

УДК 332.1+338.2  
ББК 65.05+ 65.2/4  
Э 40

**Ответственные редакторы:**

д-р экон. наук *А.О. Баранов*  
чл.-корр. РАН *А.А. Широв*

Э 40      **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. – 180 с.

ISBN 978-5-89665-367-7  
DOI 10.36264/978-5-89665-367-7-2022-005-180

В книге представлены материалы IV совместной конференции ИЭОПП СО РАН и ИНП РАН по межотраслевому и региональному анализу и прогнозированию, которая состоялась в г. Белокуриха (Алтайский край) 24–25 марта 2022 г. В них представлен макроструктурный, отраслевой и пространственный подходы к обоснованию экономической политики в современных российских условиях.

Книга рассчитана на макроэкономистов, работников государственных органов власти, региональных властей и бизнеса, преподавателей, аспирантов, а также на читателей, интересующихся современными проблемами социально-экономического развития России.

Работа выполнена по плану НИР ИЭОПП СО РАН, проект 5.6.6.4. (0260–2021–0008) «Методы и модели обоснования стратегии развития экономики России в условиях меняющейся макроэкономической реальности»

УДК 332.1+338.2  
ББК 65.05+ 65.2/4

ISBN 978-5-89665-367-7  
DOI 10.36264/978-5-89665-367-7-2022-005-180

© ИЭОПП СО РАН, 2022  
© Коллектив авторов, 2022

*Нефёдкин В.И.*

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЛАСТЬ КОРПОРАЦИЙ: ТЕНДЕНЦИИ И ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

Еще 30 лет назад советский экономист В.Н. Богачев писал о принципиальном расхождении интересов советских отраслевых монополий с интересами остального хозяйства. Со свойственной ему иронией он отмечал, что «Коммерческое преуспевание отраслевой производственной корпорации определяется тем, как сильно она напакостит остальному хозяйству...» [1, с. 21]. Это утверждение до сих пор не утратило своей актуальности, а противоречия между национальными интересами, интересами крупных корпораций и отдельных территорий не стали менее острыми, хотя и приобрели в контексте современных российских реалий новую конфигурацию.

Корпорацию (группу компаний) можно рассматривать как специфического экономического агента (организацию), в явном виде не представленного ни в современной экономической теории, ни в статистических метриках. Неоклассический подход акцентирует внимание не на взаимодействиях экономических агентов, а на состоянии равновесия, которое является результатом таких взаимодействий. Равновесие на отраслевых рынках достигается через безличный механизм ценовой координации. Таким образом в этой модели нет ни прямого взаимодействия экономических агентов между собой, ни сопутствующих транзакционных издержек, возникающих при таком взаимодействии. В подобных моделях отсутствует фактор власти, т.е. возможность одного экономического агента непосредственно влиять на поведение другого экономического агента при осуществлении транзакций между ними. Как отмечает В.В. Дементьев, «...проблема власти, являющаяся одним из главных объектов анализа в политических и социологических науках, далеко не стала таковым в экономических науках. Можно констатировать отсутствие адекватного теоретического анализа феномена экономической власти. Проблема власти остается на периферии экономических исследований» [2, с. 8].

Увеличение власти одних экономических агентов за счет других приводит к росту асимметрии в распределении власти, которая позволяет даже на конкурентном рынке извлекать особую ренту [2]. Если субъектом власти является корпорация, то можно говорить об экономической власти корпораций (корпоративной власти). В рамках предлагаемого нами подхода крупные корпорации рассматриваются как агенты особого рода, нацеленные в первую очередь на увеличение своей экономической власти. Корпорации ведут себя рационально в том смысле, что, используя свою власть, они влияют на экономическое поведение других экономических агентов с целью максимизировать свою полезность. В общем случае экономический агент (субъект власти), обладающий большей властью, максимизирует полезность за счет выгод доминирования. Объект власти также может вести себя рационально, соизмеряя издержки подчинения с издержками отказа от подчинения.

В модели гипотетического совершенного рынка предполагается равномерное распределение экономической власти между участниками этого рынка и отсутствие доминирующих экономических агентов. Транзакции на реальных рынках осуществляются в условиях неравенства рыночных агентов (доминирование/подчинение). Концентрация производственных активов в крупных корпорациях увеличивает асимметрию в распределении экономической власти. Чем больше экономическая власть отдельно взятой корпорации, тем больше у нее возможности извлечения дополнительных выгод, имеющих рентную природу.

На практике рост власти одной корпорации за счет присоединения новых активов приводит к увеличению объема контролируемых ею транзакций в разных отраслях и секторах экономики. Обладание экономической властью означает возможность корпорации влиять на экономику страны в целом и отдельных регионов в своих интересах.

Экономическая власть корпораций может проявляться в разных формах и во взаимодействии с разными экономическими агентами. Это может быть «классическая» монопольная власть на отдельных рынках, осуществляемая посредством ценового воздействия на конкурентов; взаимодействие с органами власти с целью влияния на процессы принятия решений (лоббирование) и получения сопутствующих льгот и преференций; взаимодействие с потребителями с целью формирования их предпочтений; власть

над технологически и логистически зависимыми предприятиями в рамках горизонтальной и вертикальной интеграции и т.п.

В общем случае относительный рост экономической власти одной корпорации расширяет возможности получения дополнительных выгод, которые не ограничиваются традиционной монопольной рентой. При прочих равных условиях, чем больше экономическая власть корпорации, тем больше у нее возможности извлечения корпоративной ренты. Складывается своеобразный рынок корпоративной власти, на котором продаются и покупаются возможности увеличения корпоративной ренты за счет присоединения новых активов.

В России сложились устойчивые практики, позволяющие перераспределять эффекты 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 хозяйства.

Количественная оценка концентрации корпоративной власти может быть произведена на основе доли транзакций, контролируемых той или иной корпорацией (группой компаний). В общем случае увеличение экономической власти будет сопровождаться относительным увеличением выручки всех производственных активов, входящих в периметр корпоративного контроля. Для оценки уровня и динамики концентрации корпоративной власти вполне пригодны показатели, аналогичные тем, которые традиционно применяются при анализе отраслевых рынков, например показатель концентрации CR (N), показывающий долю крупнейших N компаний в совокупной выручке отрасли. При использовании его для оценки уровня концентрации корпоративной власти он приобретает другой смысл и показывает долю крупнейших корпораций в общем объеме транзакций в экономике.

Достаточно сложно, особенно для крупных групп компаний, точно рассчитать объем транзакций. Для этого недостаточно знать

выручку, консолидированную по международным стандартам отчетности, поскольку в ней не отражаются внутригрупповые трансакции. На наш взгляд, хорошей аппроксимацией является доля корпораций в суммарной выручке 1000 крупнейших активов (юридических лиц) реального сектора экономики РФ (ТОП-1000). Эти активы генерируют более 60% всех трансакций (в статистике – оборота организаций) реального сектора экономики. В 2019 г. 20 крупнейших корпораций контролировали 51,3% всего объема трансакций Топ-1000. Этот показатель удобен для динамического анализа. Так, в 1999 г. на активы, контролируемые Газпромом, приходилось 12% выручки, в 2009 г. этот показатель достиг исторического максимума в 19,3%, а в 2020 г. он снизился до 14,6%.

Треки отдельных корпораций, впрочем, мало что говорят об общей тенденции. Более информативными являются индексы концентрации, характеризующие всю совокупность корпораций. В частности, в качестве интегральной метрики удобен индекс Херфиндаля-Хиршмана (ННІ), используемый в практике антимонопольных агентств для оценки степени монополизации рынка. В нашем случае он будет иметь смысл показателя корпоративной концентрации выручки крупнейших реальных активов независимо от их отраслевой принадлежности.

На рисунке II.1 представлена рассчитанная нами динамика показателя ННІ с 1999 по 2020 год. Динамика индекса корпоративной концентрации показывает, что в рассмотренный временной период действовали две разнонаправленные тенденции. В 1999–2013 гг. наблюдался заметный рост концентрации корпоративной власти. Все большая часть трансакций реального сектора осуществлялась в пределах крупных бизнес-структур. Это обуславливало относительное, а при растущей экономике – и абсолютное увеличение корпоративной ренты. Начиная с 2014 г. действует тенденция к снижению концентрации корпоративной власти.

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 снижением

корпоративной концентрации выручки. В качестве гипотезы можно предположить, что корпорации в экономике РФ являются драйверами экономического роста, основанного на преобладании «экстрактивных институтов» [3] 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.

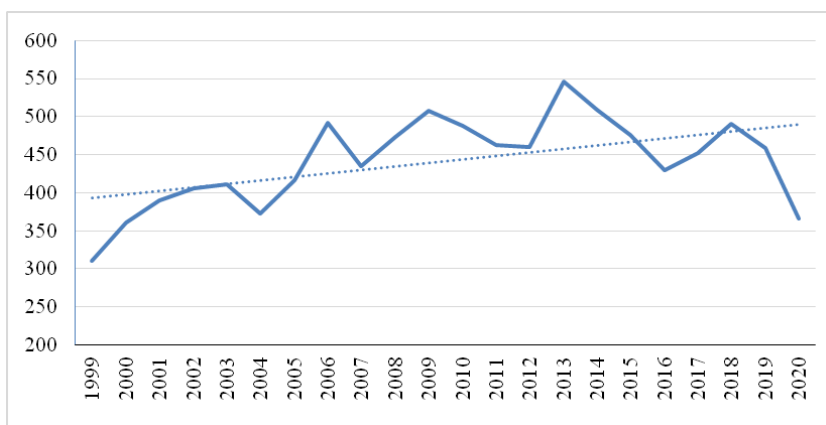


Рис. II.1. Корпоративная концентрация выручки ТОП-1000 РФ в 1999–2020 гг.

### Литература и информационные источники

1. Богачев В.Н. Призраки и реалии рынка. – М.: Институт экономики РАН, 1990. – С. 199–218.
2. Дементьев В.В. Институты, поведение, власть. – Донецк, ДонНТУ, 2012. – 310 с.
3. Аджемоглу Д., Робинсон Дж.А. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. – М.: АСТ, 2015. – 720 с.