

С.В. Великохатко,
Г.М. Усачева, канд. экон. наук, доцент,
Донецкий национальный технический университет

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И ОПАСНОСТЬ КОРПОРАТИВНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ

АННОТАЦИЯ В статье исследована корпоративная экономическая власть. Выявлены и проанализированы положительные и отрицательные последствия влияния корпораций на все сферы жизнедеятельности общества. Проведен анализ инновационных преимуществ. Исследована специфика взаимодействия государственной и корпоративной власти. Выделены особенности и перспективы углубления корпоративного влияния в современной глобальной экономике.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: корпорация, корпоративная экономическая власть, политическая власть, ресурсы власти, неэкономические институты, инновации.

Корпорация — это один из основных институтов в структуре современных экономик разных стран. Влияние корпораций как самых крупных хозяйственных единиц, независимо от внутрифирменной структуры, вида деятельности и организации управления, чрезвычайно велико. Власть корпораций сегодня распространяется в экономической, социальной, политической среде, а по масштабам может достигать мирового (глобального) уровня.

Актуальность темы связана с расширением властного пространства корпораций и усилением их роли во всех сферах жизнедеятельности общества. При этом корпоративная деятельность зачастую имеет противоречивый характер. С одной стороны, корпорации являются активными хозяйствующими субъектами, эффективно функционирующими в сложных экономических условиях (в том числе в период кризиса). Одним из главных преимуществ корпорации можно считать активную инновационную деятельность. А именно осуществление инноваций и научно-технических разработок сегодня является приоритетным вектором развития не только отдельных предприятий, а экономики в целом. С другой стороны, методы достижения корпоративных целей могут иметь отрицательный эффект для экономической среды и общества. Так, для достижения высоких экономических результатов корпорации прибегают к влиянию на решения государственных органов и государственную политику, общественное мнение, а также на других субъектов экономики.

Если раньше проблема власти была преимущественно объектом изучения политических наук, то сегодня она весьма широко разрабатывается учеными-экономистами. Анализу экономической власти посвящены работы таких отечественных и зарубежных ученых, как: В. В. Дементьев [1], С. Г. Верещагин [2], А. Мовсесян [3], Ю. М. Осипов [4], Г. В. Задорожный [5], Дж. К. Гэлбрейт [6], В. Даггер [7] и др. Разработкой вопросов институциональных преимуществ и влияния корпораций на внеэкономические процессы активно занимаются: С. Перегудов [8], М. Дюверже [9], Б. Фливберг [10] и т. д. Исследование инновационных преимуществ корпораций отражено в работах Й. Шумпетера [11], М. Вахаби [12] и др.

Однако у исследователей данной проблемы отсутствует единство взглядов и комплексность анализа. Поэтому особенного внимания заслуживает изучение положительных (в том числе инновационной составляющей) и отрицательных характеристик корпоративной власти. Дальнейших исследований требует проблема ограничения корпоративного влияния, поиск путей достижения сбалансированности государственной и корпоративной власти.

Исходя из этого, целью данной статьи является:

- комплексное исследование корпоративной экономической власти;
- выявление преимуществ и опасностей деятельности корпораций;
- анализ инновационных преимуществ крупных бизнес-структур;
- моделирование развития взаимоотношений между государством и корпорациями.

Корпорация способна оказывать определенное влияние на все уровни и сферы общественной жизни. Однако положение корпорации на рынке или ее экономическая позиция остается определяющей и основополагающей. Именно экономическая власть является доминирующей над другими видами власти. Как отмечает Ф. А. Хайек в своей книге «Дорога к рабству», «экономический контроль — это не просто контроль одной из областей человеческой жизни, никак не связанной с остальными; это контроль над средствами достижения всех наших целей» [13].

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 пре-

имущества 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 своих интересов. При этом корпорации могут не просто функционировать в определенной экономической среде, а целенаправленно создавать условия хозяйствования и предопределять действия и поведение других экономических агентов.

Основными факторами возникновения экономической власти корпораций являются аккумуляция промышленного, финансового, торгового и интеллектуального капиталов, собственности, информации и человеческих ресурсов в их распоряжении. При этом распоряжение экономическими ресурсами порождает экономическую власть, а ее носитель — корпорация — становится субъектом этой власти. Причем масштабы деятельности самых крупных корпоративных объединений сравнимы с экономическими результатами деятельности отдельных стран. Так ежегодная чистая прибыль каждой из крупнейших корпораций практически равна годовому бюджету Украины [14].

Важно отметить, что отождествление власти корпораций с монополистической властью представляется некорректным, так как данные понятия имеют ряд принципиальных отличий:

— монополия (в чистом виде) является единственным производителем 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, а также на поставщиков;

— 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.

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.

Корпоративная экономическая власть, таким образом, формирует новый уровень экономической власти, отличный от классического понятия экономической власти. Монопольную власть при этом можно назвать одной из составляющих экономической власти корпорации.

Интересно, что, с одной стороны, экономическая и финансовая мощь служит фактором возникновения корпоративной власти, а, с другой, именно властные позиции корпорации и обеспечивают ей достижение желаемых результатов и наращивание прибылей.

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

Средства достижения экономического влияния достаточно разнообразны. Корпорации, особенно крупные, имеют несомненные экономические 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.

При этом особенно крупные корпорации получают возможность контролировать основные аспекты деятельности всех экономических агентов. Средствами достижения корпоративных интересов в данном случае являются система иерархических имущественных отношений, контроль над ресурсами, специфические отношения собственности.

Конкретные методы, которые используют корпорации для достижения власти, зависят от институциональной среды и уста-

новленных 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.

Итак, что касается положительной составляющей в корпоративном экономическом доминировании, то с целью достижения высоких результатов корпорации уделяют большое внимание качеству своей продукции, продвижению и поддержке бренда, использованию новейших технологий. Успех крупных корпораций во многом определяется затратами на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки), развитием маркетинговых стратегий, обучением и работой с персоналом, качественной внутренней организацией. Основой крупной корпорации, утверждает Гэлбрейт, служит «соединение передовой техники с массовым применением капитала» [6].

Функционируя в конкурентной среде, где существует борьба за власть, корпорации вынуждены стремительно развиваться, активно действовать, выбирать альтернативные пути деятельности, осуществлять инновации.

Другими словами, новаторская деятельность может рассматриваться как креативная деструкция (творческое разрушение), то, что Шумпетер относил к процессу капиталистического развития. 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*) [11]. Следует отметить, что именно у корпораций есть все ресурсы для ведения инновационной деятельности, в т. ч. человеческие.

Деятельность инноватора — это всегда «творческое разрушение», поскольку в борьбе за власть он, с одной стороны, создает новые продукты, услуги, процессы и организационные техноло-

гии, а с другой — вытесняет с рынка старые, т.е. уничтожает существующие в экономике и обществе центры власти.

Интересно, что крупные транснациональные корпорации, по большому счету, осуществляют научный прогресс человечества. Так, ежедневно только одна фармацевтическая корпорация Pfizer тратит на исследования 100 миллионов долларов, а ежегодные расходы на эти цели Ford и IBM составляют 2—3 миллиарда долларов, что превышает научно-исследовательские бюджеты многих стран. В США практически весь объем расходов на НИОКР частного бизнеса приходится на 700 наиболее крупных компаний. При этом около 40 % этих средств приходится на долю всего лишь 15 крупнейших ТНК [14].

Важно отметить, что зачастую именно ТНК являются теми субъектами, которые занимаются «перекачкой мозгов», а также инвестициями в образование. Именно корпорации в больших объемах финансируют научно-исследовательские центры при университетах. Корпоративные инвестиции в информационные технологии составляют сегодня от 10 % до 30 % всех капитальных вложений компаний развитых стран [14].

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.

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.

Еще одним преимуществом корпоративной формы хозяйствования является возможность диверсификации производства. Это 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.

Вполне объяснимым с точки зрения эффективности функционирования корпораций является процесс слияний и поглощений

корпораций между собой, корпораций и более мелких фирм, корпораций с другими институтами (в том числе финансовыми). Происходящие в мире процессы либерализация мировой торговли побуждают корпорации изыскивать возможности укрепления своей рыночной власти и расширения рыночного пространства. Кроме того, фирмы, специализирующиеся на каком-либо определенном виде продукции и услуг, могут сталкиваться с проблемой перепроизводства, снижения сбыта и доходов. Слияние с другими компаниями позволяет диверсифицировать ряд предпринимательских рисков и повысить показатели сбыта.

Однако существует и противоположный эффект. Корпоративная экономическая власть может быть опасной и разрушающей. Так называемая «деструктивная власть» корпорации может иметь несколько целей: захват ресурсов, контроль над экономикой, установление гегемонии, что может привести к беспорядку, анархии и отсутствию безопасности.

Так, упомянутый процесс слияний и поглощений может способствовать накоплению, концентрации и централизации различных форм капитала (таких как индустриальный, финансовый или коммерческий капитал) и, как результат, ликвидации мелких собственников. Этот процесс генерирует банкротство, т. е. разорение определенных фирм и создание новых [6]. Таким образом, слияния и поглощения могут уменьшить конкуренцию, что особенно негативно сказывается на странах с переходной экономикой, где механизм антимонопольного регулирования недостаточно развит.

В этой связи одним из методов 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. Зачастую для реализации экономической власти корпорациям необходимо достичь определенного влияния на политическую власть. Средствами 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.

Кроме того, как отмечает С. Г. 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 другое [2].

Спектр методов достижения экономической власти посредством государственных органов 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 своих интересах.

Добровольно или под давлением корпораций, правительства могут предоставлять им значительные (иногда даже монопольные) привилегии и права. 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. Так, длительное доминирование на украинском автомобильном рынке корейской корпорации DAEWOO, которая получила льготы и пролоббировала ряд законодательных актов по ограничению импорта иностранных автомобилей, на долгое время затормозило развитие этой отрасли в Украине.

В этом новом климате глобальной конкурентоспособности, когда деятельность корпораций определяет экономические позиции страны, правительства вынуждены идти на компромисс, а именно снижать налоги трудовые и экологические стандарты.

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» [9].

Как показывает экономическая реальность, сегодня наблюдается устойчивый дисбаланс в распределении государственной и корпоративной власти, растет неравенство в обществе, что приводит к неустойчивости экономической системы. Государственные структуры практически не в состоянии сдерживать неограниченную экономическую власть в лице корпораций, олигархов и монополий.

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 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 экономики.

Как отмечает А. Мовсесян, это приводит к началу своеобразной «эпохи двоевластия». «Корпорации концентрируют власть в экономической сфере, оставляя правительствам преимущественно политическую и социальную власть» [3].

Итак, роль крупных корпораций в экономической среде очень велика, ведь именно корпоративная форма хозяйствования оказывается эффективной в построении конкурентоспособной стратегии развития. В условиях системного кризиса ориентация на мелкий и средний бизнес не сможет дать желаемых результатов. Поэтому конкурентоспособным субъектом глобальной экономики все чаще называют именно корпоративный сектор.

Известно, что основой экономики развитых стран являются крупные корпорации, в которых аккумулируются возможности промышленного, финансового, торгового, информационного и интеллектуального капиталов. Поэтому становится очевидным, что подобного рода структуры могут быть опорой для развития и отечественной экономики.

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 институциональной структуре общества корпоративные власть и превосходство делают власть неэкономических институтов зависимой. Большинство институтов становятся средствами для достижения корпоративных целей.

На фоне развития и укрупнения корпоративного сектора снижение роли государств в регулировании экономических отноше-

ний приводит к снижению их возможности контролировать рыночную конъюнктуру, предопределять и предотвращать риски, защищать себя от финансовых и экономических кризисов. Поэтому крайне важна выработка оптимального механизма взаимодействия национальной экономики, правительства и корпорации, и, как уже отмечалось, сбалансированность государственной и корпоративной власти в экономической среде.

В этой связи можно представить две модели развития взаимоотношений государственного и корпоративного секторов.

Первая модель строится на расширении экономических и институциональных позиций корпораций и пассивной роли государства. Таким образом, корпорации продолжают развиваться в благоприятной экономической среде, наращивать прибыли, ответственность и укреплять властные позиции. Как следствие, представляется возможным усугубление дисбаланса государственной и корпоративной власти на всех уровнях общественных отношений, бесконтрольное хаотичное развитие корпораций, полное экономическое подчинение государственной экономики, усиление диспропорций в распределении и дифференциации в обществе, перестройка старых институтов власти, возникновение угрозы экономической безопасности страны.

Вторая модель предполагает взаимодействие государства и корпораций на основе взаимовыгодного сотрудничества и обоюдной поддержки. В данной модели исключительная политическая роль отводится государственным институтам, которые призваны обеспечить безопасность и благоприятные условия для развития бизнеса и экономики в целом.

Исследование преимуществ и деструктивной составляющей корпоративной власти обуславливает необходимость построения конструктивных отношений корпоративного сектора с государством и другими общественными институтами, выработки механизма достижения взаимовыгодных результатов, четкого разграничения властных позиций.

Грамотная антимонопольная политика и политика в сфере поддержки и развития конкурентной среды, среднего и малого бизнеса — средства ограничения власти корпораций и достижения сбалансированности государственной и корпоративной власти, обеспечения дальнейшего развития системы, независимой от корпоративного влияния.

В заключении стоит отметить, что учет фактора власти в экономике помогает наиболее полно оценить и проанализировать не только функционирование таких крупных экономических аген-

тов, как корпорации, но и все происходящие экономические процессы. Данный подход позволяет учесть не только объективные экономические факторы и законы, но также субъективные, порой иррациональные действия в поведении экономических субъектов и развитии экономических отношений. По мнению авторов, анализ фактора власти должен стать одним из важных направлений экономической науки.

Литература

1. Дементьев В. В. Проблема контроля над распределением власти в трансформационной экономике // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 70. — Донецк, ДонНТУ, 2004. — С. 5-13.
2. Верещагин С. Г. Влияние экономики на политические процессы в обществе // Проблемы современной экономики. — 2005. — № 3 (15) // <http://www.m-economy.ru>.
3. Мовсесян А. Роль фактора власти в экономике / А. Мовсесян, А. Либман // Экономист. — 2002. — № 1. — С. 58—64.
4. Осипов Ю.М. Теория хозяйства. Т.1. Общие основания. — М., 1995. — С. 36.
5. Задорожный Г. В., Перхун В. Г. Особенности реализации экономической власти в сфере кооперации // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 31-1(117). — Донецк, ДонНТУ, 2007. — 270 с.
6. Гэлбрэйт Дж. К. Новое индустриальное общество. — М.: Прогресс, 1969. — 478 с.
7. Alternatives to economic orthodoxy / Ed. by Randy P. Albelda, Christopher E. Gunn, and William Waller. — M. E. Sharpe, Inc. 80 Business Park Drive, Armonk, New York 10504, 1987. — 348 p.
8. Перегудов С. П. Крупная российская корпорация в системе власти // Полис. — 2001. — № 3. — С. 16—25.
9. Дюверже М. Политические институты и конституционное право / Антология мировой политической мысли: В 5 т. — М., 1997. Т. 2. — С. 644—655.
10. Флишберг Б. Рациональность и власть: еще раз о кейс-стади. // Социологические исследования. — 2007. — №1. — С. 62—70.
11. Шумпетер Й. Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1981. — С. 159 — 160.
12. Mehrdad Vahabi. The Political Economy of Destructive Power // post-autistic economics review, issue no. 29, 6 December 2004, article 2 // <http://www.paecon.net/PAEReview/issue29/Vahabi29.htm>
13. Хайек Ф. А. Дорога к рабству // Новый мир. — 1991. — № 7. — С. 218.
14. Самофалов В. Глобальный вызов транснациональных корпораций // Зеркало недели. — 2003. — № 31 (456) // <http://www.zn.ua>

Стаття надійшла до редакції 15.05.2010 р.