономический институт, основной целью деятельности которого является увеличение прибыли (shareholding company – «корпорация акционеров»). Сторонники второго подхода считают корпорацию не только экономическим, но и общественным институтом. По их мнению, такая корпорация ориентируется не только на получение прибыли и удовлетворение интересов собственников и менеджеров, но и на сотрудничество с наемными работниками, общественными организациями и органами власти (stakeholders company – «корпорация участников»).

В этой связи, последовательные шаги к корпоративной ответственности можно рассматривать не только как движение к корпоративной демократии, но как попытки увеличить общественное беспокойство о социальных проблемах.

¹⁸⁰ Великохатко, С. В. Взаимодействие корпоративного сектора с государством и обществом в современных условиях. – Текст: электронный / С. В. Великохатко // Современное государственное и муниципальное управление: проблемы, технологии, перспективы: сборник материалов X Международной научно-практической конференции, Донецк, 25 апреля 2024 года. – Донецк: Донецкий национальный технический университет, 2024. – С. 64-68. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=72021077> (дата обращения: 26.05.2025).

¹⁸¹ Современный капитализм: политические отношения и институты власти / С. П. Перегудов, К. Г. Холодковский, И. Е. Городецкая и др. – Москва: Наука, 1984. – 336 с.

Выводы к главе 2

Корпорация – это особый экономический институт, обладающий огромными ресурсами для реализации своей деятельности и достижения целей. Сосредоточение финансовых, производственных и человеческих ресурсов обуславливает приобретение корпорациями определенной властной позиции во всех сферах жизнедеятельности общества.

Каждый член корпоративного объединения может выступать в качестве как субъекта, так и объекта власти. Специфика проявления властных позиций ограничивается имеющимися у агентов ресурсами (источниками) власти. Особенности организации и отношений собственности в корпорации создают условия, в которых собственность отделяется от контроля над ней, и контроль над корпоративной собственностью осуществляют менеджеры. Влияние управленцев возрастает и на внекорпоративном уровне.

Баланс власти внутри корпорации – необходимая и очень важная основа эффективного функционирования. Поэтому одной из важнейших составляющих развития корпоративного сектора экономик многих стран становится законодательное согласование отношений между менеджментом корпорации и ее собственниками, защита прав наемных сотрудников, регламентация взаимодействия между агентами внутри организации.

В экономической среде власть корпорации проявляется в способности влиять на цены на рынке, поставщиков и потребителей, развитие экономической системы в целом и общую экономическую эффективность, что дает корпорации неоспоримые преимущества и возможность самостоятельно устанавливать «правила игры». Корпоративную экономическую власть можно определить как способность корпорации оказывать влияние на других субъектов экономики и экономику в целом с целью скорректировать их поведение согласно своим интересам. При этом корпорации могут не просто функционировать в

определенной экономической среде, а целенаправленно создавать условия хозяйствования и предопределять действия и поведение других экономических агентов.

Корпорации приобретают способность воздействовать на общественные и политические процессы. Масштабы влияния и степень вовлечения корпораций в общественные процессы зависят от политической системы государства, характерных признаков и специфики деятельности фирм, ментальности чиновников, уровня развития общества и законодательной базы.

Методы осуществления власти на внеэкономическом уровне довольно разнообразны: создание групп давления в парламентах и воздействие на законотворческий процесс, избрание на высокие политические должности представителей корпораций, воздействие на правительство, финансирование избирательных кампаний и деятельности политических партий, лоббирование, возможность влиять на общественные предпочтения и их организационную структуру посредством рекламы, СМИ, собственных работников и др.

Основные научные результаты отражены в трудах автора^{182,183,184,185}.

¹⁸² Шумаева, Е. А. Корпоративное управление как инструмент реализации корпоративной власти / Е. А. Шумаева, С. В. Великохатко // Сборник научных работ серии «Государственное управление». – 2022. – № 28. – С. 61-72.

¹⁸³ Великохатко, С. В. Корпоративная власть и корпоративное управление. – Текст: электронный / С. В. Великохатко // Современное государственное и муниципальное управление: проблемы, технологии, перспективы: сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции, Донецк, 26 мая 2022 года. Том 1. – ДОНЕЦК: Донецкий национальный технический университет, 2022. – С. 35-42. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49436533> (дата обращения: 26.05.2025).

¹⁸⁴ Великохатко, С. В. Особенности реализации корпоративной власти в общественно-политической среде. – Текст: электронный / С. В. Великохатко // Институциональная трансформация экономики: правила эффективной политики (Восточная конференция ITE-2023): Материалы VIII Международной научной конференции, Новосибирск, 25–30 сентября 2023 года. – Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управления "НИНХ", 2023. – С. 69-71. – URL: <https://www.elibrary.ru/wyknml> (дата обращения: 26.05.2025).

¹⁸⁵ Великохатко, С. В. Взаимодействие корпоративного сектора с государством и обществом в современных условиях. – Текст: электронный / С. В. Великохатко // Современное государственное и муниципальное управление: проблемы, технологии, перспективы: сборник материалов X Международной научно-практической конференции, Донецк, 25 апреля 2024 года. – Донецк: Донецкий национальный технический университет, 2024. – С. 64-68. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=72021077> (дата обращения: 26.05.2025).

ГЛАВА 3

РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ ВЛАСТИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ОТНОШЕНИЙ

3.1 Разработка методики оценки корпоративной власти

В современных условиях корпоративная власть становится все более сильной на внутреннем и внешнем рынках, в экономической и общественной среде. Корпорации оказывают существенное влияние на функционирование как отдельных отраслей экономики и отдельных регионов, так и на уровень развития национальных и мировой экономик. Международные организации и правительства отдельных стран в последние годы всё больше осознают важность эффективного взаимодействия с корпорациями с целью достижения максимального положительного эффекта и нахождения баланса между государственной и корпоративной властью. Сила власти корпорации зависит от множества факторов внутренней и внешней среды. Это вызывает необходимость комплексной оценки корпоративной власти с целью сравнения ее с властью других корпораций, оценки ситуации на рынках, в определенной сфере экономической деятельности, и, наконец, разработки эффективной государственной экономической политики¹⁸⁶.

Следует отметить, что оценка экономической корпоративной власти традиционно проводится с помощью классических показателей рыночной концентрации: индекса концентрации (CR), индекса Херфиндаля-Хиршмана (HHI), индекса Ханна-Кея, индекса Холла-Тайдмана, индекса Линда, индекса

¹⁸⁶ Великохатко, С. В. Методика расчета индекса корпоративной власти как инструмент оценки силы корпоративного влияния / С. В. Великохатко, Е. А. Шумаева, Е. О. Савкова // Инновации и инвестиции: научно-аналитический журнал. – 2024. – №8. – С. 155-158.

энтропии и др.^{187,188} Большинство этих методик основаны на анализе статистических данных, измеряющих долю фирм на рынке, и позволяют дать оценку концентрации и монополизации рынков. Считается, что чем выше уровень концентрации рынка, тем выше рыночная власть действующих на нем фирм. При этом указанные показатели не могут оценить уровень корпоративной власти отдельной фирмы, не учитывают внутрикорпоративную власть и власть фирмы во внеэкономической среде. Перечень показателей, характеризующих корпоративную власть, достаточно широк: от величины прибыли и капитала, как ресурсов власти, до показателей медиарейтинга, отражающих влияние корпорации на общественное мнение.

Предлагаемая методика оценки основывается на расчете индекса корпоративной власти. Индексный метод является одним из методов статистического анализа, который находит широкое применение в различных научных и технических сферах, особенно в экономических исследованиях. Он охватывает разнообразные аспекты экономической и управленческой деятельности. Индексы играют ключевую роль среди обобщающих статистических показателей, используя для анализа динамики явлений и сравнений, а также для контроля и планирования. Метод индексов применяется для изучения сложных явлений и позволяет эффективно анализировать влияние различных факторов на результативные показатели. Индексный метод позволяет не только отслеживать изменения различных сложных показателей, но и оценивать влияние отдельных факторов на эти изменения, а также дает возможность абстрагироваться от определенных факторов (в случае необходимости) или, наоборот, анализировать их взаимодействие. Не менее значимой является такая функция индексов, как оценка вклада отдельных

¹⁸⁷ Нефёдкин В. И. Экономическая власть корпораций: тенденции и последствия для российской экономики // Экономическая политика России в межотраслевом и пространственном измерении: материалы IV Всероссийской научно-практической конференции ИЭОПП СО РАН и ИНП РАН (Россия, г. Белокуриха, 24-25 марта 2025 г.) – Т. 4 / отв. ред. А. О. Баранов, А. А. Широв. – Новосибирск: 2022. – С. 158-162.

¹⁸⁸ Ерохин А.С. Анализ степени концентрации российских отраслевых рынков // Материалы региональной научно-практической конференции студентов и молодых ученых «Экономика глазами молодых», посвященной 120-летию экономического образования в Сибири (Томск, 20-21 апреля 2018 г.) / Под общей редакцией профессора Д. М. Хлопцова. – Томск: Издательский Дом Томского государственного университета: 2018. – С. 241-245.

факторов в динамику сложных показателей¹⁸⁹.

Индекс корпоративной власти – комбинированный показатель, характеризующий силу власти корпорации. Расчет индекса производится на основе показателей деятельности корпорации: внутриорганизационных, рыночных, общественных. Индекс корпоративной власти можно использовать для измерения власти корпорации, сравнительного анализа, оценки влияния корпораций на общественно-экономические процессы.

Чтобы решить задачу, поставленную в данном исследовании, необходимо выполнить следующие шаги:

1. Определение показателей корпоративной власти и их весовых коэффициентов:

- определение ключевых показателей, которые отражают различные аспекты корпоративной власти;

- присвоение весовых коэффициентов показателям на основе их относительной важности или релевантности. Веса отражают значимость показателей для определения силы корпоративной власти. Весовые коэффициенты могут быть присвоены с помощью экспертных заключений, опросов или других методов.

2. Сбор и сопоставление данных:

- сбор данных по определенным показателям в корпорации предполагает работу со статистической отчетностью;

- после того, как данные получены, их необходимо нормализовать, чтобы убедиться, что показатели находятся в сопоставимом масштабе. Нормализация помогает устранить различия в единицах измерения, масштабах или диапазонах данных, упрощая сравнение и объединение их в индекс.

3. Вычисление и интерпретация:

- алгоритм вычисления индекса может быть простой или включать

¹⁸⁹ Камалетдинов, А. Ш. Индексный метод оценки эффективности функционирования видов экономической деятельности. – Текст: электронный / А. Ш. Камалетдинов, А.А.Ксенофонтов // Финансы: теория и практика. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/indeksnyi-metod-otsenki-effektivnosti-funktsionirovaniya-vidov-ekonomicheskoi-deyatelnosti>? yscld=m6hqljo8op751996286 (дата обращения: 26.05.2025).

сложные математические вычисления, в зависимости от выбранных методов нормализации и взвешивания;

- для корпораций более высокое значение индекса указывает на более высокую силу корпоративной власти, в то время как более низкое значение индекса, напротив, указывает на низкую силу корпоративного влияния. Можно рассчитывать индекс для разных корпораций и сравнивать их между собой или производить мониторинг значения индекса в динамике для одной корпорации, чтобы оценивать изменение власти корпорации в исследуемом периоде.

Шаг 1. Основываясь на анализе структуры корпоративной власти, проведенном во второй главе диссертации, в данном исследовании разработан перечень показателей (индикаторов). Предлагается следующая структура субиндексов для расчета индекса корпоративной власти (всего 3 субиндекса по 3 индикатора (показателя) в каждом):

1) Внутрикорпоративные показатели, которые отражают отношения власти внутри корпорации, а также эффективность внутрикорпоративной организации:

- Средняя заработная плата (млн руб./год)
- Производительность труда (млн руб./чел./год)
- Расходы на человека (млн руб./год)

2) Экономические показатели выражают абсолютный эффект деятельности корпорации, ее инвестиционную привлекательность, а также финансовую активность и стратегию компании:

- Чистая прибыль (млрд руб.)
- Дивидендная доходность (%)
- CAPEX/Выручка (%)

3) Общественные (внеэкономические) показатели являются важным фактором при оценке власти корпорации и оценивают способность корпорации влиять на процессы, происходящие в общественной среде (влияние на СМИ, общественное мнение и др.):

- Индекс заметности (ед.)

- Охват аудитории (чел.)
- Упоминания в СМИ (ед.)

По мнению автора, необходимо провести дифференциацию значимости отдельных субиндексов и их индикаторов. Устанавливаемые веса должны отражать значимость каждого индикатора в структуре каждого субиндекса, и значимость каждого субиндекса для определения силы корпоративной власти.

Определение весовых коэффициентов критериев индикаторов и субиндексов должно удовлетворять следующим условиям:

$$\sum_{k=1}^K \alpha_k = 1, \alpha_k \leq 1, \quad (1)$$

где α_k – весовой коэффициент.

Весовые коэффициенты предлагается определить с помощью метода анализа иерархий (МАИ), разработанного Т. Саати, в основе которого лежит попарное сравнение показателей.

Попарное сравнение выбранных показателей проводится с помощью шкалы словесных определений уровня важности, каждому из которых соответствует определенное количественное значение (табл. 3.1).

Таблица 3.1 – Шкала относительной важности показателей
(составлено автором)

Уровень важности	Количественное значение
Равная важность	1
Умеренное превосходство	3
Сильное превосходство	5
Значительное превосходство	7
Очень большое превосходство	9
Промежуточные значения	2, 4, 6, 8

При сравнении показателей, относящихся к одному субиндексу и относительно групп показателей (внутрикорпоративные, экономические, общественные), автором используется одно из приведенных в таблице 3.1 определений. В матрицу сравнения заносится соответствующее число.

Согласованность таких обозначений обеспечивается следующим условием: если $a_{ij} = k$, то автоматически $a_{ji} = 1/k$. Кроме того, все диагональные элементы a_{ii} матрицы A должны быть равны 1, так как они выражают оценку критерия относительно самих себя.

Матрицы сравнений для показателей и субиндексов представлены в таблицах 3.2-3.5.

Таблица 3.2 – Матрица сравнений для внутрикорпоративных показателей
(составлено автором)

Показатели	П ₁₁ Средняя зарботная плата	П ₁₂ Производительность труда	П ₁₃ Расходы на человека
П ₁₁ Средняя зарботная плата	1	2	4
П ₁₂ Производительность труда	0,5	1	4
П ₁₃ Расходы на человека	0,25	0,25	1
Сумма	1,75	3,25	9,00

Таблица 3.3 – Матрица сравнений для экономических показателей
(составлено автором)

Показатели	П ₂₁ Чистая прибыль	П ₂₂ Дивидендная доходность	П ₂₃ CAPEX/Выручка
П ₂₁ Чистая прибыль	1	5	4
П ₂₂ Дивидендная доходность	0,2	1	0,33
П ₂₃ CAPEX/Выручка	0,25	3	1
Сумма	1,45	9	5,33

Таблица 3.4 – Матрица сравнений для общественных показателей
(составлено автором)

Показатели	П ₃₁ Индекс заметности	П ₃₂ Охват аудитории	П ₃₃ Упоминания в СМИ
П ₃₁ Индекс заметности	1	4	3
П ₃₂ Охват аудитории	0,25	1	0,5
П ₃₃ Упоминания в СМИ	0,33	2	1
Сумма	1,58	7	4,5

Таблица 3.5 – Матрица сравнений для субиндексов (составлено автором)

Показатели	C ₁ Внутрикорпоративный	C ₂ Экономический	C ₃ Общественный
C ₁ Внутрикорпоративный	1	0,2	0,33
C ₂ Экономический	5	1	4
C ₃ Общественный	3	0,2	1
Сумма	9	1,4	5,33

Для вычисления коэффициентов важности элементы исходной матрицы нормируются по столбцам по формуле:

$$a_{nij} = \frac{a_{ij}}{\sum_{i=1}^n a_{ij}}, \quad (2)$$

Используя полученные нормированные значения, весовые коэффициенты рассчитываются как средние значения строк. Результаты расчета нормированных значений показателей и их весовых коэффициентов представлены в таблицах 3.6-3.9.

Таблица 3.6 – Нормированные значения и весовые коэффициенты внутрикорпоративных показателей (выполнено автором)

Нормированные значения	П ₁₁ Средняя зарботная плата	П ₁₂ Производительность труда	П ₁₃ Расходы на человека	Весовой коэффициент
П ₁₁ Средняя зарботная плата	0,57	0,62	0,44	0,54
П ₁₂ Производительность труда	0,29	0,31	0,44	0,35
П ₁₃ Расходы на человека	0,14	0,08	0,11	0,11

Таблица 3.7 – Нормированные значения и весовые коэффициенты экономических показателей (выполнено автором)

Нормированные значения	П ₂₁ Чистая прибыль	П ₂₂ Дивидендная доходность	П ₂₃ CAPEX/Выручка	Весовой коэффициент
П ₂₁ Чистая прибыль	0,69	0,56	0,75	0,67
П ₂₂ Дивидендная доходность	0,14	0,11	0,06	0,1
П ₂₃ CAPEX/Выручка	0,17	0,33	0,19	0,23

Таблица 3.8 – Нормированные значения и весовые коэффициенты
общественных показателей (выполнено автором)

Нормированные значения	П ₃₁ Индекс заметности	П ₃₂ Охват аудитории	П ₃₃ Упоминания в СМИ	Весовой коэффициент
П ₃₁ Индекс заметности	0,63	0,57	0,67	0,62
П ₃₂ Охват аудитории	0,16	0,14	0,11	0,14
П ₃₃ Упоминание в СМИ	0,21	0,29	0,22	0,24

Таблица 3.9 – Нормированные значения и весовые коэффициенты субиндексов
(выполнено автором)

Нормированные значения	С ₁ Внутри-корпоративный	С ₂ Экономический	С ₃ Общественный	Весовой коэффициент
С ₁ Внутри-корпоративный	0,11	0,14	0,06	0,11
С ₂ Экономический	0,56	0,71	0,75	0,67
С ₃ Общественный	0,33	0,14	0,19	0,22

Важным для дальнейшего использования весовых коэффициентов является определение согласованности матрицы сравнений, т.к. матрицы строятся на основе человеческих суждений, и можно ожидать некоторую степень несогласованности. Матрицы считаются согласованными, если все ее столбцы идентичны. Одинаковые столбцы указывают на то, что результирующие относительные веса сохраняют одно и то же значение независимо от того, как выполняется сравнение. Согласованность означает, что решение будет согласовано с определениями парных сравнений критериев или альтернатив.

Шаг 2. Значения необходимых показателей можно найти в официальной финансовой отчетности компаний и отчетах рейтинговых агентств. Для более корректного сравнения и объективной оценки данных используем показатели для компаний разного размера, форм собственности и сфер деятельности («Газпром», «Лукойл», «Норильский никель», «Новатэк», «Магнит», «Ростелеком»).

Для повышения объективности оценки влияния российских корпораций за анализируемый был выбран 2020 г. (табл. 3.10).

Таблица 3.10 – Значения показателей для компаний «Газпром», «Лукойл», «Норильский никель», «Новатэк», «Магнит», «Ростелеком», 2020 г. (составлено автором на основе^{190,191,192,193,194,195,196,197})

Показатели	Газпром	Лукойл	Норильский никель	Новатэк	Магнит	Ростелеком
1	2	3	4	5	6	7
Средняя зарботная плата, млн руб./год	1,18	1,16	1,65	3,14	0,47	0,74
Производи- тельность труда, млн руб./чел./ год	13,2	55,9	15,4	42,3	4,92	5,3
Расходы на человека, млн руб./год	1,78	2,21	1,3	1,9	0,53	1,3
Чистая прибыль, млрд руб.	135	15,2	245,4	169	33	31
Дивидендная доходность, %	5,9	5	6,9	2,8	8,7	9,7
CAPEX/ Выручка, %	24	9	12	29	2	19
Индекс заметности, ед.	73697632	16165449	22133176	9149078	9141457	29372250
Охват ауди- тории, чел.	315793463	280722758	523651833	265918230	179514561	347003400
Упоминание в СМИ, раз	430762	90025	109508	49027	89246	207654

В этот период российская экономика испытывала кризис, вызванный пандемией коронавируса, ограничительными мерами и снижением

¹⁹⁰ Газпром (GAZP): годовая финансовая отчетность МСФО. – Текст: электронный. – URL: <https://smart-lab.ru/q/GAZP/f/y/> (дата обращения: 26.05.2025).

¹⁹¹ Лукойл (LKOH): годовая финансовая отчетность МСФО. – Текст: электронный. – URL: <https://smart-lab.ru/q/LKOH/f/y/> (дата обращения: 26.05.2025).

¹⁹² Сколько платят гиганты. Рэнкинг средних зарплат в крупнейших российских компаниях реального сектора: НКР. – Текст: электронный. – URL: https://ratings.ru/files/research/macro/Wages_Dec2021.pdf?ysclid=lzgvqgmqk2715362790 (дата обращения: 26.05.2025).

¹⁹³ ГМК Норникель (GMKN): годовая финансовая отчетность МСФО. – Текст: электронный. – URL: <https://smart-lab.ru/q/GMKN/f/y/> (дата обращения: 26.05.2025).

¹⁹⁴ НОВАТЭК (NVTK): годовая финансовая отчетность МСФО. – Текст: электронный. – URL: <https://smart-lab.ru/q/NVTK/f/y/> (дата обращения: 26.05.2025).

¹⁹⁵ Магнит (MGNT): годовая финансовая отчетность МСФО. – Текст: электронный. – URL: <https://smart-lab.ru/q/MGNT/f/y/> (дата обращения: 26.05.2025).

¹⁹⁶ Ростелеком (RTKM): годовая финансовая отчетность МСФО. – Текст: электронный. – URL: <https://smart-lab.ru/q/RTKM/f/y/> (дата обращения: 26.05.2025).

¹⁹⁷ Рейтинг медиа-заметности компаний 2020 год: Информационный ресурс СКАН. – Текст: электронный. – URL: <https://scan-interfax.ru/ratings/rejting-media-zametnosti-kompanij-2020/?ysclid=lzidvslrsu516972297> (дата обращения: 26.05.2025).

потребительского спроса. Финансовые результаты большинства компаний начали ухудшаться. Практически все сектора экономики столкнулись с уменьшением общих прибылей, в то время как такие сферы, как добыча газа и угля, тепловая энергетика, гостиничный и ресторанный бизнес, а также пассажирские железнодорожные перевозки, оказались в убытке.

Индикаторы субиндексов имеют разные единицы измерения и диапазон значений. Поэтому необходимо произвести нормализацию для приведения различных данных к единому виду измерения, что позволит сравнивать их между собой и использовать для расчёта индекса корпоративной власти.

Нормализацию проведем, используя следующую формулу:

$$\lambda_k(X) = \frac{f_k(X)}{f_k^*}, \quad (3)$$

$$f_k^* = \max_{X \in D} f_k(X), \quad (4)$$

где f_k – текущее значение показателя,

f_k^* – максимальное значение показателя,

D – область допустимых значений параметров.

Результаты расчета нормализованных значений показателей деятельности компаний сведены в таблицу 3.11.

Шаг 3. Предлагаемый индекс корпоративной власти может быть рассчитан по методу аддитивной сверстки по следующей формуле:

$$f(X) = \sum_{k=1}^K \alpha_k f_k(X), \quad (5)$$

где $f(X)$ – индекс корпоративной власти;

α_k – весовой коэффициент субиндекса;

f_k – значение показателя.

Таблица 3.11 – Нормализованные значения показателей для расчета индекса корпоративной власти (выполнено автором)

Показатели	Газпром	Лукойл	Норильский никель	Новатэк	Магнит	Ростелеком
1	2	3	4	5	6	7
Средняя заработная плата	0,38	0,37	0,53	1	0,15	0,24

Продолжение табл. 3.11

1	2	3	4	5	6	7
Производительность труда	0,24	1	0,28	0,76	0,09	0,09
Расходы на человека	0,81	1	0,59	0,86	0,24	0,59
Чистая прибыль	0,55	0,06	1	0,69	0,13	0,13
Дивидендная доходность	0,61	0,52	0,71	0,29	0,9	1
CAPEX/ Выручка	0,83	0,31	0,41	1	0,07	0,66
Индекс заметности	1	0,22	0,3	0,12	0,12	0,4
Охват аудитории	0,6	0,54	1	0,51	0,34	0,66
Упоминание в СМИ	1	0,21	0,25	0,11	0,21	0,48

Используя данную формулу, после нормализации данных можно рассчитать значение по каждому субиндексу и составной индекс корпоративной власти, определить области для его увеличения и разработать стратегию повышения корпоративного влияния.

Рассчитанные по формуле значения по каждому субиндексу представлены в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – Значение субиндексов корпоративной власти
(выполнено автором)

Наименование компании	Внутрикорпоративные субиндексы	Экономические субиндексы	Общественные субиндексы
Газпром	0,37	0,60	0,86
Лукойл	0,66	0,25	0,33
Норильский никель	0,44	0,83	0,54
Новатэк	0,90	0,58	0,26
Магнит	0,14	0,39	0,21
Ростелеком	0,23	0,49	0,50

Для корпораций более высокое значение субиндекса указывает на более высокую силу корпоративной власти в определенной области (внутрикорпоративной, экономической, общественной), в то время как более низкое значение субиндекса, напротив, указывает на низкую силу

корпоративного влияния.

Рассчитаем составной индекс корпоративной власти для выбранных компаний, используя предложенную формулу. Получаем следующие значения:

$$f(X)_{\text{Газпром}} = 0,63;$$

$$f(X)_{\text{Новатэк}} = 0,55;$$

$$f(X)_{\text{Лукойл}} = 0,31;$$

$$f(X)_{\text{Магнит}} = 0,33;$$

$$f(X)_{\text{Норильский никель}} = 0,73;$$

$$f(X)_{\text{Ростелеком}} = 0,46.$$

Полученные значения позволяют утверждать, что наибольшей корпоративной властью обладает компания «Норильский никель», а наименьшей – «Лукойл». Полученные значения индекса подтверждаются и тем, что в 2020 г. компания «Лукойл» имела негативные показатели своей деятельности, резко снизились добыча и реализация нефти и нефтепродуктов, общая выручка и чистая прибыль компании. В то время, как, например, «Норильский никель» столкнувшись с серьёзными экологическими и эпидемиологическими вызовами, полностью выполнил производственный план и не потерял своих позиций.

Разработанная методика позволяет сравнивать компании не только по составному индексу, но и по значениям субиндексов. Так, расчеты показали, что наибольшей внутрикорпоративной властью обладает компания «Новатэк». Это свидетельствует о более эффективном внутрикорпоративном менеджменте. Наибольшую экономическую власть в исследуемом периоде имела компания «Норильский никель». Несмотря на падение прибыли на 29% по сравнению с 2019 г., компания оказалась на втором месте среди российских компаний по чистой прибыли, которая составила 245,4 млрд рублей. Кроме того, анализ финансовой отчетности показал рост показателей выручки и CAPEX.

Расчет субиндексов позволяет разработать меры по увеличению корпоративного влияния. Они могут включать: развитие и совершенствование внутрикорпоративной среды, укрепление корпоративной культуры, повышение конкурентоспособности, совершенствование бизнес-модели, инвестиции в инновации и инфраструктуру, рекламу, взаимодействие со СМИ.

Анализ полученных результатов расчета индекса корпоративной власти для других корпораций дает основание утверждать, что индекс корпоративной

власти может колебаться в зависимости от выбранных компаний, их вида деятельности, анализируемого периода. Также индекс корпоративной власти позволяет отслеживать рост или снижение корпоративной власти корпорации в динамике для выбранного периода.

Проведем расчет индекса корпоративной власти для компании «Газпром» за период 2020-2022 гг. Значения необходимых показателей сведены в таблицу 3.13.

Таблица 3.13 – Значения показателей для компании «Газпром», 2020-2022 гг.
(составлено автором на основе^{198,199,200})

Показатели	2020	2021	2022
Средняя заработная плата, млн руб./год	1,18	1,24	1,53
Производительность труда, млн руб./чел./год	13,2	21,37	23,72
Расходы на человека, млн руб./год	1,78	1,75	1,94
Чистая прибыль, млрд руб.	135	2093	1226
Дивидендная доходность, %	5,9	0	31,4
CAPEX/Выручка, %	24	19	19
Индекс заметности, ед.	73697632	104114816	109303952
Охват аудитории, чел.	315793463	451133519	444475048
Упоминание в СМИ, раз	430762	668602	639764

Результаты расчета нормализованных значений показателей деятельности компаний сведены в таблицу 3.14.

Таблица 3.14 – Нормализованные значения показателей для расчета индекса корпоративной власти (выполнено автором)

Показатели	2020	2021	2022
1	2	3	4
Средняя заработная плата	0,77	0,81	1

¹⁹⁸ Газпром (GAZP): годовая финансовая отчетность МСФО. – Текст: электронный. – URL: <https://smart-lab.ru/q/GAZP/f/y/> (дата обращения: 26.05.2025).

¹⁹⁹ Рейтинг медиа-заметности компаний 2021 год: Информационный ресурс СКАН. – Текст: электронный. – URL: <https://scan-interfax.ru/ratings/rejting-media-zametnosti-kompanij-za-2021-god/?ysclid= lzicrb187g238389379> (дата обращения: 26.05.2025).

²⁰⁰ Медиарейтинг компаний 2022 год: Информационный ресурс СКАН. – Текст: электронный. – URL: <https://scan-interfax.ru/ratings/mediarejting-kompanij-2022-god/?ysclid=lzjr07atx2802120429> (дата обращения: 26.05.2025).

1	2	3	4
Производительность труда	0,56	0,9	1
Расходы на человека	0,92	0,9	1
Чистая прибыль	0,06	1	0,59
Дивидендная доходность	0,19	0	1
CAPEX/Выручка	1	0,79	0,79
Индекс заметности	0,67	0,95	1
Охват аудитории	0,7	1	0,99
Упоминание в СМИ	0,64	1	0,96

Рассчитанные по формуле значения по каждому субиндексу представлены в таблице 3.15.

Рассчитаем составной индекс корпоративной власти исследуемого периода, используя предложенную формулу.

Получаем следующие значения:

$$f(X)_{2020} = 0,37; \quad f(X)_{2021} = 0,73; \quad f(X)_{2022} = 0,83.$$

Таблица 3.15 – Значение субиндексов корпоративной власти

(выполнено автором)

Годы	Внутрикорпоративные субиндексы	Экономические субиндексы	Общественные субиндексы
2020	0,71	0,21	0,68
2021	0,85	0,63	0,97
2022	1,0	0,75	0,99

Полученные значения индекса и субиндексов позволяют утверждать, что сила корпоративной власти компании Газпром в исследуемом периоде растет. В целом, компания Газпром в 2020-2022 гг. улучшила свои показатели, что и определяет рост показателя корпоративной власти. Более глубокий анализ показывает, что несмотря на то, что величина чистой прибыли была максимальной в 2021 г., значение экономического субиндекса составляет 0,63, что ниже, чем в 2022 г. Это связано с тем, что величина показателя дивидендной

доходности имеет нулевое значение. Действительно, в 2021 г. компания впервые с 1998 г. не выплатила дивиденды своим акционерам в пользу реализации инвестиционной программы.

Таким образом, расчет индекса корпоративной власти актуален, с одной стороны, для компаний, желающих повысить уровень своего воздействия. Значение индекса корпоративной власти представляет интерес при обосновании стратегических решений, при определении сильных и слабых сторон функционирования бизнеса, при определении областей улучшения, а также для сравнения с другими отраслевыми, национальными и международными корпорациями. А с другой стороны, индекс представляет интерес для анализа силы корпоративного влияния в определенных сферах деятельности, отраслях, на рынках и разработки эффективной государственной экономической политики.

3.2 Модель взаимодействия корпораций, общества и государства

Изучение реализации корпоративной власти четко определило тенденции в изменении традиционного распределения власти во взаимодействии государства и корпораций. Корпорации, которые ранее были подконтрольным государству объектом (объектом власти государства), превращаются в активный субъект власти, чье влияние распространяется на других экономических субъектов, общество, социально-экономические процессы, государственную политику, международные отношения²⁰¹.

²⁰¹ Перекрестов, Д. Г. Механизм взаимодействия органов власти, бизнеса и общества на основе взаимной социальной ответственности. – Текст: электронный / Д. Г. Перекрестов // Российское предпринимательство. – 2010. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mehanizm-vzaimodeystviya-organov-vlasti-biznesa-i-obschestva-na-osnove-vzaimnoy-sotsialnoy-otvetstvennosti/viewer> (дата обращения: 26.05.2025).

Корпорации являются основными субъектами в экономике, которые могут существенно повлиять на изменения в социально-экономической системе, ведь, они аккумулируют основные ресурсы: материальные, финансовые, инвестиционные и др.

Предшествующий анализ показал, что в современной экономике, помимо достижения своей основной цели – получения прибыли – корпорации приобретают роль экономико-политико-общественного института и выполняют ряд социально-общественных функций. Кроме того, корпоративная форма организации производства отличается от деятельности субъектов некорпоративной формы хозяйствования, что было доказано в предыдущих главах работы, поэтому ни одна из уже известных моделей взаимодействия не дает возможности в полной мере согласовать интересы корпораций, государства и общества. Поэтому разработка модели взаимодействия корпораций, общества и государства с целью обеспечения устойчивого и эффективного развития национальной экономики становится особенно актуальной.

От модели взаимодействия корпораций, общества и государства зависит эффективность достижения социально-экономических показателей, влияющих на уровень развития национальной экономики, а также скорость и качество реализации государственных программ. Модель отношений определяет не только уровень жизни населения и темпы внедрения инноваций в экономику, но и качество этих процессов. Взаимоотношения между корпорациями, обществом и государством должны основываться на взаимных мотивациях, которые формируют условия для продуктивного сотрудничества²⁰².

В современной экономической науке существуют разные классификации моделей взаимодействия между властными и бизнес-структурами, между государством, обществом и бизнесом. В наиболее известной из них выделяют две существенно отличающиеся друг от друга модели взаимодействия между

²⁰² Лобанова, А. В. Анализ моделей взаимодействия региональной власти, бизнес-структур и гражданского общества. – Текст: электронный / А. В. Лобанова // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания. – 2013. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-modeley-vzaimodeystviya-regionalnoy-vlasti-biznes-struktur-i-grazhdanskogo-obschestva> (дата обращения: 26.05.2025).

государством и бизнесом: плюралистическую и неокорпоративистскую.

Плюралистическая модель предполагает, что государство действует в интересах всего предпринимательского класса. Сохраняя нейтральность по отношению ко всем бизнес-акторам, государство обеспечивает стабильность и равновесие всей экономической системы. В этой модели государство выполняет функцию внешнего регулятора, устанавливая нормы и правила, решая конфликты и поддерживая национальные компании на международной арене. Власть бизнес-ассоциаций ограничивается необходимостью учитывать мнения всех участников, иначе их влияние на государственные структуры ослабляется. В рамках плюралистического подхода бизнес воспринимается как одна из групп интересов, а взаимодействие между компаниями и ассоциациями имеет характер «клиент-клиент»²⁰³.

Неокорпоративистская модель допускает для органов власти возможность усиливать позиции и поддерживать отдельные бизнес-структуры, делая их уполномоченными представителями своих интересов.

Многие современные исследователи^{204,205} предлагают классифицировать модели взаимодействия между государством и бизнесом в зависимости от симбиоза институциональных сред, основываясь на факторах сотрудничества и влияния государственных органов и бизнес-структур. Согласно этой классификации, выделяют: «государство порядка», «государство наказания», «государство-спасатель», «невмешательство власти», «доминирование» и другие.

Среди моделей взаимодействия государства и гражданского общества выделяют: партнерскую; доминирование власти; отсутствие взаимодействия и конфронтацию.

²⁰³ Большакова Ю. М. Социодинамика взаимодействия власти и бизнеса: анализ российских практик. – Текст: электронный / Ю. М. Большакова // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – URL: <https://www.ogt-journal.com/jour/article/viewFile/94/93> (дата обращения: 26.05.2025).

²⁰⁴ Большакова Ю. М. Социодинамика взаимодействия власти и бизнеса: анализ российских практик. – Текст: электронный / Ю. М. Большакова // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – URL: <https://www.ogt-journal.com/jour/article/viewFile/94/93> (дата обращения: 26.05.2025).

²⁰⁵ Кисель, К. Ю. Современные модели взаимодействия бизнес-структур и органов государственной власти: автореф. дис. ... к. полит. н.: 23.00.02 / Кисель Кирилл Юрьевич. – М.: ГУ-ВШЭ, 2013. – 24 с.

Интерес представляют также модели взаимодействия гражданского общества и бизнес-структур. Например, Д. Любинин выделяет две модели взаимодействия: работа с персоналом (предполагает мотивацию персонала, развитие корпоративной культуры, повышение безопасности труда) и содействие окружающему сообществу (развитие социальной сферы, благотворительность)²⁰⁶.

Автор также выделяет модели «лидерства» государственной власти и «лидерства» корпоративной власти (рис. 3.1, 3.2).

«Лидерство» государственной власти представляет собой базовую форму взаимодействия, функционирующую как специфический экономический ресурс для социально-экономического прогресса, который используется властными органами для выполнения их ключевых задач, связанных с производством и распределением общественных благ, а также для создания условий для предпринимательской деятельности²⁰⁷. В условиях такого взаимодействия корпорации вынуждены подчиняться указаниям власти, играя роль только экономического субъекта, целью которого является максимизация прибыли (рис. 3.1).

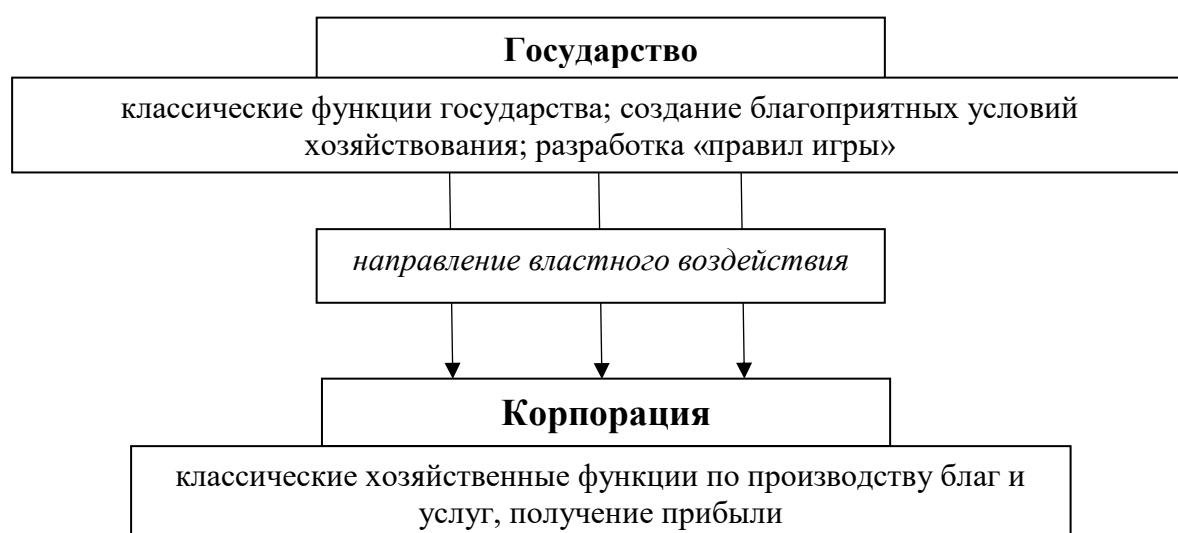


Рисунок 3.1 – «Лидерство» государственной власти (разработано автором)

²⁰⁶ Любинин, Д. А. Партнерство государства и бизнеса: необходимость, содержание и формы реализации: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Любинин Дмитрий Александрович. – Москва, 2008. – 23 с.

²⁰⁷ Киварина, М. В. Государство и бизнес: эволюция форм взаимодействия. – Текст: электронный / М. В. Киварина. – URL: <https://1economic.ru/lib/9791?ysclid=lwapid0yrd537211953> (дата обращения: 26.05.2025).

С другой стороны, «лидерство» корпоративной власти также имеет место при взаимодействии между властными и бизнес-структурами. Хотя власть юридически принадлежит государственным органам, фактически она сосредоточена в руках крупных корпораций, играющих значительную роль в экономике страны. Эти компании, как правило, имеют важное значение для государства, которое вынуждено действовать в их интересах. В результате, корпорации приобретают функции, традиционно ассоциируемые с государственными органами, что приводит к росту социальной и политической нагрузки (рис. 3.2).

В этой ситуации происходит расширение экономических и институциональных позиций корпораций, государство теряет свои властные позиции. Таким образом, корпорации продолжают развиваться в благоприятной экономической среде, наращивать прибыли, собственность и укреплять властные позиции.

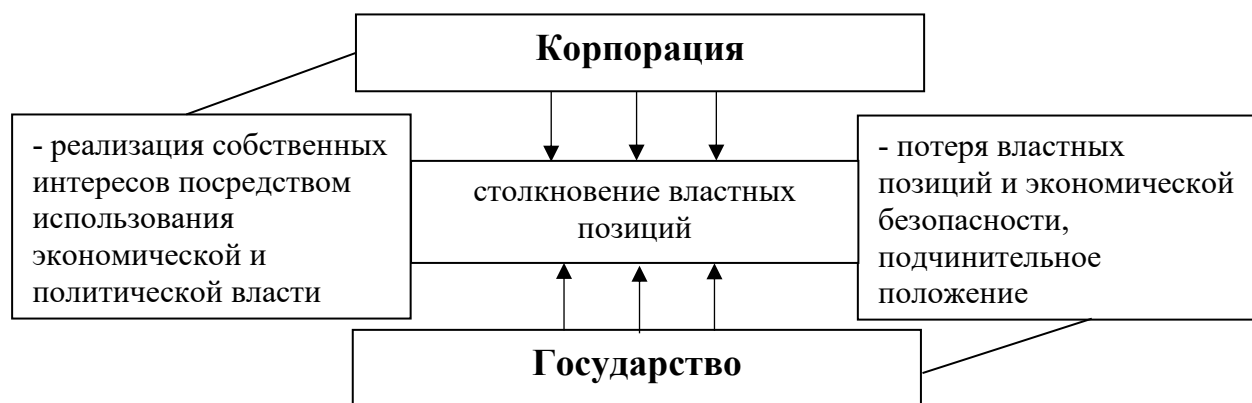


Рисунок 3.2 – «Лидерство» корпоративной власти (разработано автором)

Корпорации становятся основным двигателем социально-экономического развития страны. Однако, когда корпорации начинают выполнять функции, присущие государству, это может приводить к конфликтам интересов и неравномерному распределению ресурсов, что негативно сказывается на общем состоянии экономики и благосостоянии общества.

Третий вариант взаимодействия «власть имеющих» акторов представляется наиболее выгодным и перспективным в современных экономических условиях и предопределяет эффективное развитие каждого из субъектов и национальной экономики в целом. Сбалансированное взаимодействие государственной и корпоративной власти охватывает экономические отношения между корпоративными структурами и властями, не позволяя корпорациям создавать собственные «правила игры» и действовать исключительно в собственных интересах.

Одной из моделей, где государственные власти и бизнес добиваются компромисса, является «партнерство». Эта модель характеризуется признанием государственной властью важной роли бизнеса в развитии социально-экономических отношений. Власть стремится поддерживать развитие предпринимательства, налаживать конструктивный диалог и принимать решения, учитывающие интересы бизнеса. Партнерские отношения способствуют получению синергетического эффекта благодаря согласованной деятельности всех участников взаимодействия.

Для функционирования данной модели важно соблюдать паритет в отношениях между государственной и корпоративной властью. В условиях современной российской экономики эта модель считается наиболее эффективной, действуя по принципу «выгодно каждому – выгодно всем».

По мнению автора, для разработки модели взаимодействия корпораций, общества и государства следует взять за основу именно модель «партнерства», т.к. она позволит согласовать интересы двух основных центров власти в экономике: государства и корпораций (рис. 3.3).

В предлагаемой модели государство выступает в роли одного из участников взаимодействия, обеспечивающего установление и соблюдение единых «правил игры». Являясь ключевым социально-экономическим институтом и консолидированным работодателем, государство несет ответственность за прогресс всего гражданского общества, что дает ему право предъявлять определенные требования к корпорациям.

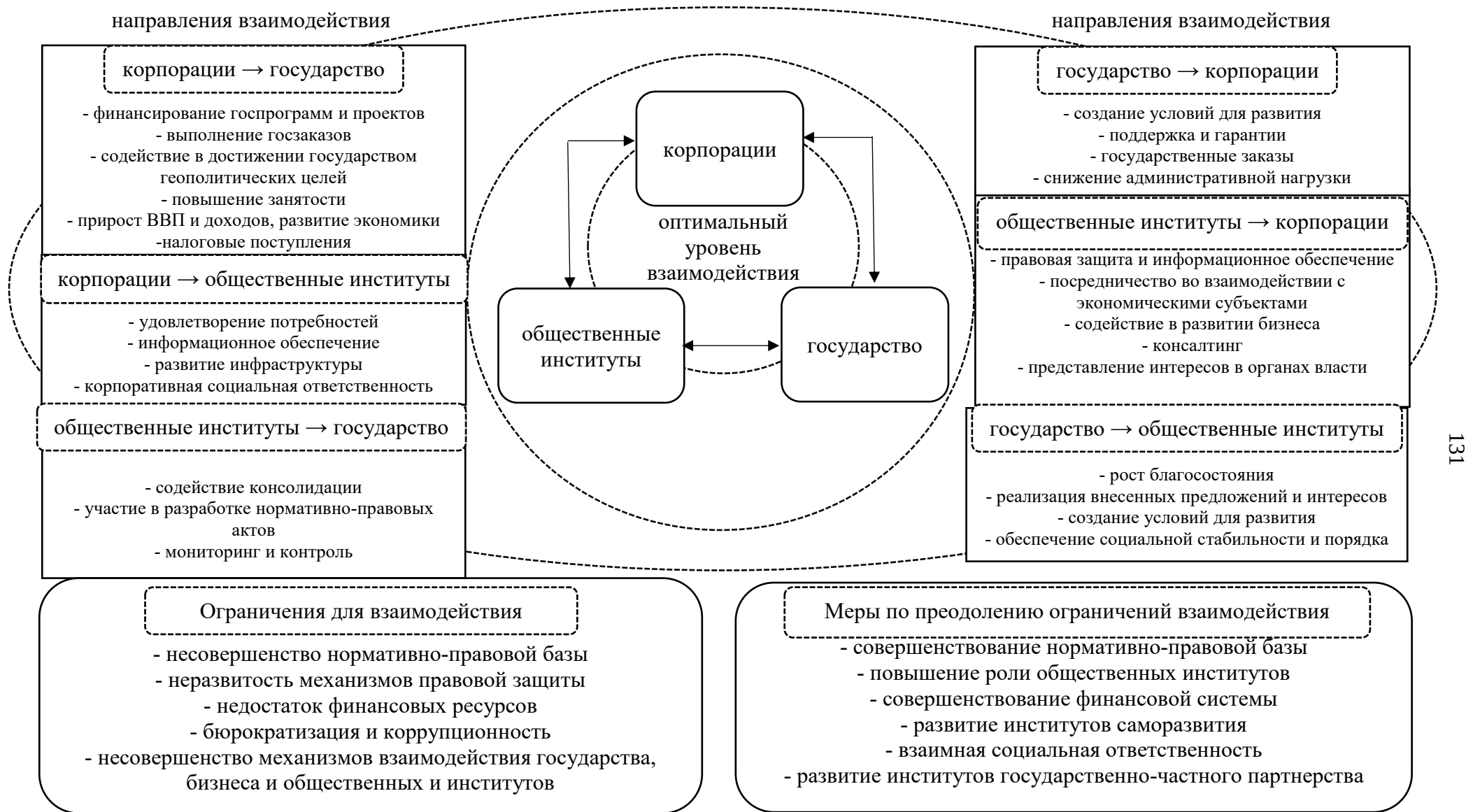


Рисунок 3.3 – Модель взаимодействия корпораций, общества и государства (разработано автором)

Основные базовые функции управления остаются за государством и заключаются в разработке нормативно-правовой базы, обеспечении соблюдения законов и стратегическом планировании, обеспечении безопасности, социальной защите и распределении общественных благ.

Корпорации в данной модели приобретают роль «корпоративного гражданина», социально ответственного субъекта гражданского общества. Для того, чтобы корпорации могли стать полноценными субъектами экономического прогресса, участниками политического процесса и социальными агентами, они должны позиционировать себя как часть общественных отношений и культурных ценностей современного общества, а не воспринимать их в качестве «внешней среды». В таком случае корпорации могут взять на себя обязательства по обеспечению социальных прав, защиты гражданских прав и стать каналом реализации политических прав.

От того, как будут строиться отношения между корпорациями и государством будет зависеть сбалансированность системы власти.

Модель взаимодействия предполагает институциональную и организационную перестройку отношений как внутри корпораций, так и отношений с государством и другими субъектами. Так, например, менеджмент корпорации должен стать более представительным и включать в том числе наемных работников, принимаемые управляющие решения должны стать более открытыми. Таким образом, корпоративное управление сможет формировать стратегические приоритеты и создавать механизмы, которые будут удовлетворять интересы не за счет «издержек» других, а в рамках их взаимодействия²⁰⁸.

Социо-экономическое взаимодействие между государством и корпорациями должно быть институционально оформлено, чтобы корпорации могли принимать участие в разработке законопроектов и принятии

²⁰⁸ Чиков, М. В. Институциональный механизм взаимодействия государства и крупных корпораций как фактор их инновационного поведения. – Текст: электронный / М. В. Чиков // Вестник Томского государственного университета: Экономика. – 2013. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnyy-mehanizm-vzaimodeystviya-gosudarstva-i-krupnyh-korporatsiy-kak-faktor-ih-innovatsionnogo-povedeniya?ysclid=m6hu1z3aqt857329575> (дата обращения: 26.05.2025).

политических решений, беря на себя часть социальных функций, традиционно возложенных на государство. Возникает система «обмена», при которой государство создает условия для эффективного функционирования корпораций, оказывает поддержку, в т.ч. на внешних рынках, обеспечивает защиту, а корпорации, при необходимости, например, в условиях кризиса или бюджетного дефицита, участвуют в распределении общественной нагрузки, финансировании социальных проектов и программ. Одновременно бизнес часто проявляет собственный интерес к финансированию различных социальных и экономических проектов, т.к. это приносит ему множество преимуществ, включая улучшение инфраструктуры и устойчивость социального окружения, а также положительное воздействие на свою репутацию. Представители государственной власти не пытаются принудить бизнес к социальным инвестициям, а инициируют конструктивный диалог, обосновывая необходимость таких вложений.

В контексте сбалансированного взаимодействия государственной и корпоративной власти формируется особая экосистема, в которой взаимодействие между этими двумя акторами становится критически важным для устойчивого развития. При этом взаимодействие между государством и корпорациями обостряет вопросы этики и прозрачности. Необходимо четкое понимание границ ответственности каждого из участников. Важно также развитие механизма обратной связи, позволяющего властям учитывать интересы корпораций, а корпорациям – обращаться за помощью к государственным структурам, создавая более справедливую и устойчивую экосистему. Кроме того, успешное сотрудничество должно быть основано на принципах публичной отчетности и ответственности, чтобы минимизировать возможность коррупции и обеспечить благосостояние общества. Это требует внедрения инновационных подходов к управлению и активного вовлечения всех заинтересованных сторон в процесс принятия решений²⁰⁹.

²⁰⁹ Великохатко, С. В. Корпоративная социальная ответственность и социальное партнерство как инструменты взаимодействия корпораций и государства. – Текст: электронный / С. В. Великохатко // Национальные институты для современной России: субъекты и нарративы: материалы XIV научной конференции, Ростов-на-

В триаде «общество – государство – корпорации» общество выполняет ключевую функцию, представляя собой сложную социальную систему, где основным элементом являются люди с их разнообразными связями и взаимодействием. Государство, как важнейшая подсистема, служит каналом организации и управления обществом. Оно осуществляет свои полномочия через различные правительственные структуры: законодательные, исполнительные и судебные органы власти. Корпорации, как крупнейшие экономические единицы, представляют собой подсистему, которая производит товары и услуги, необходимые для устойчивого развития общества и удовлетворения потребностей его членов, влияет на развитие всей экономической системы, государственную политику и общественное мнение ²¹⁰.

Следовательно, в разрабатываемой модели взаимодействия должны учитываться структуры, представляющие различные компоненты гражданского общества, которые могли бы оказывать существенное влияние на функционирование как органов государственной власти, так и корпораций. При этом предполагается, что именно общество будет оказывать консолидирующее воздействие на взаимоотношения корпораций и государства, направленное на выработку единых позиций по разрешению проблем социально-экономического развития. Речь идет о том, что гражданское общество может значительную часть своих интересов и полномочий делегировать общественным институтам (например, негосударственным некоммерческим организациям), которые могут способствовать выстраиванию отношений государства и корпораций, используя принципы социальной ответственности. Тем самым будет достигаться баланс в распределении государственной и корпоративной власти. На наш взгляд, обеспечить продуктивное участие общества в решении вышеобозначенных проблем возможно только на основе развития системы социального партнерства.

В условиях, когда общественные организации, представляющие интересы

Дону, 30–31 октября 2024 года. – Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2024. – С. 11-12. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=74402923> (дата обращения: 26.05.2025).

²¹⁰ Маркова, Е. В. Государство – общество – бизнес. – Текст: электронный / Е. В. Маркова // Среднерусский вестник общественных наук. – 2006. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvo-obschestvo-biznes?ysclid=m6hu9n7h4511674374> (дата обращения: 26.05.2025).

граждан, вступают во взаимодействие с государством и корпорациями, «партнерство» власти и бизнеса трансформируется в социальное партнерство.

Социальное партнерство является уникальным явлением, характерным для современных экономических систем, и охватывает множество аспектов общественной жизни. Исторически его ключевые идеи возникли в сфере социально-трудовых отношений как ответ предпринимателей на нарастающее противоречие между трудом и капиталом, проявляющееся в ухудшении условий труда наемных работников, что вызвало необходимость в социальном диалоге. В свою очередь, государство, заинтересованное в социальной стабильности, также вступает в социально-трудовые отношения, выполняя функции гаранта соблюдения соглашений²¹¹. Такой подход продолжает сохранять свою значимость и сегодня. В Трудовом кодексе Российской Федерации социальное партнерство рассматривается как система отношений между работниками (или их представителями), работодателями (или их представителями) и органами власти, направленная на согласование интересов сторон в вопросах регулирования трудовых отношений²¹².

Помимо этого, социальное партнерство охватывает более широкий спектр взаимодействий и служит инструментом для балансировки интересов корпораций, общества и государства в решении социо-эколого-экономических проблем.

Социальное партнерство можно понимать и как более углубленную форму корпоративной социальной ответственности, возникающую в контексте взаимодействия государства и корпораций. Оно включает в себя учет интересов граждан, которые представлены различными общественными организациями.

Таким образом, категория «социальное партнерство» включает два

²¹¹ Парасюк, Е. А. Социальное партнерство как принцип взаимодействия гражданского общества и государства. – Текст: электронный / Е. А. Парасюк, И. К. Шаов // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. – 2015. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnoe-partnerstvo-kak-printsip-vzaimodeystviya-grazhdanskogo-obschestva-i-gosudarstva> (дата обращения: 26.05.2025).

²¹² «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 26.12.2024). – Текст: электронный. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/?ysclid=m6hi93y95a617303529 (дата обращения: 26.05.2025).

близких, но отличающихся между собой явления:

1) Социальное партнерство в рамках социально-трудовых отношений представляет собой сотрудничество между работодателями и представителями работников (профсоюзами) в законодательно установленной системе. Его цель – улучшение условий труда, повышение уровня жизни работников и общее развитие экономики²¹³.

2) Социальное партнерство как мера корпоративной социальной ответственности подразумевает организованное сотрудничество государственных органов, корпораций и общественных организаций на взаимовыгодной основе, что способствует устойчивому социо-экономическому и экологическому развитию страны²¹⁴. Основное внимание уделяется улучшению качества жизни и увеличению благосостояния населения.

Взаимодействие властных структур с общественными организациями усиливает их возможности в разработке и реализации эффективной политики, что в свою очередь способствует укреплению доверия к государственному сектору. Для общественных организаций такое сотрудничество открывает новые возможности для организационного роста, привлекает дополнительные ресурсы, а также развивает навыки профессионального лоббизма и повышает их статус в обществе. Для корпораций подобное партнерство помогает укрепить репутацию, повысить лояльность на рынках, улучшить управление рисками и создает преимущества в привлечении, мотивации и удержании сотрудников. Кроме того, оно содействует гуманизации бизнеса и его социализации в более широком смысле.

Автор полагает, что данная форма сотрудничества является наилучшей для улучшения жизненного уровня населения в стране. Это связано с применением

²¹³ Петров, Н. Р. Социально-трудовое партнерство как социологическая категория. – Текст: электронный / Н. Р. Петров // Промышленность: экономика, управление, технологии. – 2019. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-trudovoe-partnerstvo-kak-sotsiologicheskaya-kategoriya?ysclid=m6j187rxw2584909580> (дата обращения: 26.05.2025).

²¹⁴ Купбаев, С. И. Социальное партнерство и корпоративная социальная ответственность как институты регулирования трудовых отношений. – Текст: электронный / С. И. Купбаев // Общество: социология, психология, педагогика. – 2018. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnoe-partnerstvo-i-korporativnaya-sotsialnaya-otvetstvennost-kak-instituty-regulirovaniya-trudovyh-otnosheniy?ysclid=m6j1g3l3yy700071358> (дата обращения: 26.05.2025).

важнейших для цивилизованного рынка инструментов и механизмов, направленных на привлечение инвестиций. Совместное использование ресурсов и профессиональных навыков всех участников данного взаимодействия способствует эффективному решению ключевых социально-экономических проблем.

Успешное функционирование общества возможно при наличии ясных норм и стандартов, которые определяются государственными органами, социально ориентированным бизнесом, а также развитой гражданской активностью. Важным аспектом является эффективное сотрудничество между этими институтами и властными структурами, что включает механизмы для выявления и согласования интересов всех вовлеченных сторон.

Более продвинутой формой социального партнерства является мультистороннее сотрудничество всех секторов (власть, бизнес, население) на принципах равноправия, основанное на добровольных соглашениях и доверии для решения актуальных социально-экономических задач²¹⁵. Такое взаимодействие необходимо, поскольку каждая сторона располагает уникальными ресурсами, и объединение этих ресурсов позволяет достичь лучших результатов, чем если бы они использовались отдельно.

Ключевыми принципами, необходимыми для эффективного функционирования предложенной модели взаимодействия корпораций, общества и государства, являются:

- ответственность и добросовестность участников в выполнении взятых на себя обязательств;
- согласованность действий всех участников взаимодействия, направленная на удовлетворение интересов каждого из них;
- доступность и открытость информации о состоянии и развитии взаимодействующих сторон;

²¹⁵ Копытова, Е. Д. К вопросу о взаимодействии власти, бизнеса и общества в решении задач развития территорий. – Текст: электронный / Е. Д. Копытова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2017. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-vzaimodeystvii-vlasti-biznesa-i-obschestva-v-reshenii-zadach-razvitiya-territorii/viewer> (дата обращения: 26.05.2025).

- коллективное принятие решений по разработке стратегии социально-экономического развития;
- наличие договорных отношений в рамках сотрудничества;
- государственная поддержка инициатив, исходящих от бизнес-сообщества и общественных институтов;
- минимизация административных барьеров между участниками взаимодействия;
- способность адаптироваться к текущим условиям в процессе достижения поставленных целей.

Каждый из участников взаимодействия получает свой социально-экономический результат, которые в сумме дают синергетический эффект (табл. 3.16).

Таблица 3.16 – Социально-значимый результат от использования модели по субъектам взаимодействия (разработано автором)

Социально-значимый результат для субъектов взаимодействия		
Для государства	Для корпораций	Для общества
- обеспечение устойчивости социально-экономического развития; - поддержание и укрепление единства государства; - достижение внутренней политической стабильности, социального мира и межнационального согласия в обществе; - улучшение уровня жизни граждан; - экономический прогресс на базе инновационных, технологий и развития главных отраслей промышленности; - развитие культурно-нравственного потенциала общества; - развитие науки, образования, здравоохранения, культуры, спорта и туризма; - борьба с коррупцией; - достижение баланса интересов индивидов, общества, бизнеса и государства.	- повышение репутации; - увеличение лояльности на рынках; - расширение возможностей по управлению рисками; - предоставление преимущественных условий для найма, мотивации и удержания сотрудников; - поддержка имиджа; - упрощение административных процедур; - борьба с коррупцией; - стабильное и долговременное развитие, обеспечение инвестиционной привлекательности; - осуществление государственных программ по развитию инфраструктуры; - политическая стабильность и консенсус в обществе.	- привлечение дополнительных ресурсов, - повышение статуса; - развитие гражданского общества; - формирование правовой и политической культуры среди населения; - улучшение демографической ситуации и состояния здоровья граждан; - сохранение культурного и духовного наследия; - охрана окружающей среды и улучшение экологической обстановки; - повышение активности населения в социально-политической сфере; - борьба с коррупцией.

Однако реализация предложенной модели взаимодействия корпораций, общества и государства в реальной экономической системе может столкнуться с рядом препятствий:

- несовершенство нормативно-правовой базы (например, недостатки в Налоговом кодексе РФ, который значительно снижает возможности благотворительной и добровольческой деятельности корпораций, и др.);
- чрезмерное давление со стороны государственной власти на корпорации, выражающееся в принудительном финансировании государственных проектов;
- низкая эффективность корпоративных социальных и благотворительных программ;
- сращивание капитала и власти, что приводит к приоритетному достижению частных целей корпораций;
- чрезмерная бюрократизация процесса взаимодействия, которая приводит к затруднению коммуникации и снижению производительности проектов;
- коррупционная и теневая деятельность со стороны каждого из участников взаимодействия;
- безынициативность и бездействие общественных институтов.

Преодоление указанных препятствий будет способствовать согласованию интересов участвующих сторон в решении ключевых социально-экономических задач и социализации современной национальной экономики. Эффективное сотрудничество между государством и корпорациями приведет к ускорению темпов экономического роста, увеличению доходов и улучшению качества жизни населения, а также развитию науки, образования и других сфер общественной жизни. Кроме того, углубление партнерского взаимодействия будет способствовать расширению доступа к социально-экономической инфраструктуре и современным технологиям, а также привлечению инвестиций.

Реализация предложенной модели на практике позволит каждому из субъектов взаимодействия достичь собственных целей и увеличить общее благосостояние.

Выводы к главе 3

Глобальный корпоративный сектор в настоящее время оказывает чрезвычайное влияние на развитие мировой экономики. Корпорации становятся такими же равноправными участниками международных экономических отношений, как и государства. Благосостояние любой страны, ее участие в международном разделении труда, степень интегрированности в мировое хозяйство и международная конкурентоспособность зависят от успеха базирующихся в ее экономике корпораций. В мировом масштабе они активно проявляют себя в политике, финансово-инвестиционной, информационной, военной и других сферах.

Разработанная авторская методика комплексной оценки корпоративной власти основана на расчете индекса корпоративной власти и позволяет сравнивать ее с властью других корпораций, оценивать ситуацию на рынках, в определенных сферах экономической деятельности, разрабатывать эффективную государственную экономическую политику. Расчет индекса корпоративной власти актуален и для компаний, желающих повысить уровень своего воздействия. Значение индекса корпоративной власти представляет интерес при обосновании стратегических решений, при определении сильных и слабых сторон функционирования бизнеса, при определении областей улучшения.

Разработанная модель взаимодействия корпораций, общества и государства предполагает построение конструктивных отношений между корпорациями, государством и другими общественными институтами, выработку механизма достижения взаимовыгодных результатов, четкого разграничения властных позиций.

В предлагаемой модели государство выступает в роли одного из участников взаимодействия, обеспечивающего установление и соблюдение

единых «правил игры». Корпорации приобретают роль «корпоративного гражданина», социально ответственного субъекта гражданского общества. Общество оказывает консолидирующее воздействие на взаимоотношения корпораций и государства, направленное на выработку единых позиций по разрешению проблем социально-экономического развития. Тем самым достигается баланс в распределении государственной и корпоративной власти.

В рамках модели взаимодействия корпораций, общества и государства:

- определены ключевые принципы эффективного функционирования данной модели, основными из которых являются;
- выделены эффективные направления взаимодействия между ключевыми субъектами, ограничения их взаимодействия, а также меры по преодолению этих ограничений;
- сформулировано представление о содержании социально-экономического эффекта для каждой из трех групп участников взаимодействия, а также подчеркнуто существование синергетического эффекта для общества в целом при условии успешного взаимодействия и партнерства.

Основные научные результаты отражены в трудах автора^{216,217,218,219,220}.

²¹⁶ Великохатко, С. В. Методика расчета индекса корпоративной власти как инструмент оценки силы корпоративного влияния / С. В. Великохатко, Е. А. Шумаева, Е. О. Савкова // Инновации и инвестиции: научно-аналитический журнал. – 2024. – №8. – С. 155-158.

²¹⁷ Великохатко, С. В. Взаимодействие корпоративного сектора с государством и обществом в современных условиях. – Текст: электронный / С. В. Великохатко // Современное государственное и муниципальное управление: проблемы, технологии, перспективы: сборник материалов X Международной научно-практической конференции, Донецк, 25 апреля 2024 года. – Донецк: Донецкий национальный технический университет, 2024. – С. 64-68. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=72021077> (дата обращения: 26.05.2025).

²¹⁸ Великохатко, С. В. Формирование эффективной модели взаимодействия корпораций, общества и государства в современных условиях / С. В. Великохатко // Современная экономика: проблемы и решения. – 2025. – №5 (185). – С. 8-20.

²¹⁹ Великохатко, С. В. Корпоративная социальная ответственность и социальное партнерство как инструменты взаимодействия корпораций и государства / С. В. Великохатко // Национальные институты для современной России: субъекты и нарративы: материалы XIV научной конференции, Ростов-на-Дону, 30-31 октября 2024 года. – Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2024. – С. 11-12.

²²⁰ Великохатко, С. В. Расширение корпоративной власти в условиях глобализации мировой экономики / С. В. Великохатко // Фундаментальные и прикладные аспекты глобализации экономики: Тезисы докладов и выступлений IV Международной научно-практической конференции молодых ученых, Донецк, 15-16 марта 2023 года / Под общей редакцией Л.И. Дмитриченко. – Донецк: Донецкий национальный университет, 2023. – С. 198-200.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Поставленная в диссертации цель: развитие теоретических положений, методических подходов к изучению проблемы корпоративной власти в экономической теории и разработка практических рекомендаций по определению путей развития корпоративной власти в системе экономических отношений – решена посредством обоснования следующих положений, содержащих научную новизну:

1. На основе обобщения теоретических подходов к пониманию экономической и корпоративной власти в диссертации предложена авторская трактовка понятия «корпоративная власть» и элементов структуры корпоративной власти.

В диссертации автор обращает внимание на то, что понятие корпоративной власти является сравнительно новым в экономической теории и нет однозначной позиции по поводу роли корпоративной власти в системе экономических отношений. Существуют различные взгляды, вплоть до полярных: от отрицания феномена власти в условиях экономической свободы (неоклассическое направление в экономической науке, *mainstream economics*) до признания ключевым институтом развития экономики (школы марксизма, немецкого ордолиберализма, институционализма, новая политическая экономия).

Наиболее активно теория экономической власти (в том числе власти корпоративной) разрабатывается представителями институционального направления в экономической теории, потому что «все институционалисты понимают экономику как систему власти». Институционалисты не сводят экономику к рыночному хозяйству, они рассматривают ее функционирование и развитие в координатах системы власти: взаимодействующих властных институтов и их эффективности.

Подытоживая взгляды ученых-экономистов на феномен власти и

корпорацию как один из ее источников, следует подчеркнуть, что власть корпораций в основном анализируется наряду с властью других экономических институтов, признается влияние корпораций на экономические и политические процессы, что обуславливает различия в определениях сущности понятия «корпоративная власть».

В диссертации корпоративная власть определяется автором как совокупность властных позиций корпоративных объединений в экономической, политической и общественной среде, которые позволяют изменять и направлять деятельность других агентов с целью реализации собственных интересов.

В диссертации современная корпорация рассматривается как сложная система, основанная на акционерной собственности и обладающая специфической социально-экономической организацией с определенными нормами, интересами и целями деятельности.

Рассматриваются внутренние характеристики корпораций, которые определяют их властные позиции в экономической системе. Для понимания сущности корпоративной власти, выделяются и изучаются основные элементы ее структуры: источники (ресурсы) власти, субъекты и объекты власти, цели власти и ее виды, дифференцированные по сферам распространения.

С точки зрения классификации ресурсов власти в соответствии со сферами их применения, к властным ресурсам корпорации автор относит: экономический капитал, финансовый капитал, поддержку третьего субъекта, социальный капитал, информационный капитал.

Отмечается, что во властных отношениях корпорация может выступать в качестве объекта власти, субъекта власти, властного пространства и ресурса власти. Утверждается, что как властное пространство корпорация представляет собой совокупность властных отношений членов (участников) корпорации, т.е. выступает системой власти. Следовательно, можно выделить такую компоненту корпоративной власти, как внутрикорпоративная власть.

Как субъект власти корпорация имеет два направления властного воздействия:

– экономическая система: влияние на экономических агентов, рыночную конъюнктуру, общую экономическую эффективность – собственно экономическая власть корпорации;

– неэкономическая сфера: влияние на политику, культуру, общественное мнение, социальную сферу – внеэкономическая власть корпораций; это направление доказывает утверждение автора о нетождественности понятий корпоративной и экономической власти.

Подчеркивается, что все уровни и направления корпоративной власти взаимосвязаны и взаимообусловлены. На каждом из них можно выделить специфические цели корпоративной власти: от увеличения отдачи от использования рабочей силы на внутрикорпоративном уровне и максимизации прибыли на уровне рынка, до контроля над государственными решениями и общественным мнением на внеэкономическом уровне.

2. На основе обобщения теоретико-методологических основ и подходов к исследованию корпоративной власти в диссертации разработан концептуальный подход к исследованию корпоративной власти, являющийся системой взглядов на формирование и реализацию корпоративной власти.

Целью разработки концептуального подхода является исследование корпоративной власти в системе экономических отношений. Концептуальный подход является системным видением сущности и реализации корпоративной власти, взаимодействия корпораций с другими субъектами системы экономических отношений.

Основными задачами по достижению цели концептуального подхода выступают: обобщение теоретических концепций корпоративной власти; исследование содержания и структуры корпоративной власти; оценка реализации власти корпорации в разрезе ее преимуществ и недостатков; разработка методики комплексной оценки корпоративной власти; определение тенденций развития корпораций; разработка модели взаимодействия корпораций, общества и государства.

Полноценность и всесторонность исследования достигается за счет

использования принципов комплексности, системности, объективности, эффективности, научной обоснованности, междисциплинарности, оптимальности и сбалансированности.

Инструментарий исследования корпоративной власти включает: качественный и количественный анализ; изучение институтов в их взаимосвязи; оценка факторов формирования и реализации корпоративной власти, теория контрактов, теория фирмы, теория собственности.

Для объективного анализа автором выделяются положительные характеристики деятельности корпораций (эффективный менеджмент, конкурентоспособность, устойчивость, НИОКР, развитие экономики страны и др.) и отрицательные последствия реализации власти корпораций (нарушение баланса в экономической системе и властных отношениях, ограничение конкуренции, коррупция и теневая экономика, и др.).

Для достижения цели концептуального подхода и всего исследования, а именно минимизации негативных последствий деятельности корпораций и достижения баланса власти в системе экономических отношений выделяется и обосновывается исключительная роль государства как единственной власти, которая может противостоять власти корпораций. Однако функционирование корпораций в экономике крайне важно для самого государства, поэтому возникает необходимость в разработке модели эффективного выгодного взаимодействия корпораций, общества и государства.

3. В диссертации разработана методика оценки корпоративной власти, с помощью которой проводится комплексная оценка корпоративной власти с целью сравнения силы власти различных корпораций, оценки ситуации на рынках, в определенных сферах экономической деятельности, разработки эффективной государственной экономической политики.

В ходе исследования утверждается, что оценка экономической власти корпораций с использованием традиционных показателей рыночной концентрации (индекса концентрации (CR), индекса Херфиндаля-Хиршмана (HHI) и др.) позволяет оценить долю фирм на рынке, дать оценку концентрации

и монополизации рынков, но не позволяет оценить уровень корпоративной власти отдельной фирмы, не учитывает внутрикорпоративную власть и власть фирмы во внеэкономической среде.

Для выбора показателей, отражающих власть корпорации, и разработки методики оценки, в диссертации приведены результаты исследования формирования и реализации корпоративной власти: внутрикорпоративной, экономической и неэкономической.

Проведенное исследование внутрикорпоративной власти показало, что возникновение власти между участниками корпорации происходит за счет разности властных потенциалов и неравенства ресурсов субъектов власти. Возможность иметь власть или способность влиять на других членов корпорации и на ее деятельность непосредственно зависит от владения источниками власти. К таким автор относит специфические ресурсы, владение информацией, внешние факторы, внутренние мотивы, выбор властной позиции, а также корпоративную культуру и корпоративное право, которые влияют на распределение власти в корпорации.

Автор выделяет три основных центра власти в корпорации: собственники, менеджеры, наемная рабочая сила. Властные позиции каждого из членов организации определяются значимостью выполняемых ими функций: акционеры обеспечивают процесс формирования накопления капитала, менеджмент осуществляет непосредственное управление в корпорации, наемные работники обеспечивают производство продукта.

Утверждается, что, несмотря на явно выраженную властную позицию собственников корпорации, отделение собственности от функции управления и контроля деформирует отношения власти в корпорации. Основным ядром власти в корпорации становится менеджмент. Специфическим ресурсом власти, которым владеют наемные работники, является рабочая сила, наличие которой и обуславливает возможность работником занимать определенные властные позиции. Собственник рабочей силы в лице наемного работника и собственник средств производства в лице собственников корпорации взаимно нуждаются

друг в друге.

Отношения власти внутри корпорации могут иметь как положительный, так и отрицательный эффект. С одной стороны, властные отношения и борьба за власть способствуют внутреннему организационному развитию. А с другой – властные конфликты могут затруднять принятие важных решений, подрывать внутрикорпоративную культуру, дезорганизовывать деятельность. Баланс власти внутри корпорации – необходимая и очень важная основа эффективного функционирования. Поэтому одной из важнейших составляющих развития корпоративного сектора экономик многих стран становится законодательное согласование отношений между менеджментом корпорации, ее собственниками и наемными работниками.

Под экономической властью автор понимает форму влияния, осуществляемую в рамках экономической системы или посредством экономических структур, при котором одни индивиды, группы или организации способны изменить поведение других экономических агентов с целью получения экономической выгоды. Распоряжение материальными, финансовыми, человеческими, интеллектуальными и иными ресурсами составляет основу реальной экономической власти, а корпорации являются носителями этой власти.

Корпорации, особенно крупные, имеют несомненные преимущества перед отдельными предприятиями, в частности: за счет эффекта масштаба производства имеют более низкие затраты на единицу продукции или услуг; обладают большими возможностями диверсификации своей деятельности; используют новейшие технологии, охватывают более широкие сегменты рынка и получают за счет этого ощутимые конкурентные преимущества; тесно связаны или включают в себя финансово-кредитные организации; имеют поддержку государственных институтов.

Однако реализация собственных интересов корпорации часто приводит к ущемлению интересов других участников экономических отношений. В этой связи к экономическим последствиям корпоративной власти стоит отнести:

концентрацию капитала и производства, приводящие к возникновению монополий; создание финансового капитала и финансовой олигархии на основе слияния банковского и промышленного капиталов; образование монополистических союзов капиталистов; территориальный раздел экономических зон влияния в государстве и в мировом пространстве.

Автором обосновано, что власть корпораций распространяется на общественные и политические процессы и способна воздействовать на решения государственных органов, государственную политику, общественное мнение.

Масштабы влияния и степень вовлечения корпораций в общественные процессы зависят от политической системы государства, характерных признаков и специфики деятельности фирм, ментальности чиновников, уровня развития общества и законодательной базы.

Методы осуществления власти на внеэкономическом уровне довольно разнообразны: создание групп давления в парламентах и воздействие на законотворческий процесс, избрание на высокие политические должности представителей корпораций, воздействие на правительство, финансирование избирательных кампаний и деятельности политических партий, лоббирование, возможность влиять на общественные предпочтения и их организационную структуру посредством рекламы, СМИ и собственных работников и др. Воздействию со стороны корпораций подвергаются также военные, образовательные, религиозные институты и институт семьи. Таким образом корпорации превращаются во влиятельных акторов и приобретают ведущую политическую и общественную роль.

Предлагаемая авторская методика оценки основывается на расчете индекса корпоративной власти. Индекс корпоративной власти – комбинированный показатель, характеризующий силу власти корпорации. Расчет индекса производится на основе показателей деятельности корпорации, сгруппированных в три блока: внутриорганизационные (средняя заработная плата, производительность труда, расходы на человека; экономические (чистая прибыль, дивидендная доходность, CAPEX/выручка), общественные (индекс

заметности, охват аудитории, упоминания в СМИ).

Индекс корпоративной власти рассчитывается по методу аддитивной сверстки и может использоваться для измерения власти корпорации, сравнительного анализа, оценки влияния корпораций на общественно-экономические процессы.

Расчет индекса корпоративной власти актуален, с одной стороны, для компаний, желающих повысить уровень своего воздействия. Значение индекса корпоративной власти, с одной стороны, представляет интерес при обосновании стратегических решений, при определении сильных и слабых сторон функционирования бизнеса, при определении областей улучшения, а также для сравнения с другими отраслевыми, национальными и международными корпорациями. А с другой стороны, индекс представляет интерес для анализа силы корпоративного влияния в определенных сферах деятельности, отраслях, на рынках и разработки эффективной государственной экономической политики.

4. В диссертации разработана модель взаимодействия корпораций, общества и государства. Обосновано, что от модели взаимодействия корпораций, общества и государства зависит эффективность достижения социально-экономических показателей, влияющих на уровень развития национальной экономики, а также скорость и качество реализации государственных программ. Модель отношений определяет не только уровень жизни населения и темпы внедрения инноваций в экономику, но и качество этих процессов. Отношения между корпорациями, обществом и государством основываются на взаимных мотивациях, которые формируют условия для продуктивного сотрудничества.

Для разработки модели взаимодействия корпораций, общества и государства за основу автором взята модель «партнерства», т.к. она позволяет согласовать интересы всей триады участников. Эта модель характеризуется признанием государственной властью важной роли корпораций в развитии социально-экономических отношений. Власть стремится поддерживать развитие

предпринимательства, налаживать конструктивный диалог и принимать решения, учитывающие интересы корпораций. Партнерские отношения способствуют получению синергетического эффекта благодаря согласованной деятельности всех участников взаимодействия. Для функционирования данной модели важно соблюдать паритет в отношениях между государственной и корпоративной властью. В условиях современной российской экономики эта модель считается наиболее эффективной, функционируя по принципу «выгодно каждому – выгодно всем».

Реализация предложенной модели на практике позволит каждому из субъектов взаимодействия достичь собственных целей и увеличить общее благосостояние.

К перспективным направлениям развития исследований в избранной предметной области следует отнести: разработку рекомендаций по совершенствованию законодательного регулирования отношений корпораций и государства с целью минимизации негативных последствий реализации корпоративной власти; разработку государственных программ государственно-корпоративного партнерства; разработку инструментов борьбы с коррупцией и бюрократией в механизме взаимодействия корпораций и государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер / Сост., предисл., коммент. В. С. Автономова; Ред. З. А. Басырова. – М.: Экономика, 1992. – 493 с.
2. Аджемоглу, Д. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / Д. Аджемоглу, Дж. Робинсон: [перевод с английского Д. Литвинова, П. Миронова, С. Сановича]. – Москва: Издательство АСТ, 2015. – 576 с.
3. Бакан, Дж. Корпорация: патологическая гонка за прибылью и властью / Дж. Бакан; [пер. с англ. Т. А. Дегтяревой, М. С. Калачовой]. – Москва: Вильямс, 2007. – 276 с.
4. Балалова, Е. И. Финансово-промышленные группы в современных условиях развития российской экономики / Е. И. Балалова, Д. С. Шитиков // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2014. – № 3. – С. 91-94.
5. Белокрылова О. С. Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике / О. С. Белокрылова, В. В. Вольчик, А. А. Мурадов. – Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2000. – 111 с.
6. Белокрылова, О. С. Институционально-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности предпринимательства: монография / О.С. Белокрылова, А.Н. Чернышова, Д.В. Чернышов. – Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2008. – 320 с.
7. Белоусенко М. В. Загальна теорія економічної організації: організаційна еволюція індустріальної економіки / М. В. Белоусенко – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – 432 с.
8. Бережной И. В., Вольчик В. В. Исследование экономической эволюции института власти-собственности / И. В. Бережной, В. В. Вольчик. – М.: ЮНИТИ-

ДАНА. – 2008. – 239 с.

9. Большакова Ю. М. Социодинамика взаимодействия власти и бизнеса: анализ российских практик. – Текст: электронный / Ю. М. Большакова // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – URL: <https://www.ogt-journal.com/jour/article/viewFile/94/93> (дата обращения: 26.05.2025).

10. Бьюкенен, Дж. М. «Конституция экономической политики». – Сочинения. / Пер. с англ. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1. – М.: «Таурис Альфа», 1997. – 560 с.

11. Веблен, Т. Б. Теория праздного класса / Т. Веблен; перевод с английского В. Желнинова. – Москва: АСТ, 2021. - 383 с.

12. Великохатко С. В. Анализ воздействия факторов внешней и внутренней среды на формирование и распространение корпоративной власти / С. В. Великохатко // Экономика строительства: научный, производственно-экономический журнал. – 2024. – №10. – С. 75-77.

13. Великохатко С. В. Анализ структуры корпоративной власти / С. В. Великохатко, Е. А. Шумаева // Торговля и рынок: научный журнал. – 2021. – №4. – т. 2 (2). – С. 93-100.

14. Великохатко, С. В. Взаимодействие корпоративного сектора с государством и обществом в современных условиях. – Текст: электронный / С. В. Великохатко // Современное государственное и муниципальное управление: проблемы, технологии, перспективы: сборник материалов X Международной научно-практической конференции, Донецк, 25 апреля 2024 года. – Донецк: Донецкий национальный технический университет, 2024. – С. 64-68. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=72021077> (дата обращения: 26.05.2025).

15. Великохатко, С. В. Корпоративная власть и корпоративная собственность. – Текст: электронный / С. В. Великохатко, Е. А. Шумаева // Фундаментальные и прикладные аспекты глобализации экономики: Тезисы докладов и выступлений III Международной научно-практической конференции

молодых ученых, Донецк, 11–12 апреля 2022 года / Общая редакция Л.И. Дмитриченко. – Донецк: Донецкий национальный университет, 2022. – С. 28-29. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=48835022> (дата обращения: 26.05.2025).

16. Великохатко, С. В. Корпоративная власть и корпоративное управление. – Текст: электронный / С. В. Великохатко // Современное государственное и муниципальное управление: проблемы, технологии, перспективы: сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции, Донецк, 26 мая 2022 года. Том 1. – ДОНЕЦК: Донецкий национальный технический университет, 2022. – С. 35-42. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49436533> (дата обращения: 26.05.2025).

17. Великохатко, С. В. Корпоративная власть: концепция ее формирования и направлений реализации / С. В. Великохатко, Е. А. Шумаева // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2023. – № 5(173). – С. 136-140.

18. Великохатко, С. В. Корпоративная социальная ответственность и социальное партнерство как инструменты взаимодействия корпораций и государства. – Текст: электронный / С. В. Великохатко // Национальные институты для современной России: субъекты и нарративы: материалы XIV научной конференции, Ростов-на-Дону, 30–31 октября 2024 года. – Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2024. – С. 11-12. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=74402923> (дата обращения: 26.05.2025).

19. Великохатко, С. В. Методика расчета индекса корпоративной власти как инструмент оценки силы корпоративного влияния / С. В. Великохатко, Е. А. Шумаева, Е. О. Савкова // Инновации и инвестиции: научно-аналитический журнал. – 2024. – №8. – С. 155-158.

20. Великохатко, С. В. Особенности реализации корпоративной власти в общественно-политической среде. – Текст: электронный / С. В. Великохатко // Институциональная трансформация экономики: правила эффективной политики (Восточная конференция ITE-2023): Материалы VIII Международной научной

конференции, Новосибирск, 25–30 сентября 2023 года. – Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управления "НИНХ", 2023. – С. 69-71. – URL: <https://www.elibrary.ru/wyknml> (дата обращения: 26.05.2025).

21. Великохатко, С. В. Расширение корпоративной власти в условиях глобализации мировой экономики. – Текст: электронный / С. В. Великохатко // Фундаментальные и прикладные аспекты глобализации экономики: Тезисы докладов и выступлений IV Международной научно-практической конференции молодых ученых, Донецк, 15–16 марта 2023 года / Под общей редакцией Л. И. Дмитриченко. – Донецк: Донецкий национальный университет, 2023. – С. 198-200. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=53842230> (дата обращения: 26.05.2025).

22. Великохатко, С. В. Сравнительный анализ корпоративной и монопольной власти. – Текст: электронный / С. В. Великохатко, Е. А. Шумаева // Конкуренция и монополия: Сборник материалов VII Всероссийской научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов, научно-педагогических работников и специалистов в области антимонопольного регулирования, Кемерово, 24–25 октября 2024 года. – Кемерово: Кузбасский государственный технический университет им. Т. Ф. Горбачева, 2024. – С. 63-66. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=76241296> (дата обращения: 26.05.2025).

23. Великохатко, С. В. Теоретические подходы к формированию понятий экономической и корпоративной власти / С. В. Великохатко, Е. А. Шумаева // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2022. – № 1. – С. 44-52.

24. Великохатко, С. В. Формирование эффективной модели взаимодействия корпораций, общества и государства в современных условиях / С. В. Великохатко // Современная экономика: проблемы и решения. – 2025. – №5 (185). – С. 8-20.

25. Верещагин, С. Г. Влияние экономики на политические процессы в

обществе / С. Г. Верещагин. – Текст: электронный // Проблемы современной экономики. – 2005. – № 3 (15). – URL: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=20906> (дата обращения: 26.05.2025).

26. Вольчик, В. В. Влияние формальных и неформальных институтов на инновационное развитие экономики. – Текст: электронный / В. В. Вольчик, Е. В. Маслюкова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2022. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-formalnyh-i-neformalnyh-institutov-na-innovatsionnoe-razvitie-ekonomiki?ysclid=m6jgy3lokn490038448> (дата обращения: 26.05.2025).

27. Вольчик, В. В. Институт собственности: современные тенденции и парадоксы эволюции / В. В. Вольчик // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 38-2. – 2010. – С. 18-25.

28. Газпром (GAZP): годовая финансовая отчетность МСФО. – Текст: электронный. – URL: <https://smart-lab.ru/q/GAZP/f/y/> (дата обращения: 26.05.2025).

29. ГМК Норникель (GMKN): годовая финансовая отчетность МСФО. – Текст: электронный. – URL: <https://smart-lab.ru/q/GMKN/f/y/> (дата обращения: 26.05.2025).

30. Гэлбрейт, Дж. К. Новое индустриальное общество: [пер. с англ.] / Дж. Гэлбрейт. – Москва: АСТ, 2004 – 605 с.

31. Гэлбрейт, Дж. К. Экономические теории и цели общества: Пер. с англ. / Под общ. ред. и с предисл. Н.Н. Иноземцева, А.Г. Милейковского. – Москва: Прогресс, 1979. – 406 с.

32. Дементьев, В. В. Экономика как система власти: монография / В.В. Дементьев. – Донецк: «Друк-Инфо», 2006. – 404 с.

33. Дементьев, В.В. Власть как проблема экономической теории / Дементьев В. // Экономика Украины. – 2003. – №5. – С. 41-46.

34. Дюверже, М. Политические институты и конституционное право / М. Дюверже // Антология мировой политической мысли: в 5 т. – М., 1997. – Т. 2. – С. 644-655.

35. Евлашкина, В.М. Актуальность финансово-промышленных групп как форм объединения и их устойчивое развитие. – Текст: электронный // Вестник образования и развития науки Российской академии естественных наук. – 2020. – №24(2). – С. 31–34. – URL: <https://raenjournal.ru/node/1275> (дата обращения: 26.05.2025).

36. Ерохин А.С. Анализ степени концентрации российских отраслевых рынков // Материалы региональной научно-практической конференции студентов и молодых ученых «Экономика глазами молодых», посвященной 120-летию экономического образования в Сибири (Томск, 20-21 апреля 2018 г.) / Под общей редакцией профессора Д.М. Хлопцова. – Томск: Издательский Дом Томского государственного университета: 2018. – С. 241-245.

37. Зятковський, І. В. Вплив економічної влади на розвиток і становлення сучасних бізнес-структур / І. В. Зятковський // Актуальні проблеми економіки. – 2005. - №12. – с. 41-47.

38. Ильина, О.С. Современные тенденции создания финансово-промышленных групп. – Текст: электронный // Социально-экономические исследования, гуманитарные науки и юриспруденция: теория и практика. – 2016. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennnye-tendentsii-sozdaniya-finansovo-promyshlennyh-grupp?ysclid=m6c2fxn4d6259680282> (дата обращения: 26.05.2025).

39. История экономических учений: (современный этап) / Под общ. ред. А. Г. Худокормова. – М.: Инфра-М, 2002. – 733 с.

40. Камалетдинов, А. Ш. Индексный метод оценки эффективности функционирования видов экономической деятельности. – Текст: электронный / А. Ш. Камалетдинов, А. А. Ксенофонтов // Финансы: теория и практика. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/indeksnyi-metod-otsenki-effektivnosti-funktsionirovaniya-vidov-ekonomicheskoi-deyatelnosti?ysclid=m6hqljo8op751996286> (дата обращения: 26.05.2025).

41. Келсо, Луис О. Демократия и экономическая власть: Распространение революции ЭСОП через бинар. экономику / Луис О. Келсо, Патриция Х. Келсо.

– 2. изд., доп. и перераб. – Ростов н/Д: Феникс, 2000. – 318 с.

42. Киварина, М. В. Государство и бизнес: эволюция форм взаимодействия. – Текст: электронный / М. В. Киварина. – URL: <https://1economic.ru/lib/9791?ysclid=lwapid0yrd537211953> (дата обращения: 26.05.2025).

43. Кисель, К. Ю. Современные модели взаимодействия бизнес-структур и органов государственной власти: автореф. дис. ... к. полит. н.: 23.00.02 / Кисель Кирилл Юрьевич. – М.: ГУ-ВШЭ, 2013. – 24 с.

44. Клейнер, Г. Эволюция и реформирование промышленных предприятий: Десять лет спустя / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2000. – №5. – С. 62-74.

45. Копытова, Е. Д. К вопросу о взаимодействии власти, бизнеса и общества в решении задач развития территорий. – Текст: электронный / Е. Д. Копытова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2017. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-vzaimodeystvii-vlasti-biznesa-i-obschestva-v-reshenii-zadach-razvitiya-territoriy/viewer> (дата обращения: 26.05.2025).

46. Корпорация. – Текст: электронный // Экономический словарь. – URL: <http://abc.informbureau.com/html/eidiidaioess.html> (дата обращения: 26.05.2025).

47. Купбаев, С. И. Социальное партнерство и корпоративная социальная ответственность как институты регулирования трудовых отношений. – Текст: электронный / С. И. Купбаев // Общество: социология, психология, педагогика. – 2018. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnoe-partnerstvo-i-korporativnaya-sotsialnaya-otvetstvennost-kak-instituty-regulirovaniya-trudovyh-otnosheniy?ysclid=m6j1g3l3yy700071358> (дата обращения: 26.05.2025).

48. Либман, А. М. Власть и организационное развитие. – Текст: электронный / А. М. Либман // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – №5. – URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2003> (дата обращения: 26.05.2025).

49. Лобанова, А. В. Анализ моделей взаимодействия региональной власти, бизнес-структур и гражданского общества. – Текст: электронный /

А. В. Лобанова // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания. – 2013. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-modeley-vzaimodeystviya-regionalnoy-vlasti-biznes-struktur-i-grazhdanskogo-obschestva> (дата обращения: 26.05.2025).

50. Лукойл (LKOH): годовая финансовая отчетность МСФО. – Текст: электронный. – URL: <https://smart-lab.ru/q/LKOH/f/y/> (дата обращения: 26.05.2025).

51. Любинин, Д. А. Партнерство государства и бизнеса: необходимость, содержание и формы реализации: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Любинин Дмитрий Александрович. – Москва, 2008. – 23 с.

52. Магнит (MGNT): годовая финансовая отчетность МСФО. – Текст: электронный. – URL: <https://smart-lab.ru/q/MGNT/f/y/> (дата обращения: 26.05.2025).

53. Маркова, Е. В. Государство – общество – бизнес. – Текст: электронный / Е. В. Маркова // Среднерусский вестник общественных наук. – 2006. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvo-obschestvo-biznes?ysclid=m6hu9n7h4511674374> (дата обращения: 26.05.2025).

54. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Процесс производства капитала // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 23. – 907 с.

55. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии: [Перевод] Т. 1, Кн. 1: Процесс производства капитала // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Москва: Прогресс, 1988. – 477 с.

56. Маркс, К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. / М.: Прогресс, 1975. – Т. 23. – 980 с.

57. Медиарейтинг компаний 2022 год: Информационный ресурс СКАН. – Текст: электронный. – URL: <https://scan-interfax.ru/ratings/mediarejting-kompanij-2022-god/?ysclid=lzjr07atx2802120429> (дата обращения: 26.05.2025).

58. Медиарейтинг компаний 2023 год. – Текст: электронный. – URL: <https://scan-interfax.ru/ratings/mediarejting-kompanii-2023-god-2/> (дата обращения: 26.05.2025).

59. Медиарейтинг нефтегазовых компаний 2023 год. – Текст: электронный. – URL: <https://scan-interfax.ru/ratings/mediareiting-neftegazovyh-kompanii-2023-god/?ysclid=lt8eyjvwvi780936119> (дата обращения: 26.05.2025).

60. Мизес, Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории // Л. Мизес. – М.: Экономика, 2000. – 878 с.

61. Мовсесян, А. Роль фактора власти в экономике / А. Мовсесян, А. Либман // Экономист. – 2002. – № 1. – С. 58-64.

62. Мовсесян, А. Экономическая власть: ресурсы, инструменты, основания, этические проблемы / А. Мовсесян, А. Либман // Общество и экономика. – 2002. – №2. – С. 98-113.

63. Мордовцев, А. Ю. Институциональная природа лоббизма в контексте современной модели государственной власти. – Текст: электронный / А. Ю. Мордовцев, Я. В. Коженко, О. В. Яценко. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnaya-priroda-lobbizma-v-kontekste-sovremennoy-modeli-gosudarstvennoy-vlasti> (дата обращения: 26.05.2025).

64. Мурзаков, В. Г. Стратегическое партнерство региональной власти и бизнеса: эффекты интеграции. – Текст: электронный / В. Г. Мурзаков // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2024. – № 4. – С. 58-63. – URL: <https://ekam-journal.com/images/2024/4-2024/Murzakov.pdf> (дата обращения: 26.05.2025).

65. Нефёдкин В. И. Экономическая власть корпораций: тенденции и последствия для российской экономики // Экономическая политика России в межотраслевом и пространственном измерении: материалы IV Всероссийской научно-практической конференции ИЭОПП СО РАН и ИНП РАН (Россия, г. Белокуриха, 24-25 марта 2025 г.) – Т. 4 / отв. ред. А. О. Баранов, А. А. Широв. – Новосибирск: 2022. – С. 158-162.

66. НОВАТЭК (NVTК): годовая финансовая отчетность МСФО. – Текст: электронный. – URL: <https://smart-lab.ru/q/NVTК/f/y/> (дата обращения: 26.05.2025).

67. НОВАТЭК (NVTК): годовая финансовая отчетность МСФО. – Текст:

электронный. – URL: <https://smart-lab.ru/q/NVTK/f/y/> (дата обращения: 26.05.2025).

68. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Начала, 1997. – 190 с.

69. Нуреев, Р. М. Институционализм: прошлое, настоящее, будущее / Р. П. Нуреев // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 125-131.

70. Ойкен, В. Основы национальной экономики. [Пер. с нем.] / В. Ойкен; [Предисл. В. Автономова, В. Гутника; Послесл. В. Освальта]. – Москва: Экономика, 1996. – 351 с.

71. Олсон, М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп: Пер. с англ. / М. Олсон. – М.: ФЭИ, 1995. – 174 с.

72. Оперативные и стратегические выгоды контролирующего статуса. – Текст: электронный. – URL: newbook.org.ua/archiv/ru/4_Fin_econ%20-preimushestva.pdf (дата обращения: 26.05.2025).

73. Павлишенко, М. Про відокремлення влади ввід бізнесу / М. Павлишенко // Економіка України. – 2007. – №2. – С. 53-61.

74. Павлов, Д. А. Перспективы развития финансово-промышленных групп. – Текст: электронный / Д. А. Павлов // Молодой ученый. – 2021. – № 28 (370). – С. 114-117. – URL: <https://moluch.ru/archive/370/83099/> (дата обращения: 26.05.2025).

75. Парасюк, Е. А. Социальное партнерство как принцип взаимодействия гражданского общества и государства. – Текст: электронный / Е. А. Парасюк, И. К. Шаов // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. – 2015. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnoe-partnerstvo-kak-printsip-vzaimodeystviya-grazhdanskogo-obschestva-i-gosudarstva> (дата обращения: 26.05.2025).

76. Педько, А. Б. Оперативные и стратегические выгоды контролирующего статуса. – Текст: электронный / А. Б. Педько // Корпоративное право. – URL: <http://corpravo.com/biblioteka/statti/> (дата обращения: 26.05.2025).

77. Перекрестов, Д. Г. Механизм взаимодействия органов власти, бизнеса и общества на основе взаимной социальной ответственности. – Текст: электронный / Д.Г. Перекрестов // Российское предпринимательство. – 2010. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mehanizm-vzaimodeystviya-organov-vlasti-biznesa-i-obschestva-na-osnove-vzaimnoy-sotsialnoy-otvetstvennosti/viewer> (дата обращения: 26.05.2025).

78. Петров, Н. Р. Социально-трудовое партнерство как социологическая категория. – Текст: электронный / Н. Р. Петров // Промышленность: экономика, управление, технологии. – 2019. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-trudovoe-partnerstvo-kak-sotsiologicheskaya-kategoriya?ysclid=m6j187rxw2584909580> (дата обращения: 26.05.2025).

79. Политические сдвиги в странах Запада: Конец 70-х-80-е гг. / С. П. Перегудов, С. А. Поршаков, Г. В. Рогова и др. / Отв. ред. С. П. Перегудов; АН СССР, Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. - Москва: Наука, 1989. – 248 с.

80. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11 июня 2021 г. №1589-р. – Текст: электронный. – URL: <http://government.ru/docs/42503/> (дата обращения: 26.05.2025).

81. Рейтинг медиа-заметности компаний 2020 год: Информационный ресурс СКАН. – Текст: электронный. – URL: <https://scan-interfax.ru/ratings/rejting-media-zametnosti-kompanij-2020/?ysclid=lzidvslrsu516972297> (дата обращения: 26.05.2025).

82. Рейтинг медиа-заметности компаний 2021 год: Информационный ресурс СКАН. – Текст: электронный. – URL: <https://scan-interfax.ru/ratings/rejting-media-zametnosti-kompanij-za-2021-god/?ysclid=lzicrb187g238389379> (дата обращения: 26.05.2025).

83. Роль фактора власти в экономике. – Текст: электронный. – URL: <http://institutiones.com/theories/48-2008-06-12-09-23-50.html> (дата обращения: 26.05.2025).

84. Ростелеком (RTKM): годовая финансовая отчетность МСФО. – Текст:

электронный. – URL: <https://smart-lab.ru/q/RTKM/f/y/> (дата обращения: 26.05.2025).

85. Сколько платят гиганты. Рэнкинг средних зарплат в крупнейших российских компаниях реального сектора: НКР. – Текст: электронный. – URL: https://ratings.ru/files/research/macro/Wages_Dec2021.pdf?ysclid=lzgvqgmqk2715362790 (дата обращения: 26.05.2025).

86. Слободян, Р. А. Роль и влияние корпораций на формирование и реализацию российской внешнеэкономической политики. – Текст: электронный / Р. А. Слободян // Мировая политика. – 2019. – №2. – С. 51-61. – URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=29776 (дата обращения: 26.05.2025).

87. Современный капитализм: политические отношения и институты власти / С. П. Перегудов, К. Г. Холодковский, И. Е. Городецкая и др. – Москва: Наука, 1984. – 336 с.

88. Список акционеров Газпрома. – Текст: электронный. – URL: <https://greedisgood.one/spisok-aktsionerov-azproma?ysclid=lt4b5lwi51186909315> (дата обращения: 26.05.2025).

89. Тарасенко О. С. Акціонерна і корпоративна власність: сумісне і особливе / О. С. Тарасенко // Академічний огляд. – ЗАТ. Дніпропетровський університет економіки і права. – 2007. – №2. – С. 15-20.

90. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 26.12.2024). – Текст: электронный. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/?ysclid=m6hi93y95a617303529 (дата обращения: 26.05.2025).

91. Федорова, Л. Н. Экономические основы власти капитала как института общества / Л. Н. Федорова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2012. – №2(13). – С. 344-347.

92. Фливберг, Б. Рациональность и власть: еще раз о кейс-стади / Б.Фливберг // Социологические исследования. – 2007. – №1. – С. 62-70.

93. Хайек, Ф. А. Общество свободных. / Ф. А. Хайек; Пер. с англ.

Александра Кустарева; Под ред. Юрия Колкера; Предисл. и пояснения к рус. изд. Эмона Батлера. – London: Overseas publ. interchange, 1990. – 309 с.

94. Чиков, М.В. Институциональный механизм взаимодействия государства и крупных корпораций как фактор их инновационного поведения. – Текст: электронный / М.В. Чиков // Вестник Томского государственного университета: Экономика. – 2013. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnyy-mehanizm-vzaimodeystviya-gosudarstva-i-krupnyh-korporatsiy-kak-faktor-ih-innovatsionnogo-povedeniya?ysclid=m6hu1z3aqt857329575> (дата обращения: 26.05.2025).

95. Шамхалов, Ф. И. Государство и экономика (власть и бизнес) / Ф. И. Шамхалов. – М.: Экономика, 1999. – 414 с.

96. Шумаева, Е. А. Корпоративное управление как инструмент реализации корпоративной власти / Е. А. Шумаева, С. В. Великохатко // Сборник научных работ серии «Государственное управление». – 2022. – № 28. – С. 61-72.

97. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1981. – 453 с.

98. Юрьев, В. М. Экономическая власть – сущность явления / В. М. Юрьев, С. В. Попов // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2006. – № 2(42). – С. 22-27.

99. Adams, W. Efficiency, Corporate Power, and the Bigness Complex / W. Adams, and J. Brock // The Journal of Economic Education. – 1990. – Vol. 21, №1. – P. 30-50.

100. Adams, W. The «New Learning» and the Euthanasia of Antitrust / W. Adams, J. Brock // California Law Review. – 1986. – №74. – P. 1515-1566.

101. Alternatives to economic orthodoxy: A reader in polit. economy / Ed. by Randy Albelda et al. – Armonk (N.Y.); London: Sharpe, Cop. – 1987. – IX. – 348 p.

102. Baumgartner, F. R. Basic Interests: The Importance of Groups in Politics and in Political Science / F. R. Baumgartner, B. L. Leech. – Princeton: Princeton University Press, 1998. – 223 p.

103. Bearden, J. Intercorporate Relations: The structural analysis of business /

J. Bearden, B.M. Mintz, S. Mizruchi and M. Schwarz (eds). – Cambridge: Cambridge University Press, 1987. – 330 p.

104. Bentley, A. F. The process of government: a study of social pressures / in J. J. Richardson (ed.). – Pressure Groups, Oxford: Oxford University Press, 1993. – 501 p.

105. Bernhagen, P. The political power of business: structure and information in public policymaking / P. Bernhagen. – New York, 2007. – 180 p.

106. Block, F. The ruling class does not rule / F. Block // Socialist Revolution. – 1977. – N 33. – P. 6–28.

107. Bork, R. H. Antitrust and the theory of concentrated markets. In Industrial concentration and the market system / ed. by E. M. Fox and J. T. Halverson. - Chicago: American Bar Association, 1979. – 120 p.

108. Boulding, K. E. Three faces of power / K. E. Boulding. – Newbury Park, Calif.: Sage Publications, 1990. – 264 p.

109. Brock, J. W. Takeovers: Issues in Corporate and Public Policy / ed. by D. McKee. – New York: Praeger, 1989. – 179 p.

110. Brozen, Y. Concentration, mergers, and public policy / Y. Brozen, – New York: Macmillan, 1982. – 427 p.

111. Cigler Allan J., Loomis Burdett A. Interest group politics / A. J. Cigler. – CQ Press, 2007. – 484 p.

112. Ciscel, D. Galbraith's Planning System as a substitute for Market / D. Ciscel // Journal of Economic Issues. – Sacramento. – V. 18. – № 2. – P. 412.

113. Coen, D. Managing business and government relations / in D. Coen and W. Grant (eds) Business and Government: Methods and Practice. – Opladen: Barbara Budrich Publishers, 2006. – 787 p.

114. Commons, J. R. Industrial Government / J. R. Commons. – New York, 1923. – 450 p.

115. Dahl, R.A. Polyarchy: Participation and Opposition / Dahl, R.A. – New Haven: Yale University Press, 1971. – 257 p.

116. Daily, M. Abolish Antitrust Laws. – Текст: электронный / М. Daily,

M. Rothbard. – URL: <https://mises.org/mises-daily/abolish-antitrust-laws> (дата обращения: 26.05.2025).

117. Dowding, K. Power / K. Dowding. – Buckingham: Open University Press, 1996. – 102 p.

118. Dryzek, J. S. Deliberative Democracy and Beyond / J.S. Dryzek. – Oxford: Oxford University Press, 2000. – 195 p.

119. Dugger, W. M. Corporate Hegemony / W. M. Dugger, – Greenwood Press, 1989. – 223 p.

120. Etzioni, A. A. Comparative Analysis of Complex Organizations / A. A. Etzioni. – Glencoe: Free Press, 1961. – 584 p.

121. Friedrich, C. J. Man and His Government: An Empirical Theory of Politics / C. J. Friedrich. – New York: McGraw–Hill, 1963. – 737 p.

122. Galbraith, J. K. The Anatomy of Power / J. K. Galbraith. – Boston: Mifflin Company Boston, 1983. – 206 p.

123. Heclo, H. Issue networks and the executive establishment / in A. King (ed.) The New American Political System. – Washington, DC: American Enterprise Institute, 1978. – P. 87-124.

124. Hessen, R. Does big business rule America? Critical commentaries on Charles E. Lindblom's «Politics and markets» / R. Hessen, E. Bardach. – Washington DC: Ethics and Public Policy Center, 1981. – 74 p.

125. Hicks, A. National collective action and economic performance: a review article / A. Hicks // International Studies Quarterly. – 1988. - N 32. – P. 131–153.

126. Hicks, A. Social Democracy and Welfare Capitalism: A Century of Income Security Politics / A. Hicks. – Ithaca, NY: Cornell University Press. – 1999. – 256 p.

127. Hillman, A. J. Corporate political activity: a review and research agenda / A. J. Hillman, G. D. Keim, D. Schuler // Journal of Management. – 2004. – №30. – p. 837-857.

128. Hyland, J. L. Democratic Theory: The Philosophical Foundations / J. L. Hyland. – Manchester: Manchester University Press, 1995. – 280 p.

129. Key, V. O. The Responsible Electorate: Rationality in Presidential Voting, 1936–1960 / V. O. Key. – Cambridge, MA: Belknap Press, 1966. – 158 p.
130. Knoke, D. Comparing Policy Networks / D. Knoke, F. Pappi, J. Broadbent, Y. Tsujinaka. – Cambridge: Cambridge University Press, 1996. – 288 p.
131. Kotler, P. What Consumerism Means for Marketers / P. Kotler // Harvard Business Review, 1972. – p. 48-57.
132. Lehmbruch, G. Liberal corporatism and party government / in P.C. Schmitter and G. Lehmbruch (eds). Trends Toward Corporatist Intermediation. - London: Sage, 1979. – 328 p.
133. Lindblom, C. E. Politics and Markets: The World's Political Economic Systems / C. E. Lindblom. – New York: Basic Books, 1977. – 403 p.
134. Lukes, S. Power: A Radical View / S. Lukes. –London: Palgrave Macmillan, 2004. – 200 p.
135. Macpherson, C. B. Democratic Theory: Essays in Retrieval / C. B. Macpherson. – Oxford: Clarendon Press, 1973. – 255 p.
136. McFarland, A. S. Interest groups and political time: cycles in America / A. S. McFarland, // British Journal of Political Science. – 1991. – N 21. – P. 257-284.
137. Means, G. C. The Modern Corporation and Privation Property / A. A. Berle, G. C. Means. – New York, 1934. – 380 p.
138. Miliband, R. Marxism and Politics / R. Miliband. – Oxford: Oxford University Press, 1977. – 208 p.
139. Mills, C. W. The Power Elite / C. W. Mills. – New York: Oxford University Press, 1956. – 442 p.
140. Mitchell, N. J. The Conspicuous Corporation: Business, Public Policy, and Representative Democracy / N. J. Mitchell. – University of Michigan Press, 1997. – 264 p.
141. Mizruchi, M. S. Economic sources of corporate political consensus: an examination of interindustry relations / M. S. Mizruchi, and T. König // American Sociological Review. – 1986. – N 51. – P. 482-491.
142. Moore, G. The structure of a national elite network / G. Moore // American

Sociological Review. – 1979. – N 44. – P. 673-692.

143. Nace, T. Gangs of America. The rise of corporate power and the disabling of democracy / T. Nace. – Oxford St. – 2003. – 307 p.

144. North, D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance / D.C. North. – Unknown Binding, 1990. – 152 p.

145. Perkins, J. Confessions of an Economic Hit-Man / J. Perkins. – San Francisco, 2005. – 250 p.

146. Perroux, F. The Domination Effect and Modern Economic Theory / F. Perroux // Power in Economics, 1971. – P. 56-73.

147. Polk, A. Lobbying against environmental regulation vs. lobbying for loopholes / A. Polk, A. Schmutzler // European Journal of Political Economy. – 2005. – №21. – P. 915-931.

148. Richardson, J. Governing Under Pressure: The Policy Process in a Post-Parliamentary Democracy / J. Richardson, G. Jordan. – Oxford: Martin Robertson, 1979. – 212 p.

149. Roscoe, D. A meta-analysis of campaign contributions impact on roll call voting / D. Roscoe, S. Jenkins // Social Science Quarterly. – 2005. – №86. – P. 52–68.

150. Rothbard, M. Power and Market: Government and the Economy / M. Rothbard. – Kansas City: Sheed Andrews and McNeel, 1970. – 176 p.

151. Sabatier, P. A. Policy Change and Learning: An Advocacy Coalition Approach / P. A. Sabatier, H. C. Jenkins-Smith. – Boulder, CO: Westview, 1993. – 290 p.

152. Salisbury, R. H. Interest representation: the dominance of institutions / R. Salisbury // American Political Science Review. - 1984. – №78. – P. 64-76.

153. Schumpeter, J. A. Capitalism, Socialism, and Democracy / J. A. Schumpeter. – London: George Allen and Unwin Ltd., 1951. – 437 p.

154. Schumpeter, J. A. Capitalism, Socialism, and Democracy / Joseph A. Schumpeter. – 3. ed. – Harper & Row, 1975. – XIV, 431 c.

155. Siaroff, A. Corporatism in 24 industrial democracies: meaning and measurement / A. Siaroff // European Journal of Political Research. – 1999. – №36. –

P. 175-205.

156. Skocpol, T. Political response to capitalist crisis: neo-Marxist theories of the state and the case of the new deal / T. Skocpol // *Politics and Society*. – 1980. – №10. – P. 155–201.

157. Smith, M. A. *American Business and Political Power: Public Opinion, Elections, and Democracy* / M. A. Smith. – Chicago: University of Chicago Press, 2000. – 245 p.

158. Stigler, G. J. *The Citizen and the State: Essays on Regulation* / G. J. Stigler. – Chicago: University of Chicago Press, 1975. – 209 p.

159. Stiglitz, J. Here's how companies can build a better economy. – Текст: электронный / J. Stiglitz. – 2020. – URL: <https://www.weforum.org/stories/2020/02/davos-outcomes-economic-changes-progress/> (дата обращения: 26.05.2025).

160. Stockhammer, E. Uncertainty, Class, and Power / E. Stockhammer // *Journal of Political Economy*. – 2006. – vol. 35, №4. – P. 31-49.

161. Strange, S. *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy* / S. Strange. – New York: Cambridge University Press, 1996. – 218 p.

162. Su, T. Business and the conservative shift: corporate PAC contributions, 1976–1986 / T. Su, A. Neustadt, D. Clawson // *Social Science Quarterly*. – 1995. – №76. – P. 20-40.

163. Thurow, L. *The zero-sum solution* / L. Thurow. - New York: Simon and Schuster, 1986. – 416 p.

164. Toffler, A. *Powershift: Knowledge, Wealth and Violence at the Edge of the 21st Century* / A. Toffler. – New York : Bantam Books, 1990. – P. 12.

165. Truman, D. B. *The Governmental Process. Political Interests and Public Opinion* / D. B. Truman. – New York: Knopf, 1963. – 544 p.

166. Vahabi, M. The Political Economy of Destructive Power. – Текст: электронный / M. Vahabi // URL: <http://www.paecon.net/PAEReview/issue29/Vahabi29.htm> (дата обращения: 26.05.2025).

167. Vogel, D. *Fluctuating Fortunes: The Political Power of Business in*

America / D. Vogel. – New York: Basic Books, 1989. – 352 p.

168. Weissman, R. Corporate Power Since 1980. – Текст: электронный / R. Weissman // Privileges, Prerogatives and Power. – June 1, 2007. – URL: <http://www.counterpunch.org/weissman06012007.html> (дата обращения: 26.05.2025).

169. Wood, S. Business, government, and patterns of labor market policy in Britain and the Federal Republic of Germany / in P. A. Hall and D. Soskice (eds). Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage. - Oxford: Oxford University Press, 2001. – P. 247-275.

170. Zampa, F. P. «Proxy Power» and Corporate Democracy: The Characteristics and Efficacy of Stockholder – Initiated Proxy Issues / F. P. Zampa, A. E. McCormick // American Journal of Economics and Sociology. – 1991. – Vol. 50, №1. – P. 1-15.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Справки о внедрении результатов исследования

**YASINOVATSKY
MACHINE BUILDING PLANT**
RPA «YAMZ» LLC
INN 9307001995
KPP 930701001

Russian Federation, Donetsk People's Republic,
Yasinovataya, Artyoma str., 31
Ph.: +7(856) 364-28-00
e-mail: info@ymzdn.ru
www.ymzdn.ru



**ЯСИНОВАТСКИЙ
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД**
ООО «НПО «Я М З»
ИНН 9307001995
КПП 930701001

Российская Федерация, Донецкая Народная
Республика, м.о. Ясиноватский,
г. Ясиноватая, ул. Артема, 31
Тел.: +7(856) 364-28-00
e-mail: info@ymzdn.ru
www.ymzdn.ru

14.03.2025 № 72

В объединенный
диссертационный совет 99.2.151.02
на базе ФГБОУ ВО «Воронежский
государственный университет»
и ФГБОУ ВО «Донецкий
государственный университет»

СПРАВКА

о внедрении результатов исследований диссертационной работы
Великохатко Светланы Валентиновны на тему «Корпоративная власть
в системе экономических отношений», представленной на соискание ученой
степени кандидата экономических наук по специальности
5.2.1 «Экономическая теория»

Современные условия хозяйствования характеризуются высокой степенью динамичности, ростом концентрации капитала и производства, развитием техники и информационных технологий, что требует от компаний применения новых подходов к управлению и поиска новых возможностей для развития. Подход к расчету индекса корпоративной власти, предложенный Великохатко С.В., актуален для компаний, желающих повысить уровень эффективности своей деятельности и корпоративного воздействия. Методика расчета индекса корпоративной власти внедрена в практическую деятельность ООО «НПО «Ясиноватский машиностроительный завод» и используется при обосновании стратегических решений, определении сильных и слабых сторон функционирования компании и разработке направлений повышения ее эффективности, а также для сравнения показателей ее деятельности с другими отраслевыми региональными, национальными и международными компаниями.

С уважением,
директор производственного
объединения



В.Ю. Мурай



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
"ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ"
(ФГБОУ ВО "ДонНТУ")**

Артёма ул., 58, г.Донецк, г.о. Донецк, Донецкая Народная Республика, 283001 тел.: +7 (856) 337-17-33, 301-07-69
e-mail: donntu.info@mail.ru ОКПО 95580141 ОГРН 1229300078633 ИНН/КПП 9303013012/930301001

19.03.25 № 01-29/155

На № _____

В объединенный
диссертационный совет
99.2.151.02
на базе ФГБОУ ВО «Воронежский
государственный университет» и
ФГБОУ ВО «Донецкий
государственный университет»

СПРАВКА

**о внедрении результатов исследований диссертационной работы
Великохатко Светланы Валентиновны на тему «Корпоративная власть
в системе экономических отношений», представленной на соискание
ученой степени кандидата экономических наук по специальности
5.2.1 «Экономическая теория»**

Разработанные в ходе исследования Великохатко С.В. основные научные положения и методические рекомендации используются в учебном процессе ФГБОУ ВО «Донецкий национальный технический университет» с целью совершенствования содержательного изложения учебного материала. Результаты диссертационной работы используются при преподавании и

изучении курсов «Институциональная экономика», «Теория организации», «Государственно-частное партнерство», «Экономика общественного сектора».

Проректор ФГБОУ ВО «Донецкий
национальный технический
университет», д.т.н., профессор


С.В. Борщевский

Заведующий кафедрой
экономической теории и
государственного управления
им. В.В. Дементьева,
к.э.н., доцент


Е.Н. Вишневская