



DOI: <https://doi.org/10.15688/jvolsu3.2016.4.3>

УДК 330(075.8)

ББК 65.012

ИДЕЯ КОНФОРМИРОВАНИЯ В ИССЛЕДОВАНИИ СИСТЕМНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Ольга Валентиновна Брижак

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории,
Кубанский государственный технологический университет
brizhak71@mail.ru
ул. Красная, 135, 350000 г. Краснодар, Российская Федерация

Аннотация. Автор демонстрирует идею конформирования в исследовании проблем внутрикорпоративного устройства, корпоративного капитала и экономических (производственных) отношений в условиях специфических системных социально-экономических преобразований. Динамизм и глубина происходящих преобразований заставляют задуматься над характером изменений, их объективной обусловленностью, зависимостью от действующих факторов. Проблемы системных рыночных преобразований проецируются на частные преобразования. Они касаются как отдельных экономических субъектов (фирм, предприятий, корпораций), так и отдельных регионов, территорий, национального хозяйства. Меняются и корректируются цели развития экономической системы, переоцениваются имеющиеся возможности.

В процессе реформирования российской экономики заимствуемые элементы частично отвергались как неадекватные и социально неприемлемые, а частично модифицировались по ходу внедрения и так встраивались в общественную жизнь, при этом нередко служа противоположным целям в сравнении с теми, для которых они заимствовались.

В статье миссия *конформирования* раскрывается как органичное встраивание данного процесса в контекст системных социально-экономических преобразований, обеспечение необходимой соразмерности трансформаций, предотвращение возникающих в данном отношении разрывов, угрожающих устойчивости движения корпоративного сектора и системной организации экономических отношений на внутрикорпоративном уровне. Стержневое развитие противоречий, ростки пострыночных отношений, компонентов традиционной рыночной капиталистической организации в условиях социально-экономических преобразований в России оказывают влияние на экономическое поведение корпораций и специфику внутрикорпоративных отношений и интересов. Поведение корпорации всегда ориентировано на специфику внутригосударственных отношений, устойчивость правовой системы, политическую стабильность государства, защиту прав собственности, сохранение особенностей национальной культуры и др.

Автор в данном исследовании опирается на использование системного, институционального и политэкономического категориального аппарата.

Ключевые слова: конформирование, социально-экономические трансформации, системный подход, корпорация, корпоративный капитал, внутрикорпоративные отношения, экономические интересы, социально-экономические противоречия.

Социально-экономические трансформации, переживаемые в настоящее время, имеют многогранную природу, и их исследование предполагает выделение различных аспектов трансформационных процессов, причем эти аспекты связаны как с разными уровнями экономической жизни, так и с масштабом трансформаций во времени и пространстве.

Современная эпоха характеризуется запаздывающим генезисом современных социально-экономических преобразований в России. В связи с резкой интенсификацией процесса глобализации трансформация экономической системы постсоветского периода включает в себя несколько видов переходных отношений, сохраняющих черты и рыночных, и общинных, и административных форм. Социально-экономические условия системных преобразований обусловлены общественно-историческими закономерностями, уровнем развития технологий, природно-климатическими и географическими условиями, ускоренным развитием корпоративного капитала, ролью государства, геополитическими факторами [4].

Динамизм и глубина происходящих преобразований заставляют задуматься над характером изменений, их объективной обусловленностью, зависимостью от действующих факторов. Проблемы системных рыночных преобразований проецируются на частные преобразования. Они касаются как отдельных экономических субъектов (фирм, предприятий, корпораций), так и отдельных регионов, территорий, национального хозяйства. Меняются и корректируются цели развития экономической системы, переоцениваются имеющиеся возможности.

На наш взгляд, среди многообразных фактов, касающихся системы экономических отношений и институтов, следует выделить те трансформации, которые произошли в господствующей сфере отечественной экономики – сфере функционирования крупных корпораций [2].

Для исследования названных выше процессов и явлений нами будет использована миссия *конформирования* как органичное встраивание данного процесса в контекст системных социально-экономических преобразований, обеспечение необходимой соразмерности трансформаций, предотвращение возни-

кающих в данном отношении разрывов, угрожающих устойчивости движения корпоративного сектора и системной организации экономических отношений на внутрикорпоративном уровне. Встраивание в данном случае не значит копирование, а понимается как учет различий в системных социально-экономических преобразованиях и особенных преобразованиях во внутрикорпоративных отношениях.

Система внутрикорпоративных социально-экономических отношений обуславливает основные черты как внутрикорпоративных процессов, так и внешние связи корпорации. В этой системе выделяются подсистемы отношений внутри корпорации: собственность и власть, социальная стратификация, распределение доходов; вне корпорации: рыночная власть и способность частичного манипулирования другими акторами рынка, лоббирование интересов, социальная ответственность, исследование которых представляет несомненную актуальность.

Это не только теоретическая проблема, но и практическая задача ориентации корпоративного бизнеса (особенно в России), решение которой направлено не только на повышение прибыли, но и на содействие развитию национальной экономики и общества.

Для российской экономики, где корпорации играют определяющую роль в ее стратегически важных отраслях и до сих пор относительно низок уровень инновационной активности и социальной ответственности этой подсистемы национальной экономики, исследование внутрикорпоративных отношений особенно важно, ибо они обладают значительной спецификой, обусловленной системными социально-экономическими преобразованиями, происходящими в нашей стране. Для них характерны полиформичность экономических интересов основных акторов корпоративной среды, чрезмерная роль инсайдеров, слабость инновационного стимулирования, высокий уровень внутрикорпоративной социальной стратификации, институциональные деформации. Процесс становления российских корпораций характеризуется существенной спецификой формирования отношений собственности и корпоративной культуры, неустойчивостью внутрикорпоративных отношений и интересов [7; 14].

В то же время прогресс во внутрикорпоративных отношениях является (наряду с совершенствованием макроэкономической среды) одним из основных слагаемых не просто выведения российской экономики из наблюдающейся ныне затяжной депрессии, но и перехода к новой стратегии развития, основанной на интенсивном, социально ориентированном типе воспроизводства.

Рыночная экономика не является статичной (особенно в России с ее характерной неопределенностью и изменением «правил игры»), изменяются рыночные, институциональные, технологические и другие условия функционирования. Примечательно, что лидерами проводимых рейтингов деловой активности в российской экономике остаются нефтегазовые компании: остальные корпорации либо уходят из отрасли, либо сливаются, либо поглощаются, уступают или завоевывают позиции.

При анализе годовых отчетов компаний, финансовых отчетов, кодексов корпоративного управления и уставов акционерных обществ, протоколов собраний акционеров,

прогнозов развития более 200 российских корпораций, статистической информации, рейтингов крупнейших корпораций RAEX-600, РБК-500 и прочей эмпирической базы выявлено, что наибольший удельный вес объема реализации продукции из 600 крупнейших компаний рейтинга Эксперт РА-600 за 2014 г. в сумме 32 391 млрд руб. или 53,9 % приходится на 203 промышленные компании, занимающие 33,8 % от общей численности крупнейших компаний данного рейтинга (табл. 1).

В два раза меньший (по сравнению с продажами крупнейших компаний промышленности) объем реализации, составляющий в совокупном размере 15 685 млрд руб. или 26,2 %, приходится на финансово-торговый сектор – оптовую торговлю, банки, розничную торговлю, что осуществляется компаниями, количество которых превышает промышленные, – 222.

На основе данных, предоставленных в рейтинге RAEX-600, в 2014 г. объем реализации 600 крупнейших компаний составил 59 928 млрд рублей.

Таблица 1

Отраслевая структура объема реализации продукции крупнейшими компаниями России за 2014 г.

Отрасли	Количество компаний		Объем реализации	
	ед.	удельный вес, %	млрд руб.	удельный вес, %
Промышленность, всего	203	33,8	32 391	53,9
Финансово-торговые, всего	222	37,0	15 685	26,2
В том числе:				
оптовая торговля	123	20,5	5 498	9,2
банки	41	6,8	5 401	9,0
розничная торговля	58	9,7	4 786	8,0
Транспорт, всего	31	5,2	4 134	6,9
Иные отрасли, всего	144	24,0	7 718	12,9
В том числе:				
телекоммуникации и связь	10	1,7	1 927	3,2
энергосбытовая деятельность	17	2,8	1 416	2,4
инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	32	5,3	1 381	2,3
строительство	25	4,1	782	1,3
страхование	10	1,7	587	1,0
агропромышленный комплекс	13	2,2	485	0,8
информационные технологии	11	1,8	413	0,7
сервисные компании	10	1,7	261	0,4
прочие	16	2,7	466	0,8
<i>Итого</i>	600	100,0	59 928	100,0

Примечание. Составлено по: [9–11].

Далее, наиболее значимыми по объему реализации являются 31 транспортная компания или 5,2 % по численности с объемом продаж 4 134 млрд руб. или 6,9 % от общего объема продаж 600 компаний. Остальные 144 компании, представляющие такие отрасли, как телекоммуникации и связь, энергосбытовая деятельность, инжиниринг, строительство, страхование, агропромышленный комплекс, информационные технологии, сервисные компании и прочие, составляющие почти четверть от общей численности компаний, включенных в рейтинг, или 24,0 % реализуют по сравнению с компаниями других отраслей незначительные объемы своей продукции (работ, услуг), что в целом составляет 7 718 млрд руб. или 12,9 % (рис. 1).

В рейтинге крупнейших корпораций в промышленной сфере общий объем реализации в размере 32 391 млрд руб. сформирован более чем наполовину – в размере 17 721 млрд руб. или на 54,7 % за счет 29 компаний нефтяной и нефтегазовой промышленности, что составляет 14,3 % от количества компаний промышленности (см. табл. 2).

Крупнейшие промышленные компании в отрасли машиностроения, черной и цветной ме-

таллургии, электроэнергетики, химической и нефтехимической промышленности 11 564 млрд руб., составляя в совокупности 35,1 %, хотя по численности предприятий и их удельному весу среди крупнейших промышленных компаний в количестве 119 компаний или 58,6 %, превышают примерно в 4 раза меньшие по численности компании сырьевого сектора по нефтяной и нефтегазовой промышленности. Кроме того, приведенные данные показывают концентрацию корпоративного капитала в сырьевом компоненте экономики России. Значимость доли данного сырьевого сектора в объеме реализации крупнейших компаний составляет более половины всего объема продаж. Так, в общем объеме ВВП на долю крупнейших 600 компаний приходится три четверти всего объема ВВП, в том числе 41,3 % – на долю промышленных компаний.

Среди промышленных компаний на долю продаж компаний нефтяной и нефтегазовой промышленности приходится 23 %.

Следует отметить, что рейтинговые оценки отечественных и зарубежных компаний позволяют понять основные параметры их отличий. Например, сравнительный рейтинг Fortune 500 и РБК-500 [9] раскрывает суще-

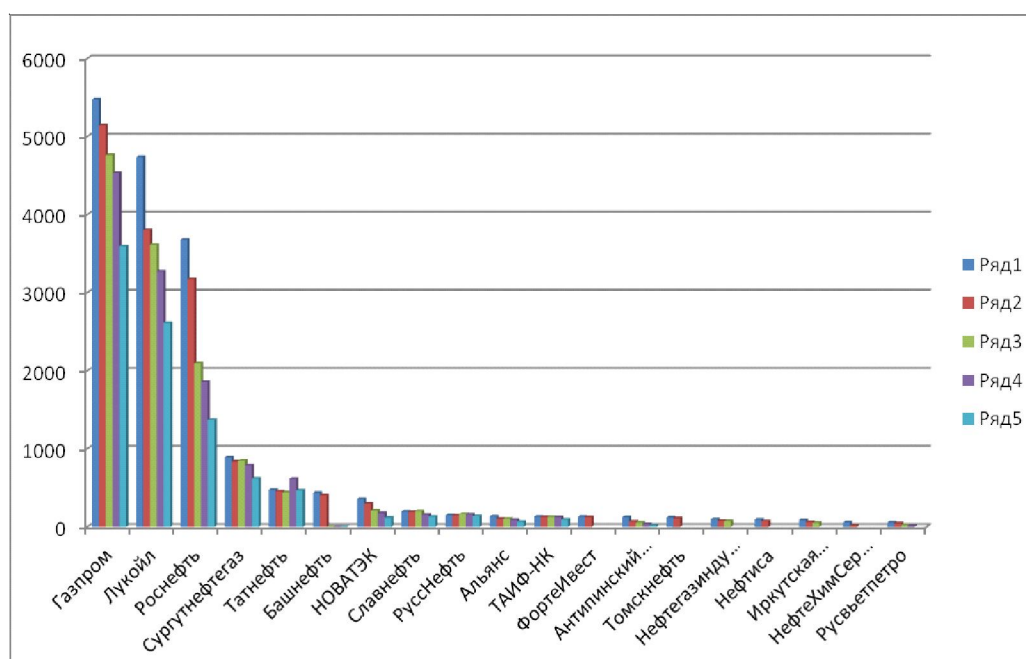


Рис. 1. Объем реализации за 2010–2014 гг. по крупнейшим компаниям в отрасли «Нефтяная и нефтегазовая промышленность», в млрд руб.: ряд 1 – 2014 г.; ряд 2 – 2013 г.; ряд 3 – 2012 г.; ряд 4 – 2011 г.; ряд 5 – 2010 г.

Примечание. Составлено по: [9–11].

Отраслевая структура объема реализации продукции крупнейшими компаниями промышленности России за 2014 г.

Отрасли	Количество компаний		Объем реализации	
	ед.	удельный вес, %	млрд руб.	удельный вес, %
Нефтяная и нефтегазовая промышленность	29	14,3	17 721	54,7
Машиностроение	54	26,6	4 145	12,8
Черная металлургия	19	9,4	2 726	8,4
Электроэнергетика	19	9,4	2 059	6,4
Химическая и нефтехимическая промышленность	19	9,4	1 510	4,7
Цветная металлургия	8	3,9	1 124	3,5
Пищевая промышленность	21	10,3	1 115	3,4
Промышленность драгоценных металлов и алмазов	8	3,9	547	1,7
Табачная промышленность	3	1,5	449	1,4
Промышленность строительных материалов	6	3,0	382	1,2
Угольная промышленность	5	2,5	294	0,9
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	4	2,0	153	0,5
Фармацевтическая промышленность	4	2,0	134	0,4
Легкая промышленность	2	1,0	57	0,2
Полиграфическая промышленность	1	0,5	44	0,1
Урановая промышленность	1	0,5	16	0,0
<i>Итого</i>	203	100,0	32 391	100,0

Примечание. Составлено по: [9–11].

ственные отличия между крупнейшими корпорациями по таким показателям, как:

- объем выручки (в трлн американских долларов): 12,5 для США и 1,5 для России, то есть превышение объема продаж крупнейшими американскими корпорациями, по сравнению с российскими, составило 8,3 раза;

- совокупная прибыль в млрд долларов США: 945 для США и 53 для России, то есть прибыль 500 крупнейших корпораций США превысила в 17,8 раза прибыль 500 крупнейших корпораций РФ;

- численность убыточных российских компаний: 102 компании, что, по сравнению с рейтингом компаний Fortune 500, превышает аналогичные убыточные компании США, число которых составляет 38 (в 2,7 раза больше);

- наиболее прибыльная компания: по рейтингу Fortune 500 – корпорация Apple с величиной прибыли 40 млрд долларов, по рейтингу РБК-500 – корпорация Сургутнефтегаз – 23 млрд долларов [9];

- наиболее убыточная компания: по рейтингу РБК-500 – Внешэкономбанк с величи-

ной убытка 6,5 млрд долларов, по рейтингу Fortune 500 – корпорация Energy Future Holdings – 6,4 млрд долларов [9];

- компания с наибольшим числом сотрудников: по рейтингу Fortune 500 – Walmart с количеством сотрудников 2,2 млн человек, по рейтингу РБК-500 – РЖД с численностью персонала 1,1 млн человек [9];

- отрыв между размером выручки первой и последней корпораций в рейтинге Fortune 500 и РБК-500: в 94 раза и в 364 раза соответственно [9].

Сравнение рейтингов крупнейших корпораций Fortune 500 и РБК-500 позволяет отметить явное проявление отраслевых диспропорций:

1. Диспропорция отраслевого рынка в сторону превышения доли российскими компаниями: если на долю выручки ресурсных отраслей (металлы, лес и т. д.) в России приходится 10,5 % компаний, то в США – 1,5 %; если на сферу энергетики (нефтегазовая индустрия, электроэнергетика, ЖКХ) в России приходится 41,5 % компаний, то в США –

16 %; в сфере здравоохранения в России – 0,1 % совокупной выручки 500 крупнейших корпораций при доле 8 % американских крупнейших корпораций; при удельном весе в 1,1 %, приходящимся на американские корпорации – отели, рестораны и отдых, – в России эта отрасль не представлена среди крупнейших 500 корпораций по рейтингу РБК; среди крупнейших российских корпораций отсутствует также и сфера деятельности по производству товаров для дома, тогда как в рейтинге Fortune 500 удельный вес на данную сферу приходится в размере 1,9 % [9].

2. Диспропорция отраслевого рынка в сторону меньшей доли российских компаний – это минимально представленная в России сфера технологий (интернет, IT, производство потребительской электроники, включая Национальную компьютерную корпорацию) – 1,1 %, тогда как среди крупнейших компаний США – 9,1 %, включая компании по производству продуктов питания, напитков и табака (в том числе двух крупнейших корпораций США – Food, Beverages & Tobacco) приходится 4,3 % совокупной выручки, тогда как на 2 компании рейтинга РБК-500 – 0,1 %, причем данные компании производят табак; по производству одежды – на корпорации США (в том числе Apparel) приходится 0,5 %, тогда как на 3 российских компании по пошиву одежды (БДК,

Глория Джинс) приходится только 0,1 % совокупной выручки рейтинга РБК-500 [9].

Вместе с тем по ряду сравниваемых отраслевых показателей рейтинга Fortune 500 и РБК-500 разрыв не так велик, как при сравнении удельного веса вышеуказанных отраслей. Например:

– в сфере авиации, космонавтики и ОПК доля нескольких российских корпораций занимает 3,5 %, среди крупнейших корпораций США – 2,6 % (приходящихся в том числе и на крупнейшую корпорацию – Atrospace & Defense);

– в машиностроении: 2,1 % в рейтинге Fortune 500 и 1,7 % в рейтинге РБК-500;

– в химической промышленности: 1,8 % в рейтинге Fortune 500 и 2,5 % в рейтинге РБК-500 [9].

Рейтинг RAEX-600 позволяет охарактеризовать значительную неоднородность отечественного регионального рынка, представленного 600 крупнейшими корпорациями по критерию стоимостного объема продаж за 2014 год (см. рис. 2).

По данным рейтингов Fortune 500 и РБК-500 прослеживаются существенные отличия и на региональных рынках, охватывающих объем продаж в России и США.

Так, существенно отличается и структура регионального рынка:

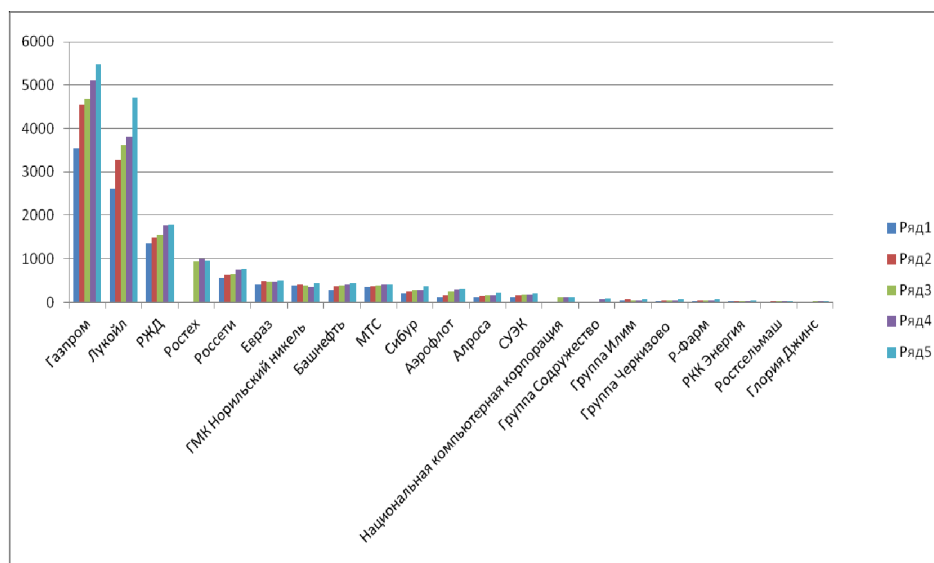


Рис. 2. Объем продаж за 2010–2014 гг. по 21 корпорации РФ:

ряд 1 – 2010 г.; ряд 2 – 2011 г.; ряд 3 – 2012 г.; ряд 4 – 2013 г.; ряд 5 – 2014 г.

Примечание. Составлено по: [10].

1. Среди отечественных крупнейших компаний на долю Москвы приходится 78,5 % совокупной выручки, сформированной за счет 296 корпораций или 59,2 % от количества 500 крупнейших компаний; на долю выручки крупнейших корпораций московской области приходится 3,1 % выручки, сформированной 19 компаниями (3,8 % от участвующих в рейтинге); соответственно, на долю Санкт-Петербурга – 2,4 % (31 компания или 6,2 % по их количеству); на долю Татарстана – 2,2 % (17 компаний или 3,4 % по их количеству); Красноярский край – 2,1 % (14 компаний или 2,8 % по их количеству).

2. Среди американских крупнейших корпораций – при условии суммирования выручки и количества компаний трех штатов (Техас, Калифорния, Нью-Йорк) – величина выручки составляет 37,1 %, по количеству – 162 корпорации или 32,4 % от 500 крупнейших компаний США, наибольший удельный вес по выручке приходится на штат Техас – 13,4 % выручки, которая сформирована 54 корпорациями или 10,8 % от 500 крупнейших корпораций по версии Fortune 500.

Структура корпорации оказывается достаточно сложной. Для российских корпораций так же, как и для зарубежных, характерна сложная система распределения полномочий, даже на юридическом уровне между корпорацией, ее головной компанией и ее филиалами.

Сложная модель отношений внутри корпорации раскрывает, с одной стороны, развитие и усложнение отношений внутри корпорации от одного уровня к другому, с другой стороны, наличие противоречий, которые касаются степени обособления технологической централизации и меры развития рыночных прямых механизмов координации, меры развития обособленной собственности отдельных акторов этой корпорации, филиалов, акционеров, меры интеграции прав собственности. Таково стержневое развитие противоречий: ростки пострыночных отношений компонентов традиционной рыночной капиталистической организации в условиях социально-экономических преобразований в России оказывают существенное влияние на экономическое поведение корпораций. Специфика корпорации и ее поведение всегда ориентированы на специфику внутригосударственных отношений, стабильность правовой

системы, политическую стабильность государства, защиту прав собственности, сохранение особенностей национальной культуры, выделение базовых инвариантов этой системы и существенных особенностей, зависящих от типа корпорации (базовые технологии, тип собственности и т. д.) [5].

Более дробная структура основных акторов обусловлена усложнением системы внутрикорпоративных отношений, наличием процессов взаимной диффузии субъектов (сращивания ряда страт управленцев и собственников, управленцев и креативных работников и т. д.), наличием сложной внутренней структуры каждого из акторов внутрикорпоративных отношений.

С точки зрения современной трансформации корпоративных отношений возникает система взаимной диффузии субъектов, происходящая на основе слияния слоя собственников и менеджеров и образования собственников-инсайдеров или корпоративной номенклатуры, с одной стороны, и интеграции креативных работников корпорации в систему управления, с другой стороны. Эти два процесса, как и иные функции диффузии названных акторов, являются значимыми для понимания специфики корпорации и внутрикорпоративных отношений. Во внутрикорпоративных отношениях существуют противоречия не только между акторами, но и внутри каждого из этих акторов. В силу названных причин в центре внимания находятся противоречивые отношения и интересы основных экономических субъектов российских корпораций, образовавшихся в результате системной трансформации в нашей стране.

Система внутрикорпоративных отношений, характерных для экономики России в условиях социально-экономических преобразований, отличается своеобразной спецификой.

К основным таким особенностям относятся:

– элементы отношений личной зависимости и «ручного» управления в системе внутрикорпоративных отношений;

– большая, нежели в развитых экономиках, концентрация прав собственности в руках инсайдеров корпорации, а также более интенсивная личная уния этих инсайдеров с государственной бюрократией;

– относительно низкий уровень инновационной активности и, в частности, инвестиционной активности в сфере НИОКР.

Особенности технологического базиса связаны с привязкой большей части этих структур к сырьевым отраслям, которые сосредоточены преимущественно в нефтегазовом секторе, производстве цветных и черных металлов и других сырьевых отраслях. Однако сводить исключительно к редким отраслевым сферам корпоративный сектор российской экономики, безусловно, некорректно. По существу, это определенные крупные системы, действующие в области телекоммуникаций, в частности корпорации с именем системы, крупные структуры, которые заняты восстановлением промышленного комплекса. Структура корпораций по их технологическому базису в России довольно разнообразна. Разнообразна и характеристика основного капитала этих корпораций с достаточно зрелым средним возрастом основных фондов [6].

Структура рабочей силы российской корпорации также противоречива, она характеризуется наличием прежних кадров относительно высокой квалификации, высококвалифицированных (по российским меркам) менеджеров, работающих в сфере финансов корпорации, маркетинга и других службах, с одной стороны, и, с другой стороны, устареванием рабочей силы, занятой на основных производственных специальностях.

Система отношений в российской корпорации в области аллокации ресурсов внутрикорпоративных отношений отличается более высоким уровнем концентрации в принятии решений в центральном аппарате корпораций и значимой роли в планово-бюрократических методах управления. Объясняется это: а) наследием советской системы централизованного управления со слабым развитием различных отношений во внутрикорпоративной сфере; б) властью в корпорациях узкой группы лиц (инсайдеров) и возможностью использования административной власти для получения административной ренты, обуславливающей высокий уровень развития экономических властных полномочий ядра корпорации и относительно низкий уровень самостоятельности ее периферии; в) слабой спецификацией прав собственности. Разрыв формальной системы

прав собственности и реальных правомочий реальной экономической власти обуславливается гипертрофированным развитием власти инсайдеров по отношению к другим экономическим агентам корпорации [4].

Отношения менеджеров и собственников в российской корпорации представляют собой специфическую форму реализации феномена «революции управляющих». В российских корпорациях нет четкого разделения между владельцами контрольного пакета акций инсайдеров, обладающих реальной экономической властью в корпорации, и высшими менеджерами, так как они представляют единую номенклатуру, а между системой наемных работников, собственниками корпорации и топ-менеджерами существует высокий уровень социально-экономического отчуждения. Положение элиты российских корпораций и рядовых работников различается качественно: по уровню доходов, экономическим, политическим, культурным правам это неравноправные граждане одного государства, имеющие сходный образ жизни при различиях количественного характера. Разрыв в доходах в западных странах между высшим менеджментом и рядовыми работниками составляет не более 10–20 раз. В российских корпорациях разрыв реальных доходов крупнейших менеджеров корпорации и рядовых работников в сотни и более раз выше. Качественный разрыв между работниками и менеджерами во многом характеризует специфику их отношений друг с другом [12].

В отличие от развитых корпоративных структур, реализующих модель социально-ответственного бизнеса, в российской корпорации система отношений между собственником и работником строится как совокупность разных типов экономических отношений. В отличие от социально-ответственного бизнеса развитых стран модификация купли-продажи рабочей силы в российских корпорациях связана не столько с социализацией отношений, развитием отношений социального партнерства, взаимных обязательств, сколько отношений внеэкономической зависимости работника от работодателя. Использование этого механизма позволяет извлекать руководству корпорации административную ренту во внутрикорпоративных отношениях. Вме-

сте с тем в последнее время в российских корпорациях намечается положительная тенденция в отношениях с персоналом, используются современные системы управления, которые позволяют смягчить отношения социального отчуждения.

Для современных корпораций характерно многообразие моделей включения работников в простейшие функции участия в управлении, инновационном процессе. В российской экономике развитие начал партисипативного управления инициировалось не раз, однако практически всегда сводилось на нет. Это свидетельствует о глубоких противоречиях во внутрифирменных отношениях в сфере присвоения-отчуждения и показывает наличие проблем в этой области. В свою очередь, эти проблемы становятся одной из причин того, что производительность труда российских рабочих и инженеров при традиции достаточно высокого качества инновационного уровня работников остается весьма низкой и Россия здесь существенно отстает от развитых стран [13].

Рассмотрение проблемы распределения доходов в отношениях внутри корпорации позволило показать присвоение в России значительного объема административной ренты ограниченным кругом представителей корпоративной элиты, а также раскрыть механизмы, характеризующие высокий уровень разрывов в доходах между ядром корпорации и ее периферией. Наличие таких противоречий в оплате труда и распределении доходов существенно снижает эффективность и уровень использования творческого потенциала российской рабочей силы.

В российских корпорациях существует высокая степень зависимости от субъективных решений инсайдеров корпорации, которая создает большое напряжение в социальной сфере: это касается как обеспечения работников пособиями, так и помощи со стороны корпорации в развитии городской инфраструктуры, социальных объектов [8].

Весьма значимым фактом, характеризующим специфику российских корпоративных систем, является их влияние на экономическую систему страны. Воздействие корпорации, обладающей большей рыночной властью, нежели другие контрагенты на поставщиков,

потребителей, на всю рыночную экономику является фактом, давно признанным экономической наукой. Однако российская экономическая система, сохранившая многие черты советских реалий и имеющая определенные тенденции гипертрофированного развития, наряду с преобразованием видов рынка, привела к созданию форм регулирующего воздействия. Зависимость российской экономики от мировых цен на нефть, газ и другие сырьевые товары сказывается на возможностях воздействия корпоративного сектора на народно-хозяйственную экономическую и социальную жизнь, хозяйственный комплекс нашей страны, в том числе влияние руководства крупнейших сырьевых корпораций на принятие общегосударственных решений, наличие тесной унии руководства корпораций и государственных структур. Специфика отражается и в том, что российские государственные корпорации в сфере внешнего воздействия достаточно незначительно отличаются от частных корпораций: они не только подчиняются государственному аппарату, но и обладают возможностями воздействия на государство. Государственные корпорации во многом действуют как независимые агенты, функционирующие по особым внутрикорпоративным правилам, что выражается в организации внутрикорпоративного управления, особом положении инсайдеров государственной корпорации и др.

Таким образом, мы получаем качественный разрыв по показателям во многих сферах организации внутрикорпоративной жизни российских корпораций.

Компетенции основных акторов и внутрикорпоративных управленческих структур имеют правовое закрепление, однако для многих российских корпораций характерна узкая и ограниченная система управления корпоративным капиталом. Хотя проводятся общие акционерные собрания, их исполнение является фиктивной формальностью и не подтверждает реализацию прав миноритарных собственников. Участники корпоративного процесса, организующие производственный потенциал корпоративной деятельности, выводятся за рамки корпоративного управления, утрачивая права собственности. Функционирование корпоративного капитала направлено на удовлетворение частных интересов в

ущерб коллективным, процесс корпоратизации не способен решить основные вопросы воспроизводства капитала. В итоге общий смысл корпорации теряется, ее интересы как специфически институционального субъекта зачастую приносятся в жертву интересам узкой группы лиц. Причины такого деформированного феномена достаточно очевидны и подтверждаются результатами нашего анализа, приведенного и охарактеризованного выше.

Нами определены приоритетные направления совершенствования внутрикорпоративных социально-экономических отношений, конформированные в систему социально-экономических преобразований России, среди которых [3]:

– проведение активной политики перевооружения корпораций и развития новой технологической базы через преобразование внутрикорпоративных программ, ориентированных на решение задач технологического обновления, усиление внутрикорпоративного планирования и регулирования экономики корпорации;

– должное законодательное регулирование порядка формирования и использования фонда развития (накопления, инвестирования) в корпорациях, наличие как самих фондов развития, так и осуществление инвестиционных и инновационных вложений в реальное производство;

– повышение инновационной активности корпораций и их модернизация через преодоление механизма инсайдерского контроля и разрушения его инфраструктуры;

– повышение уровня инженерно-технического образования менеджмента российских корпораций, приобретение опыта работы в области высоких технологий для представления сущности и значения тех или иных проектов и инноваций, а не сосредоточение в основном на финансовых показателях и коммерческой стороне корпорации;

– прозрачность системы распределения доходов внутри корпорации для каждого работника, адекватность доходов топ-менеджеров их действительному вкладу и реальному соотношению качества эффективности их труда с качеством эффективности труда других работников;

– непрозрачность распределительных отношений и политики доходов корпорации приводит к обострению противоречий, сниже-

нию мотивационных механизмов, позволяющих задействовать потенциал высококвалифицированных работников;

– в современных обстоятельствах ориентации на индустриализацию российских корпораций требуется включение творческого потенциала высококвалифицированных работников инженерно-технического персонала, ученых, в том числе занятых серьезными стратегическими разработками;

– создание производственных научно-образовательных кластеров, которые бы интегрировали высокотехнологичное производство с научно-образовательными структурами. Корпорации должны выделять значительные ресурсы для формирования своей кадровой базы, вплоть до создания определенных подразделений в крупных вузах или университетах, и на этой базе проводить систематическую политику переобучения и повышения квалификации персонала [1].

Эти и другие направления адекватны друг другу, и их одновременная системная реализация принесет немалый кумулятивный эффект, обеспечивающий прогресс экономики России. Будем надеяться, что именно такая комплексная модель и будет реализована в нашей стране.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бодрунов, С. Д. Российская экономическая система: будущее современного высокотехнологичного производства / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2014. – № 2 (40). – С. 5–16.

2. Брижак, О. В. Институциональная трансформация российской экономики: противоречия корпоративного сектора / О. В. Брижак // Вестник Челябинского государственного университета. – 2014. – № 9 (338). – С. 69–77.

3. Брижак, О. В. Реиндустриализация: потенциал совершенствования внутрикорпоративных отношений в российской экономике / О. В. Брижак // Экономическое возрождение России. – 2014. – № 4 (42). – С. 122–128.

4. Бузгалин, А. В. Российская экономическая система: некоторые итоги реформ / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 8.

5. Бузгалин, А. В. Российская экономическая система: специфика рынка и его корпоративно-государственное управление / А. В. Бузгалин, А. И. Кол-

ганов // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 9.

6. Глазьев, С. Ю. О политике опережающего развития в условиях смены технологических укладов / С. Ю. Глазьев // Устойчивое развитие: проектирование и управление. – 2013. – Т 9, № 2 (19). – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.gupravlenie.ru/>. – Загл. с экрана.

7. Иншаков, О. В. Институционализм в российской экономической мысли : в 2 т. / О. В. Иншаков, Д. П. Фролов. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2002. – Т. 2. – 626 с.

8. Клейнер, Г. Б. Какая экономика нужна России и для чего? (опыт системного исследования) / Г. Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2013. – № 10.

9. Сайт РБК. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/ins/business/01/10/2015/560bf2a29a794790da45d6b2> (дата обращения: 21.11.2015). – Загл. с экрана.

10. Проект «Крупнейшие компании России». – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings/expert400/2015/part4/>. – Загл. с экрана.

11. Рейтинг 600 крупнейших компаний России. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings/expert400/>. – Загл. с экрана.

12. Тарануха, Ю. Рабочая акционерная собственность, ее потенциал / Ю. Тарануха // Экономист. – 2007. – № 3. – С. 33–40.

13. Хаттон, У. Капитализм участия / У. Хаттон // МЭ и МО. – 2000. – № 1. – С. 35–44.

14. Щепакин, М. Б. Внутрикорпоративные экономические отношения: специфика России / М. Б. Щепакин, О. В. Брижак. – 2-е изд., перераб. и доп. – Краснодар : Изд.-во КубГТУ, 2015. – 207 с.

REFERENCES

1. Bodrunov S.D. Rossiyskaya ekonomicheskaya sistema: budushchee sovremennogo vysokotekhnologichnogo proizvodstva [Russian Economic System: the Future of Modern High-Tech Production]. *Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii*, 2014, no. 2 (40), pp. 5-16.

2. Brizhak O.V. Institutsionalnaya transformatsiya rossiyskoy ekonomiki: protivorechiya korporativnogo sektora [Institutional Transformation of the Russian Economy: Contradictions of the Corporate Sector]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, 2014, no. 9 (338), pp. 69-77.

3. Brizhak O.V. Reindustrializatsiya: potentsial sovershenstvovaniya vnutrikorporativnykh otnosheniy v rossiyskoy ekonomike [Reindustrialization: the Potential of Improving Intra-Corporate Relations in the Russian Economy]. *Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii*, 2014, no. 4 (42), pp. 122-128.

4. Buzgalin A.V., Kolganov A.I. Rossiyskaya ekonomicheskaya sistema: nekotorye itogi reform [The Russian Economic System: Some Results of the Reforms]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*, 2014, no. 8.

5. Buzgalin A.V., Kolganov A.I. Rossiyskaya ekonomicheskaya sistema: spetsifika rynka i ego korporativno-gosudarstvennoe upravlenie [The Russian Economic System: Specificity of the Market and Its Corporate-Public Management]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*, 2014, no. 9.

6. Glazyev S.Yu. O politike operezhayushchego razvitiya v usloviyakh smeny tekhnologicheskikh ukhodov [On the Politics of Advanced Development in the Conditions of Changing Technological Structures]. *Ustoychivoe razvitie: proektirovanie i upravlenie*, 2013, vol. 9, no. 2 (19). Available at: <http://www.gupravlenie.ru/>.

7. Inshakov O.V., Frolov D.P. *Institutsionalizm v rossiyskoy ekonomicheskoy mysli: v 2 t.* [Institutionalism in the Russian Economic Thought: in 2 vols.]. Volgograd, Izd-vo VolGU, 2002, vol. 2. 626 p.

8. Kleyner G.B. Kakaya ekonomika nuzhna Rossii i dlya chogo? (opyt sistemnogo issledovaniya) [What Kind of Economy Does Russia Need and What for? (Systematic Study)]. *Voprosy ekonomiki*, 2013, no. 10.

9. *Sayt RBK* [RBK Website]. Available at: <http://www.rbc.ru/ins/business/01/10/2015/560bf2a29a794790da45d6b2>. (accessed November 21, 2015).

10. *Proekt «Krupneyshie kompanii Rossii»* [Project “The Largest Russian Companies”]. Available at: <http://raexpert.ru/ratings/expert400/2015/part4/>.

11. *Reyting 600 krupneyshikh kompaniy Rossii* [Rating of 600 Largest Russian Companies]. Available at: <http://raexpert.ru/ratings/expert400/>.

12. Taranukha Yu. Rabochaya aktsionernaya sobstvennost, ee potentsial [Working Joint Property, Its Potential]. *Ekonomist*, 2007, no. 3, pp. 33-40.

13. Khatton U. *Kapitalizm uchastiya* [Capitalism of Participation]. *ME i MO*, 2000, no. 1, pp. 35-44.

14. Shchepakina M.B., Brizhak O.V. *Vnutrikorporativnye ekonomicheskie otnosheniya: spetsifika Rossii* [Intra-Corporate Economic Relations: the Specificity of Russia]. Krasnodar, Izd-vo KubGTU, 2015. 207 p.

THE IDEA OF CONFORMATION IN THE STUDY
OF SYSTEMIC SOCIO-ECONOMIC TRANSFORMATIONS

Olga Valentinovna Brizhak

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Economic Theory,
Kuban State Technological University
brizhak71@mail.ru
Krasnaya St., 135, 350000 Krasnodar, Russian Federation

Abstract. The author shows the idea of conformation at studying the issues of intra-corporate structure, corporate capital and economic (productive) relations in the context of specific systemic socio-economic transformations. The dynamism and depth of current changes makes reflect on their nature, their objective conditionality, their dependence on existing factors. The problems of systemic market reforms are projected to private transformations. They relate both to individual economic entities (firms, companies, corporations), and to individual regions and territories of the national economy. In such conditions the aims of economic system development are changing and being corrected, and the possibilities are being reestimated.

In the process of reforming the Russian economy some of the borrowed elements were rejected as inadequate and socially unacceptable. The other part was modified and embedded in public life in the course of implementation, so that they often served the opposite purposes in comparison with those for which they were borrowed.

The article reveals the mission of *conformation* as a seamless integration of this process into the context of systemic socio-economic reforms, ensuring the necessary proportionality of transformations, the prevention of arousing gaps that threaten the sustainable movement in the corporate sector and systemic organization of economic relations at the intra-corporate level. Core development of contradictions, sprouts of post-market relations, components of the traditional capitalist market organization in terms of socio-economic transformation of Russia have impact on the economic behavior of corporations and on the specifics of intra-corporate relations and interests. The corporation's behavior is always focused on the specifics of domestic relations, the stability of legal and political system, property rights protection, preservation of national culture, etc.

The author carries out the present research on the basis of systemic, institutional and political-economic categorical apparatus.

Key words: conformation, socio-economic transformations, systemic approach, corporation, corporate capital, intra-corporate relations, economic interests, social and economic contradictions.