

На правах рукописи

МЕЛЬНИКОВ СЕРГЕЙ ДМИТРИЕВИЧ

**«ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА В
УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ»**

**Специальность 08.00.05 –экономика, организация и управление предприятиями,
отраслями, комплексами промышленности**

А В Т О Р Е Ф Е Р А Т

**диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук**

Москва - 2008

**Работа выполнена в Учреждении Российской академии наук
Институте проблем рынка РАН**

Научный руководитель: член-корреспондент РАН,
доктор экономических наук, профессор
Цветков Валерий Анатольевич

Официальные оппоненты: доктор экономических наук, профессор
Ерзнкян Баграт Айкович

кандидат экономических наук
Иванов Владимир Николаевич

Ведущая организация: Учреждение Российской академии наук
Институт экономики РАН

Защита состоится «25» сентября 2008 года в 12 часов на заседании диссертационного совета Д 002.138.01 Учреждения Российской академии наук Института проблем рынка РАН по адресу: Москва, Нахимовский проспект, 47, аудитория 520.

Отзывы на автореферат (в 2-х экземплярах заверенных печатью) просим присылать по адресу: Москва, Нахимовский проспект, 47, ИПР РАН.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Учреждения Российской академии наук Института проблем рынка РАН.

Автореферат разослан « » августа 2008 года

Ученый секретарь
диссертационного совета,
к.э.н., доцент

А.С. Тулупов

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность исследования. Закономерное формирование в постиндустриальной экономике высоко интегрированных корпоративных структур является одним из показателей, отражающих динамику роста и повышения эффективности производства. В условиях новой волны глобальной концентрации, обусловленной слиянием и поглощением компаний, особенно в высокотехнологичных отраслях и международном финансовом секторе, транснационализации хозяйственной деятельности и обострения конкуренции на уровне национальных хозяйств, не менее важными элементами корпоратизации экономики, приобретающими особую актуальность, является создание конкурентоспособных организационных структур международного уровня.

Объединения и альянсы мощных корпораций, которые постепенно охватывают все производственные отрасли и сферы услуг – одна из наиболее заметных черт современной мировой экономики. Активно идет сращивание финансово-промышленного капитала, усиливается процесс монополизации. Все большее значение в мировой экономике приобретают крупные корпорации, финансово-промышленные группы, транснациональные компании, становясь своеобразными центрами глобализации и оказывая решающее влияние на мировой рынок товаров, услуг, капиталов. «Расширение» компаний, сопровождаемое стиранием национальных барьеров и все большей открытостью мировых рынков. Все это говорит об одном: закономерное формирование в постиндустриальной экономике высоко интегрированных корпоративных объединений является одним из показателей, отражающих динамику роста и повышения эффективности производства.

Процветание страны в значительной степени зависит от успехов функционирующих на ее территории крупнейших национальных и транснациональных корпораций, при этом, несомненно, большую роль играет государственная экономическая политика. Реальные результаты структурной перестройки российской экономики требуют формирования более четких подходов к своей оценке и, возможно, иной логики понимания. Ведь следует учитывать особенности условий движения России к рыночной экономике. В свою очередь, правильное определение места и роли корпораций для отечественной экономики дает возможность сформулировать подходы к оценке перспектив развития не только корпоративного сектора экономики, но и российского общества в целом. Это позволит более адекватно оценить как состояние, так и перспективы развития корпоративной экономики в стране, непосредственно подойти к обоснованию концептуальных подходов к управлению развитием крупных организационно-хозяйственных структур, к более

эффективной реализации антимонопольной политики, проведению структурных реформ в естественных монополиях.

Цель исследования состоит в разработке методологических основ и методического аппарата анализа поведения корпоративного сектора во взаимообусловленности и взаимосвязи с современными тенденциями развития экономики России. В соответствии с указанной целью в диссертации были поставлены и решены следующие **основные задачи**:

- проведено критическое сопоставление существующих зарубежных и отечественных концептуальных подходов по проблеме межкорпоративной интеграции и создания корпоративных структур;
- исследованы методологические и прикладные проблемы формирования и функционирования корпоративных структур в условиях трансформации российской экономики;
- выполнен анализ практики участия государства в создании корпоративных структур и регулировании их деятельности;
- выявлены институциональные барьеры на пути развития и рыночного функционирования корпоративных структур, определена возможная роль государства в их снижении;
- обоснованы возможные пути самосовершенствования российских корпоративных структур;
- предложены пути повышения эффективности управления корпоративными предприятиями с долей государственной собственности.

Объект исследования – корпоративные структуры, процессы их становления, функционирования и развития во взаимосвязи с другими социально-экономическими явлениями и процессами в условиях трансформации российской экономики.

Предмет исследования – организационно-экономические и теоретические аспекты функционирования корпоративных структур при их взаимодействии с «внешней средой» – государством, потребителями, кредиторами и инвесторами, хозяйственными контрагентами.

Теоретической и методологической основой исследования являлись положения институционально-эволюционной экономической теории, теории транзакционных издержек, концептуальные положения, содержащиеся в законодательных и нормативных актах (российских и зарубежных) по проблеме создания корпораций различного типа. При разработке основных положений диссертации теоретическую основу исследования составили фундаментальные работы и статьи как зарубежных, так и отечественных

авторов и специалистов: Я. Корнаи, Р. МакКиннона, Д. Норта, Р. Нельсона, Дж. Годсона, Р. Коуза, О. Уильямсона, А.И. Татаркина, Г.Б. Клейнера, Д.Е. Сорокина, В.А. Цветкова, В.Е. Дементьева, Б.А. Ерзнкяна, Ю.Г. Павленко, Е.В. Попова, Н.Б. Сонькина, А.Б. Фельдмана, А.Д. Радыгина и др.

Методы исследования. При проведении научного исследования использованы: принципы исторического, логического анализа и синтеза, методы институционального экономического анализа. В методике исследования автор опирался на сочетание количественных и качественных подходов, используя методы: системного и финансового анализа; согласования интересов элементов сложных экономических систем; экономического анализа хозяйственной деятельности отраслей и предприятий; экспертных оценок.

Информационная база исследования. Фактологическую и статистическую основу диссертации составили материалы Росстата, фактические данные по корпорациям и корпоративным объединениям РФ и зарубежных стран, материалы научных учреждений и публикации по развитию корпоративных структур, действующие законодательные акты РФ, указы Президента, постановления Правительства в части образования и функционирования интегрированных структур, а также данные, опубликованные в средствах массовой информации различными агентствами.

Научная новизна исследования заключается в разработке методологических основ и методического аппарата анализа влияния корпоративных структур на развитие народнохозяйственного комплекса в целом, и определяется следующими основными результатами:

1. Уточнено определение и сформулированы основные признаки корпорации, как экономической категории, что позволило расширить основы методологического анализа организационного и управленческого аспекта деятельности современных корпораций.

2. Сформулированы специфические особенности создания и развития российского корпоративного сектора, которые позволили наиболее полно, в условиях трансформационной экономики, обосновать подходы к оценке эффективности его деятельности, спрогнозировать тенденции организационной эволюции на корпоративном и межкорпоративном уровнях.

3. Научно обоснованы рекомендации, направленные на оптимизацию организационно-правового строения корпораций с государственным участием. Среди них, изменение правового статуса предприятий, национализация, увеличение государственного пакета акций, лишение предприятий лицензий, принудительное разделение предприятий или создание новых в целях устранения локальных монополий.

4. На основе анализа развития корпоративного сектора, сформулирована система государственных приоритетов по совершенствованию экономической политики, развитию институциональных реформ в кратко- и среднесрочной перспективе для преодоления деформаций в системе корпоративных структур и перехода их к устойчивому росту.

5. Обоснованы предложения по совершенствованию механизмов, форм и методов корпоративного управления на предприятиях московской промышленности с долей города.

Практическая значимость и внедрение результатов работы. Полученные результаты способствуют обоснованию реалистичной государственной политики регулирования деятельности корпоративных структур, направленной на минимизацию отрицательных последствий их развития и максимальную реализацию заложенного в них потенциала. На основе проведенного исследования разработан проект Модельного кодекса корпоративного поведения для предприятий московской промышленности с долей города, который одобрен Департаментом науки и промышленной политики города Москвы и используется при подготовке и принятии управленческих решений и осуществлении функций корпоративного управления.

Апробация результатов работы. Рекомендации в области корпоративного управления используются в практике работы предприятий московской промышленности и Департамента науки и промышленной политики города Москвы при подготовке и принятии управленческих решений и осуществлении функций корпоративного управления. Основные научные и практические результаты диссертационной работы обсуждались на научных семинарах лаборатории ИПР РАН и докладывались автором на восьмом (2007 г.) и девятом (2008 г.) всероссийском симпозиуме «Стратегическое планирование и развитие предприятий» (Москва, ЦЭМИ РАН). Ряд выводов, содержащихся в диссертации, изложены в научно-исследовательских отчетах Лаборатории финансово-промышленной интеграции и экономического поведения корпоративных структур (2006-2007 гг.) и вошли составной частью в научные отчеты ИПР РАН за 2006-2007 гг.

Всего по теме диссертационного исследования опубликовано 7 научных работ (из них 3 – в журналах из списка рекомендованных журналов ВАК), общим объемом 3,3 печатных листа.

Структура работы и объем диссертации. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка. Основной текст работы изложен на 142 страницах, содержит 8 рисунков и 3 таблицы.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во введении обосновывается актуальность выполненных в диссертационной работе исследований, формулируется цель работы и ее задачи, определяется научная и практическая значимость полученных результатов, приводятся сведения об апробации и реализации основных положений диссертации

В первой главе «Теоретические аспекты анализа факторов экономического и промышленного роста» рассматриваются особенности развития переходной экономики, экономико-правовые особенности современной корпорации на постиндустриальном этапе и история их возникновения.

Переход от одной социально-экономической системы к другой – весьма сложный процесс реформирования, трансформации и развития. С одной стороны, это процесс постепенного «подрыва» коренных социально-экономических отношений прежней системы и зарождения и развития в ее недрах новых, противоречиво соединяющихся с первыми. С другой стороны, применительно к России, постепенно в экономике будет происходить развитие и усиление отношений и элементов современного рыночного хозяйства и ослабление отношений и элементов административно-командной системы.

Процесс становления современной рыночной экономики требует довольно продолжительного периода времени, в течение которого будет существовать так называемая переходная экономическая система или *переходная экономика*¹, представляющая собой некую смесь отношений и элементов административно-командной и современной рыночной систем.

Переходная экономика характеризует некое «промежуточное» состояние общества, когда прежняя система социально-экономических отношений и институтов разрушается и реформируется, а новая только формируется. Изменения, происходящие в переходной экономике, являются преимущественно изменениями развития, а не функционирования, как это характерно для сложившейся системы.

Структурная перестройка российской экономики явилось серьезным испытанием способности производственных организаций (фирм, предприятий) адаптироваться к динамичным изменениям внешней среды. Поэтому переход к рыночной экономике подразумевает перестройку, не только всего хозяйственного механизма, но, прежде всего, системы управления предприятием в условиях нестабильной, достаточно динамичной внешней среды. У предприятий появляются новые партнеры, усложняются производственные связи, изменяются цены на ресурсы, вводятся новые законодательные

¹ Российская экономика, начиная с 2002 года считается рыночной, однако в ней продолжают присутствовать характерные черты, во многом свойственные экономикам переходного периода.

акты, определяющие правила взаимоотношений предприятий с государственными институтами. Эти и другие объективные условия развития экономики предопределяют необходимость модернизации концепции управления предприятием.

Возникающие у предприятий в связи с этим проблемы устойчивости, платежеспособности, финансирования и, как правило, управляемости, разрешаются, если им удастся упорядочить процесс выбора новых конфигураций своих системных связей. Это позволяет создавать новые организационные условия саморегулирования взаимодействий между ресурсами (и, соответственно, переплетения капиталов и прав на их использование) как механизм адаптации, где корпорация – основная форма организации хозяйственной деятельности.

Термин «корпорация», традиционно широко используемый в мировой практике, является весьма многозначным и употребляется в нескольких значениях. Наиболее часто встречающиеся подходы к определению, а, следовательно, и изучению, корпораций представлены на рис. 1.



Рис. 1 Подходы к определению корпораций.

В целом, в работе, с экономической и юридической точек зрения, соединяя в определенной степени различные научные подходы было уточнено определение «корпорация» и внесены уточнения в основные и дополнительные признаки современной корпорации. *Корпорация – это юридическое лицо или объединение юридических лиц, имеющих различный правовой статус и разную степень оперативно-хозяйственной*

самостоятельности, представляющих собой структурированную группу членов-участников, вступающих в согласованные и скоординированные организационно-экономические и управленческие отношения в целях производства продукции или осуществление иной хозяйственной деятельности для удовлетворения интересов учредителей и государства.

Исходя из данного определения корпорация: как юридическое лицо может самостоятельно продавать и покупать, занимать деньги, производить товары и услуги, вступать в контактные отношения; имеет право ограниченной ответственности, в соответствии с которым инвестиции каждого из собственников корпорации ограничены строго определенным размером; как хозяйственная система – это целостный комплекс, а не просто сумма частей (юридических и физических лиц – учредителей и акционеров) со следующими основными признаками: цели, ресурсы, компетенция, управление, структура связей внутри объединения, и при этом, характеризующийся новым качеством, не присущим составляющим ее элементам.

Приведенное определение, во-первых, ни в коем случае не ставит знак равенства между тем, что называется акционерным обществом и корпорацией. Во-вторых, обращает внимание на сложный состав участников и отношений в организации – распорядителей собственности, включающий менеджеров компании, крупных акционеров – владельцев контрольного пакета акций, миноритарных акционеров, владеющих незначительным их числом, владельцев других ценных бумаг компании, наемный персонал корпорации. В-третьих, подчеркивает значение согласования и координации отношений членов-участников – условий совместной реализации их целей и интересов. В-четвертых, определяет подчинение частных интересов членов-участников общей стратегии поведения, является условием достижения целей корпоративной организации.

Основные признаки корпорации: количество участников корпорации должно быть более одного (единоличное лицо – гражданин не может являться объединением, он может являться учредителем юридического лица, но не объединением); объединение имущества (в денежной, товарной или в денежно-товарной форме) участников; наличие единой цели (общего интереса), во имя которой ее участники объединили (корпорировали) свои усилия для достижения общей выгоды для всех (участников).

Дополнительные признаки корпорации: бессрочность существования; имущество, в той или иной форме обособленное от участников в целях объединения; ограничение ответственности участников (общая ответственность участников по обязательствам корпорации переходит в ответственность корпорации); управление делами корпорации

обособлено от личной воли его участника; наличие статуса юридического лица (хотя необязательно).

Проведенный в работе обзор теоретических подходов к исследованию анализа деятельности корпоративных структур во взглядах представителей различных экономических школ, позволил сделать следующие методологические уточнения исследования современной корпорации.

1) Современные теории фирмы перешли от неоклассического понимания корпорации как «черного ящика» к более сложным организационным концепциям. Корпорация представляет собой сложное экономическое образование с большим разнообразием целей, вызванных усложнением субъектов собственности.

2) Существует тесная взаимосвязь и взаимозависимость между экономическими институтами, формами взаимодействия хозяйственных единиц и формами их организации, формирующих институциональную среду той или иной экономической системы. Поэтому включение институциональных аспектов в рассмотрение проблем социального и экономического развития позволяет значительно приблизить картину к реальности – не только с точки зрения объяснения прошлого, но и понимания настоящего, а также прогноза направлений развития в будущем.

3) Изменения институциональной структуры экономики, как показывают, не только современные теоретические, социально-экономические исследования, но и многочисленные эмпирические данные, определяют наряду с технологическими изменениями и темпы социально-экономического развития. То есть, при наличии сходных по уровню технологических укладов производств, но при резком различии институциональной структуры экономики результаты социально-экономического развития могут отличаться весьма и весьма значительно.

4) Причинно-следственные связи в рамках триады «институциональная среда (совокупность экономических институтов) – институциональное устройство (формы взаимодействия) – организационная структура (совокупность форм организаций)» имеют не только (и столько) прямой характер, когда за изменением принципов и правил взаимодействия хозяйственных единиц следует и изменение форм их организации (включая изменения в организационной структуре экономики в целом и в рамках отдельных ее секторов), но также и обратный – от организаций к институтам, когда создание новых организационных форм оказывает на изменение институтов. Это имеет чрезвычайно важное значение не только с точки зрения объекта исследования – институциональной структуры и динамики процесса создания и деятельности корпораций, но и с учетом выработки теоретических основ формирования программ проведения

институциональных преобразований (как частных – в рамках отдельных секторов экономики, так и в широкомасштабных – охватывающих всю экономическую систему определенной страны).

5) Введение в рассмотрение транзакционных издержек можно рассматривать как расширение состава полных народно-хозяйственных затрат. В свою очередь, стремление к минимизации транзакционных издержек является одной из основных причин (при общем стремлении к повышению отдачи активов) смены экономических институтов и динамики организационной структуры экономики. В рамках теории транзакционных издержек удается удовлетворительным образом объяснить причины и факторы, определяющие границы и рамки отдельных экономических организаций (прежде всего фирм) за счет дополнения характеристик активов (и связанных с ними производственных издержек) характеристиками рыночных трансакций. Согласно теории транзакционных издержек, корпорация растет с целью избежать открытого рынка и стремиться посредством интеграции трансформировать рыночные операции во внутренние сделки, что способствует значительной экономии. Разность между издержками внешних и внутренних трансакций должна быть положительна. Это – ключевое условие интеграции.

6) Развитие теории фирмы продемонстрировало необходимость четкого структурирования (квантования) экономических систем и требование моделирования экономической деятельности в режиме реального времени. Назрела теоретическая и практическая необходимость моделирования деятельности корпорации не в виде оценки статических характеристик, а в направлении анализа экономических параметров в режиме реального времени. Одним из возможных направлений развития в этой связи может явиться оценка полидинамичности фундаментальных и функциональных уровней организационных рутин корпорации.

В целом, общеэкономическое значение всех рассмотренных подходов к исследованию корпорации состоит в том, что с их помощью становится возможным охарактеризовать ту или иную корпорацию, определить особенности ее корпоративного строения – систему отношений между всеми членами-участниками корпорации, обусловленную формальным распределением обязанностей между ними как внутри организации (отношения акционеров и менеджеров, менеджеров и наемных работников), так и во взаимодействии с внешней средой (отношения делового сотрудничества корпорации с контрагентами – поставщиками, потребителями, кредиторами и пр., с институциональными структурами – государством, региональными, муниципальными органами власти, общества в целом и его отдельными представителями).

Одновременно в переходной экономике роль государственного регулирования более значима, чем в сложившемся рыночном хозяйстве. Можно выделить две группы регулирующих функций государства. Во-первых, группа функций по созданию условий эффективной работы рынка. Во-вторых, это функции по дополнению и корректировке действия собственно рыночных регуляторов.

Во второй главе «Анализ формирования российских корпоративных образований с учетом глобализации мировой экономики» рассматриваются теоретические вопросы анализа функционирования корпоративных структур, особенности организации и развития корпоративного сектора в различных моделях рыночной экономики. Рассматривается развитие и специфические особенности формирования российского корпоративного сектора в переходной экономике.

В процессе формирования корпоративного сектора в России была разработана собственная корпоративная модель, основными чертами которой можно считать следующие признаки.

1) *Слабое развитие корпоративной демократии и доминирование крупных собственников.* Попытка расплыть акции крупных корпораций между представителями трудовых коллективов, менеджмента и инвесторами практически завершилась провалом. Отсутствие механизмов учета интересов мелких акционеров и их способности влиять на принимаемые решения привело к сбросу акций основной массой мелких держателей. В результате акции были скуплены спекулянтами и перепроданы акционерам, которые стремились установить контроль над бизнесом. Можно констатировать, что в основном концентрация акций в руках крупных собственников завершена.

2) *Сращивание банковского и промышленного капитала, формирование олигархии.* Отсутствие запрета для коммерческих банков делать прямые инвестиции в нефинансовом секторе привело к тому, что, особенно на начальных этапах реформы, а в последствии и при кредитовании Правительства под залог контрольного пакета акций (залоговые аукционы) банки получили под свой контроль основные промышленные предприятия. Как следствие, произошло сращивание финансового капитала с промышленностью и формирование олигархической структуры. В результате основные отрасли были разбиты на сферы влияния между отдельными группировками, которые ведут между собой ожесточенную борьбу за передел собственности и за захват влияния на высшие эшелоны политической власти. Внешне эти группы могут напоминать японские «кейрецу». Но полное отсутствие национальной идеологии, деловой морали, норм и ценностей превращает их в инструмент обогащения олигархов, а не в средство достижения национальных целей, как это имеет место в Японии.

3) *Нехватка «собственных» инвестиционных ресурсов.* Основная масса крупных российских банков была в той или иной мере вовлечена в олигархические группы. В результате банки потеряли способность выполнять функции финансовой инфраструктуры, в силу чего не смогли быть источником свободных капиталов для инвестирования в реальные проекты, так как свободный перелив капиталов через границы олигархических групп оказался затрудненным. Международные инвестиции пока еще недостаточны для насыщения рынка. Мировые банки могут действовать в России только через свои местные филиалы, и их возможности значительно ограничены.

4) *Основной формой крупного бизнеса в России была и остается группа, точнее, интегрированная бизнес-группа (ИБГ)¹,* отрыв которых от остальных субъектов и по масштабам деятельности, и по влиянию на экономические процессы в стране является весьма значительным. Потенциал воздействия ряда групп на экономические процессы сопоставим уже с федеральными экономическими и промышленными ведомствами, с региональными администрациями (таб. 1,2). Несложно предположить, что и в обозримой перспективе результаты их деятельности будут приводить к значимым последствиям как на уровне отраслей и секторов, так и на уровне всего народного хозяйства страны.

5) *Неразделенность фактических отношений собственности и управления, как следствие непрозрачность для внешнего наблюдателя, игнорирование прав и вытеснение пассивных собственников.* С конца 90-х годов указанные черты постепенно размываются, но пока еще остаются весьма значимыми и отрицательно оцениваются как современной экономической теорией, так и практикой развитых стран. Они характеризуют специфическую кризисную модель российского бизнеса.

Неразделенность собственности и управления для большинства интегрированных бизнес-групп вполне устраивала крупный российский бизнес в 90-е годы, а значительную его часть – устраивает и до сих пор, так как не только идеально соответствует сложившемуся положению вещей в российской экономике, но и позволяет решать множество нетривиальных задач с наибольшей выгодой для себя. Во-первых, это создает необходимую мобильность при приобретении, консолидации и структурировании активов на наиболее эффективных направлениях развития. Во-вторых, обеспечивается возможность компромиссов с государством там, где работа «строго по правилам» могла бы привести к разрушительным конфликтам.

¹ ИБГ – устойчивые национальные корпоративные объединения, которые представляют собой некую совокупность людей, интересов, капиталов, производств, формирующих новые хозяйственные отношения, адекватные внешней и внутренней среде, складывающимся в процессе производственной деятельности условиям. Связи внутри группы при этом могут быть формальными или неформальными, прозрачными или непрозрачными для внешнего наблюдателя, основанными на отношениях собственности или нет.

В-третьих, непрозрачность и динамичность формальных отношений собственности являются мощными препятствиями для попыток ее административного передела, в частности, для пересмотра итогов приватизации. В-четвертых, российская специфика бизнеса состоит в том, что любой собственник обязательно должен как-то участвовать в процессе текущего функционирования объекта собственности, оказывать ему какие-то значимые услуги, иначе говоря, быть чем-то полезен. В противном случае с большой вероятностью можно ожидать попыток его вытеснения (например, путем «размывания» пакета акций). В-пятых, нельзя упускать из виду, что слой наемных топ-менеджеров в России крайне малочислен.

Таблица №1

Крупнейшие компании по объему реализации продукции в 2006 г.¹

Место в 2006 г.	Место в 2005 г.	Компания	Объем реализации в 2006 г. (млн руб.)	Объем реализации в 2006 г. (млн долл.)
1	1	«Газпром»	2 152 111,0	79 150,8
2	2	Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ»	1 482 915,4	54 539,0
3	3	РАО «ЕЭС России»	894 896,0	32 912,7
4	4	РДЖ	848 947,8	31 222,8
5	5	«ТНК-ВР Холдинг»	602 693,5	22 166,0
6	6	Нефтяная компания «Роснефть»	588 199,7	21 630,0
7	7	«Сургутнефтегаз»	526 632,7	19 386,6
8	9	Сбербанк России	389 011,0	14 307,1
9	10	«Северсталь»	337 768,3	12 422,5
10	18	«Татнефть»	318 284,0	11 705,9
Суммарный объем реализации первой десятки компаний (1-10) в 2006 г.			8 141 459,4	299 443,4
11	13	ГМК «Норильский никель»	300 884,5	11 066,0
12	11	АФК «Система»	295 359,0	10 862,8
13	15	«Евраз Групп»	225 459,5	8 292,0
14	17	«Русал»	222 414,2	8 180,0
15	12	«Связьинвест»	218 252,3	8 026,9
16	16	АК «Транснефть»	202 427,0	7 444,9
17	24	УГМК-Холдинг	196 957,6	7 243,8
18	14	Нефтегазовая компания «Славнефть»	179 031,2	6 584,5
19	20	Магнитогорский металлургический комбинат	174 668,6	6 424,0
20	22	Новолипецкий металлургический комбинат	164 380,5	6 045,6
Суммарный объем реализации второй десятки компаний (11-20) в 2006 г.			2 179 834,4	80 170,5
Суммарный объем реализации первых двадцати компаний в 2006 г.			10 321 293,8	379 613,9
Суммарный объем реализации 400 крупнейших компаний в 2006 г.			19 264 528,4	708 515,2

¹ <http://www.expert.ru/ratings/>

Таблица №2

Крупнейшие компании по рыночной стоимости в 2007 г.¹

№	Компания	Капитализация (млн долл.)	Доля в списке «Капитализация- 400» (%)
1	«Газпром»	244 401,3	23,2
2	Нефтяная компания «Роснефть»	87 093,0	8,3
3	Сбербанк России	81 283,3	7,7
4	Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ»	62 953,1	5,9
5	РАО «ЕЭС России»	52 137,8	4,9
6	«Сургутнефтегаз»	44 283,2	4,2
7	ГМК «Норильский никель»	42 136,6	4,0
8	Банк ВТБ	31 406,3	2,9
9	«Мобильные телесистемы»	21 545,5	2,0
10	Новолипецкий металлургический комбинат	18 795,6	1,8
	Суммарная рыночная капитализация первых десяти компаний в 2007 г.	686 035,7	65,1
11	Нефтяная компания «Сибнефть» («Газпром нефть»)	17 719,8	1,7
12	«Северсталь»	16 989,1	1,6
13	Группа компаний ПИК	15 191,4	1,4
13	«НоваТЭК»	14 581,8	1,4
15	АФК «Система»	13 426,4	1,3
16	Магнитогорский металлургический комбинат	12 979,3	1,2
17	«Татнефть»	12 813,8	1,2
18	«Мосэнерго»	10 915,8	1,0
19	Трубная металлургическая компания	9 397,5	0,9
20	Пивоваренная компания «Балтика»	7 944,3	0,7
	Суммарная рыночная капитализация первых двадцати компаний в 2007 г.	817 993,4	77,7
	Суммарная рыночная капитализация 400 крупнейших компаний в 2007 г.	1 052 901,3	100,0

ИБГ в подавляющем большинстве включают в себя предприятия, как из реального, так и из финансового сектора. Однако практически во всех ведущих группах доминирующую роль уже со второй половины 90-х годов играет их промышленная составляющая. Изначально, крупные промышленные предприятия и компании, приватизированные в 1995-1997 гг., как правило, сразу становились центральными элементами формировавшихся в результате их покупки ИБГ.

Характерной чертой ведущих ИБГ является диверсификация промышленных составляющих. Традиционными направлениями экспансии являются экспортно-ориентированные сырьевые отрасли (главным образом нефть и металлургия), работающие с «живыми» деньгами населения (пищевая промышленность, розничная торговля), а также

высокотехнологичный сектор, как экспортно-ориентированный, так и работающий на внутреннего потребителя (телекоммуникации, ВПК, энергетическое машиностроение).

Банки же в данных ИБГ (в том числе входящие в число крупнейших в стране) превратились в «карманные» и выполняют (как и вся финансовая составляющая) сервисные функции, во-первых, инфраструктуры, а во-вторых, «машин» для извлечения быстрых доходов. Несомненно, ключевую роль в этом сыграл августовский кризис 1998 г., в результате которого реальный сектор фактически освободился от значительной части долгового бремени – погибающим банкам кредитов, конечно, никто не возвращал. Если бы не это обстоятельство, то некоторые сегодняшние лидеры российской промышленности, являющиеся центральными элементами своих ИБГ, могли оказаться скромными провинциями банковских империй.

«Центры прибыли» большинства крупных российских ИБГ находятся за рубежом. Практически вся прибыль и значительная часть прочих инвестиционных ресурсов вывозится за границу, а затем по мере необходимости реинвестируется в компании в форме кредитов иностранных банков или прямого вложения «иностранный» капитала.

б) Инициатива в российской экономике перешла от частного к государственному бизнесу. Сохранение значительных позиций государства. Практически во всех ведущих российских компаниях есть пакет акций, принадлежащий государству. Чаще всего это блокирующий пакет, а в ряде направлений государство сохранило за собой полный контроль. Но вплоть до последнего времени государство не брало на себя управленческие функции, предпочитая передавать свои акции в доверительное управление генеральным директорам. В настоящее время в стране сложилась уникальная ситуация – государство, прекратив все дискуссии о поисках баланса между частными и государственными секторами в ключевых отраслях экономики, сделало ставку на строительство крупных государственных корпораций. В круг интересов государства кроме нефтегазовой отрасли, электроэнергетической и атомной промышленности уже вовлечены или ждут своего часа авто- и авиапром, горно- и алмазодобывающая промышленность, металлургия.

В целом, рассмотренный в диссертационной работе материал позволяет утверждать, что российский крупный бизнес смог в целом решить задачу включения в рыночную экономику существовавших крупных и крупнейших промышленных предприятий в большинстве отраслей, их встраивания в продуктивные и часто достаточно сложные воспроизводственные контуры. Таким образом, им была успешно решена задача освоения в новых условиях основной части оказавшегося на территории Российской Федерации советского промышленного потенциала. Что же касается надежд, возлагавшихся на него

¹ <http://www.expert.ru/ratings/>

как на инвестора в новое производство, субъекта структурной перестройки и агента модернизации, то в целом они не оправдались.

Современной России ближе опыт Германии с ее социал-демократическими традициями. Тем более что сегодня в России существуют достаточно мощные группы, заинтересованные во внедрении германской модели. Это направление достаточно активно поддерживается банками и уже сложившимися олигархическими группировками, которые считают, что именно они должны стать основными игроками на поле крупной корпоративной собственности. Континентальная модель позволяет финансовым центрам силы (олигархам) контролировать бизнес с помощью рычагов, скрытых от глаз общественности, что создает слишком много соблазнов для еще не выработавшего стойких этических и моральных принципов российского бизнеса и диктата принципа «что хорошо для бизнеса, то справедливо и этично». Поэтому принятие континентальной модели с ее характерным сращиванием банков и бизнеса – это прямой путь к олигархии, к возведению «олигархической» структуры российского бизнеса в закон, что вряд ли найдет понимание в мировых кругах, особенно в свете последних скандалов вокруг наших компаний в США и Европе. Таким образом, ни германская, ни японская модель не отвечают российским реалиям.

Процесс формирования и развития корпоративных структур в отечественной экономике во многом обусловлен взаимодействием двух групп факторов, противоречивым образом сказывающихся на их становлении. Первая группа определяется условиями конкуренции на внешнем и внутреннем рынках, где во многих отраслях российским компаниям противостоят именно такие структуры. Поэтому общеэкономическими мотивами объединения промышленных предприятий с торговыми, кредитно-финансовыми, научными организациями и пр. являются: возможности снижения производственных и транзакционных издержек; повышение инвестиционной привлекательности бизнеса и его устойчивости в условиях колебания экономической конъюнктуры; концентрация инвестиционных ресурсов на приоритетных направлениях производства и перспективных НИОКР и др. Вторая группа обусловлена особенностями переходного периода российской экономики, оказывающими куда большее влияние на процесс формирования корпораций. Как следствие, мотивы экономической интеграции, доминирующие в условиях развитой рыночной экономики, нередко отходят на второй план. Поэтому формирование и активность многих корпораций вынуждено подчинены решению проблем, связанных с институциональным несовершенством российской экономики. К числу таких проблем относятся: низкий уровень деловой этики, проявляющийся в нарушении договорных обязательств и прав собственности; слабость

государственной правоприменительной системы, призванной обеспечивать защиту этих обязательств и прав; полученные менеджментом в ходе приватизации значительные возможности противодействия реструктуризации производства в интересах внешних акционеров; специфичность интересов мажоритарных и миноритарных акционеров, порой конфликтующих между собой и с менеджментом исключительно по поводу участия в «выкачивании» средств из доставшихся предприятий; риск утраты уникальных производств на предприятиях-смежниках; несовершенство налогового регулирования, игнорирующего потребности в маневрировании экономическими ресурсами в рамках консолидации налоговой ответственности, и другие проблемы.

Несмотря на различные сценарии развития ситуации в российской экономике, тем не менее, в средне- и долгосрочном плане сильнее окажутся факторы, которые будут приближать российскую модель к тому, что можно назвать современными мировыми стандартами (учитывая, конечно, их множественность и динамичность). В этом направлении будут действовать и макроэкономические процессы в стране, и внутренние механизмы саморазвития бизнеса, и все большее его втягивание в мировую экономику.

Анализ зарубежного опыта показывает, что во всех без исключения странах с развитой рыночной экономикой государство активно участвует в экономике, но не во всей, а только в малоприбыльных отраслях хозяйства в силу того, что они играют важную роль в решении отдельных социально-экономических проблем. У нас же все наоборот. Если разобраться, то предприятия, которые влачат нищенское существование, но при этом являющиеся социально значимыми, не только государству, но и вообще никому не нужны, их никто не хочет поглотить или присоединить к себе. Борьба идет за стабильно и хорошо работающие коллективы, особенно в сырьевых отраслях. Более того, уже видно, что некоторые государственные органы поощряют эту борьбу. Поэтому, происходящее в национальной экономике процессы свидетельствуют не о глобальном огосударствлении экономики, а о том, что в стране осуществляется масштабная смена собственников, и государство в этом участвует. Но более опасно другое: сращивание власти и собственности, которое создает предпосылки для подавления общества государством и нарушения важнейшего принципа свободной конкуренции – равенства и независимости экономических агентов. Тем более что уже складываются все предпосылки к такому повороту событий.

При нынешнем уровне коррупции и эффективности, точнее говоря неэффективности, работы бюрократического аппарата в России может сложиться неблагоприятная архаичная система, при которой все национальные отрасли промышленности окажутся под контролем всего лишь нескольких гигантских концернов,

находящихся под защитой и полным патронажем правительства страны. Такая концентрация экономической власти ведет к поддержанию почти, что феодальных отношений между руководителями фирм и наемными работниками, сдерживает развитие свободного предпринимательства, образование новых компаний, блокирует создание профсоюзов и их деятельность, сдерживает рост заработных плат наемного персонала и как результат тормозит развитие среднего класса. Политика низких зарплат и концентрации прибылей у госкомпаний, поддерживаемая данной системой, не совместима с развитием внутреннего рынка России и как следствие ведет к необходимости развивать экспортные операции в ущерб внутреннего производства и превращения страны в сырьевой придаток. С другой стороны, благоприятная конъюнктура сырьевых рынков дает ощущение, что все нормально. Поэтому, при нынешних ценах на нефть не имеет принципиального значения, кто управляет сырьевыми активами – частный сектор или государство. Но ведь так будет не все время, рано или поздно придется вспомнить об эффективности. В таком ключе, процесс создания и развития крупных госкомпаний в национальной экономике должен ставить своей задачей формирование, при наличии государственной поддержки, мощных организационно-экономических структур, не только адекватных рыночной экономике, но и способных создавать условия для интеграции промышленного комплекса России в мирохозяйственные связи, реализовать приоритетные направления научно-технической и структурной политики.

В третьей главе «Совершенствование управления корпоративным сектором в условиях трансформации российской экономики» рассматриваются вопросы регулирования процессов взаимодействия органов государственной власти и крупного бизнеса, механизмов взаимодействия и экономического поведения корпоративных структур в условиях трансформации российской экономики. В этой главе рассматриваются также вопросы повышения эффективности управления корпоративными предприятиями с долей государственной собственности.

Проблема оптимизации доли участия государства в капитале предприятий не имеет универсального решения. В каждом конкретном случае необходимо учитывать отраслевые и социальные аспекты, значимость предприятия для национальной экономики и экономики субъекта Российской Федерации и т.п. Поэтому можно говорить только о некоторых ориентирах для принятия решений с тех или иных позиций.

Рассматривая государственную собственность в промышленности как объект управления, сформулируем общие подходы к выбору оптимально необходимой степени влияния государства на различные группы предприятий и на их основе выработаем

рекомендации по организационно-правовому совершенствованию комплекса предприятий с государственным участием.

В методическом плане эту задачу, можно решить путем наложения двух сеток классификации предприятий с государственным участием: по степени возможного влияния государства на деятельность предприятий; по режимам функционирования предприятий на рынке (рис. 2). Это необходимо для выработки дифференцированного подхода к каждому типу предприятий с точки зрения объема и содержания функций и полномочий федеральных органов исполнительной власти.

Классификация промышленные предприятия с государственным участием по степени возможного влияния органов исполнительной власти.

- (А) Предприятия, деятельность которых жестко регламентируется органами государственного управления – Федеральные казенные предприятия.
- (Б) Предприятия, на деятельность которых государство оказывает решающее влияние – государственные унитарные предприятия и акционерные общества с пакетами акций, находящимися в федеральной собственности и собственности субъектов РФ, обеспечивающими квалифицированное большинство на собрании акционеров.
- (В) Предприятия, на деятельность которых государство оказывает сильное (но не решающее) влияние – акционерные общества с пакетами акций, находящимися в федеральной собственности и собственности субъектов РФ и обеспечивающими простое большинство на собрании акционеров.
- (Г) Предприятия, на деятельность которых государство оказывает стабилизирующее влияние – акционерные общества с пакетами акций, в том числе с «золотыми акциями», находящимися в федеральной собственности и собственности субъектов РФ и обеспечивающими блокирующее меньшинство на собрании акционеров.
- (Д) Предприятия, на деятельность которых государство оказывает слабое влияние – акционерные общества с пакетами акций, находящимися в федеральной собственности и собственности субъектов РФ и не обеспечивающими блокирующее меньшинство на собрании акционеров.

В обобщенном виде управление предприятием подразумевает реализацию трех групп функций: создание, преобразование, ликвидация предприятия; выбор и содействие в реализации стратегии его развития; оперативное управление предприятием.

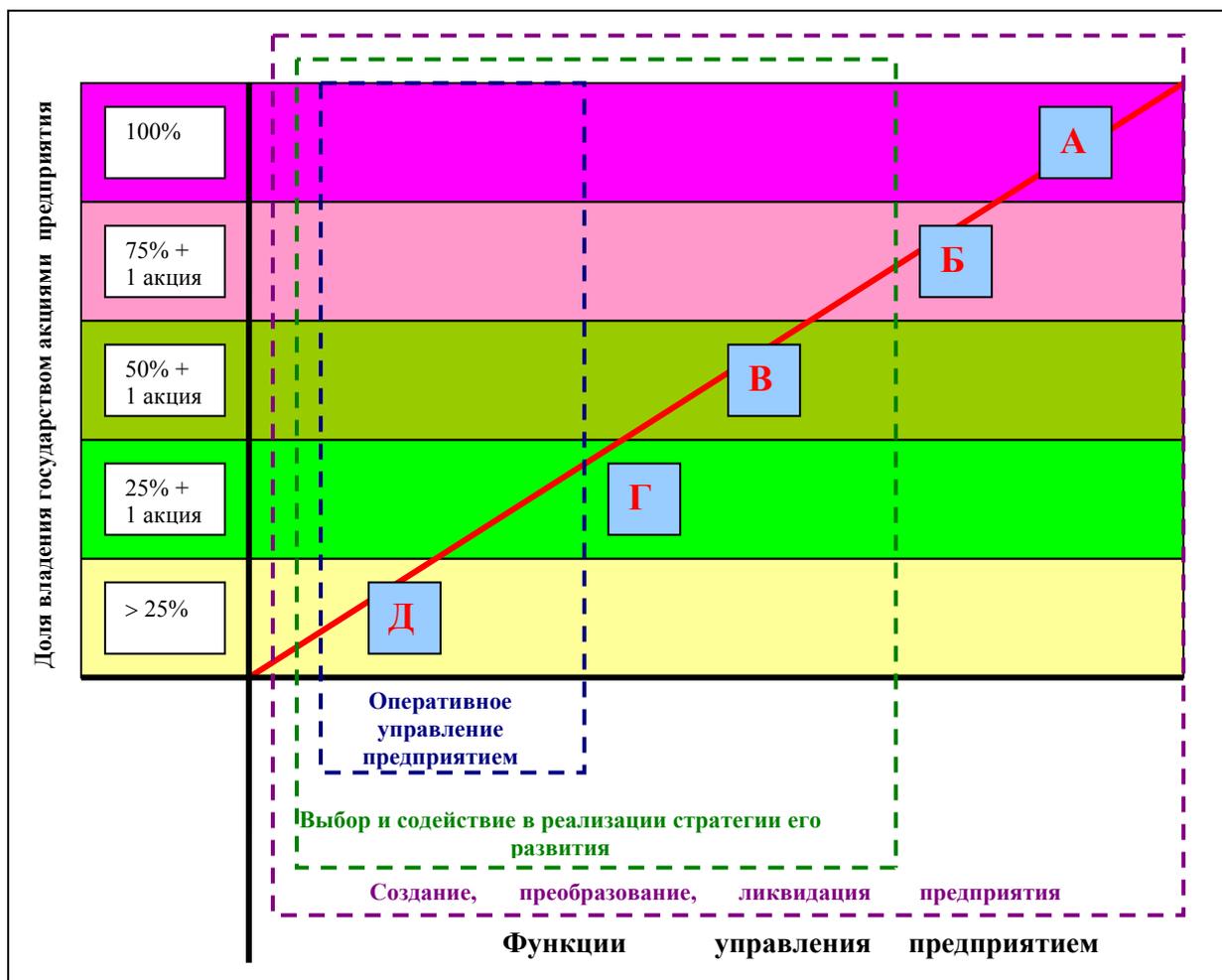


Рис. 2 Функции управления предприятием в зависимости от доли владения государством акциями предприятия.

При такой классификации только на предприятиях групп (А) и (Б) государство осуществляет всю совокупность обобщенных функций управления, включающую в первую очередь право единолично создать, преобразовать, ликвидировать предприятие. Управляя предприятиями группы (В), государственные органы в состоянии единолично принимать решения по вопросам выработки стратегии развития и оперативного управления. При наличии блокирующего меньшинства или «золотой акции» (группа Г) государственные органы не вправе претендовать, на единоличную реализацию ни одной из обобщенных функций управления в полном объеме и могут только блокировать решения о ликвидации и реорганизации предприятия или о заключении крупных сделок. При наличии миноритарного (менее 25%) пакета акций (группа Д) государственные органы могут участвовать в процессе управления, только вступая в коалицию с другими акционерами.

Помимо классификации предприятий по степени возможного влияния на них со стороны государства следует также выделить типы предприятий с государственным участием по режимам их функционировании на рынке. С этой целью введем две

критериальные оси, комбинация которых определяет режим функционирования предприятия. Первая ось – «прибыльность-убыточность». В данном случае прибыльность и убыточность понимаются как плановые параметры или как целевые установки. Вторая ось – «режим государственной монополии – естественные и локальные монополии – конкурентная среда». В результате образуется шесть зон (рис. 3).

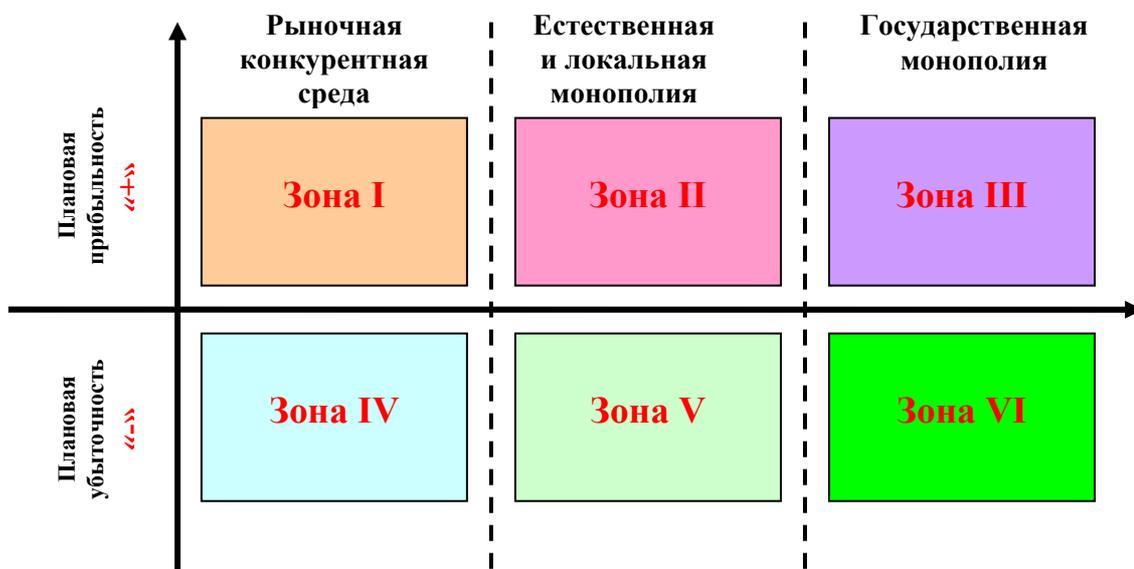


Рис. 3 Режимы функционирования предприятий.

В зоне I («плановая прибыльность, рыночная конкурентная среда») могут находиться предприятия всех групп без ограничений (А, Б, В, Г, Д).

В зоне II («плановая прибыльность, негосударственные монополии») государство должно иметь возможность регулировать тарифы на продукцию и услуги, то есть либо осуществлять оперативное управление предприятиями группы (Б) и (В), либо иметь правовую основу для такого регулирования, не располагая контрольным пакетом акций. Это означает принципиальную допустимость нахождения в зоне II предприятий групп (Г) и (Д), но не являющихся полностью самостоятельными в вопросах ценообразования.

В зоне III («плановая прибыльность, государственные монополии») допустимо пребывание предприятий групп (А) и (Б). Понятие государственной монополии подразумевает возможность государственных органов единолично принять решение о ликвидации или преобразовании действующих в таком режиме предприятий.

При рассмотрении зональной классификации предприятий с участием государственного капитала с позиций предоставления им той или иной степени свободы легко сделать вывод о том, что планово-убыточные предприятия (зоны IV, V, VI), не являющиеся в полном смысле слова «дееспособными» субъектами рынка. Данные

предприятия с государственным участием имеют существенно ограниченную степень свободы в принимаемых ими решениях. Поэтому органы государственного управления должны не просто иметь возможность осуществлять стратегическое управление ими, но и жестко регламентировать их деятельность. Следовательно, в этих зонах могут находиться федеральные казенные предприятия группы (А).

Представим на рис. 4 результирующую картину возможного размещения предприятий различных категорий.

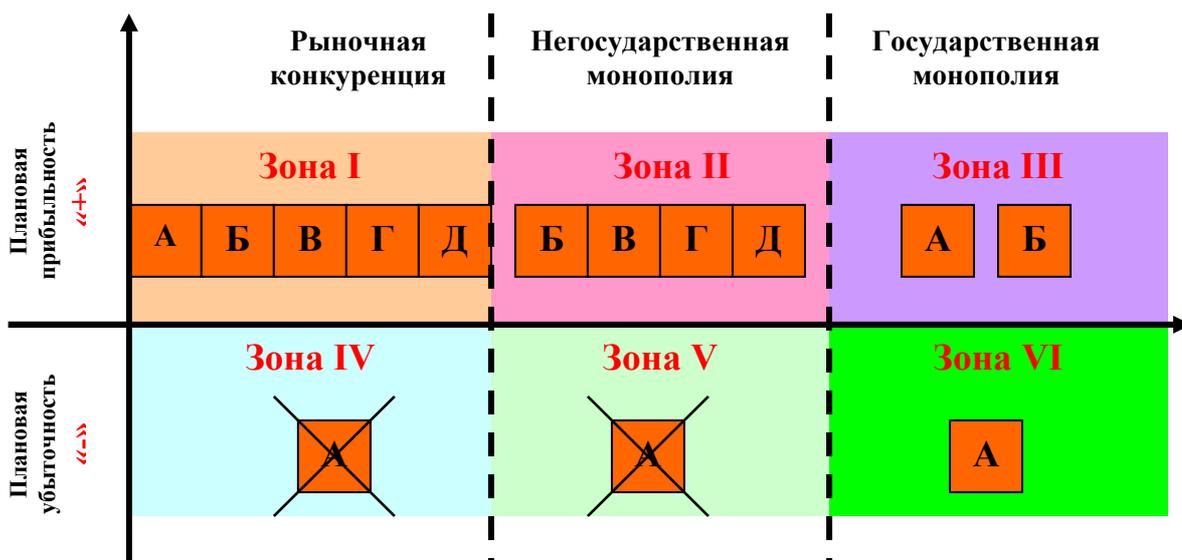


Рис. 4 Результирующий вариант размещения предприятий различных категорий в зависимости от режимов функционирования.

Из приведенного выше следует вывод: одной из первоочередных задач органов управления государственной собственностью в промышленности является разработка мер по выявлению и вытеснению «чужеродных» предприятий из неправомерно (с позиций проведенного анализа) занимаемых ими зон. Или, иными словами, оптимизация правового статуса предприятий с государственным участием. Для достижения этих целей должен использоваться весь набор механизмов: изменение статуса предприятий, национализация, увеличение государственного пакета акций, лишение предприятий лицензий, принудительное разделение предприятий или создание новых в целях устранения локальных монополий.

Однако при этом следует задаться вопросом о правомерности существования предприятий в отдельных зонах в принципе. Речь идет о зонах IV, V, VI, то есть о планово-убыточных предприятиях с государственным участием.

1) Поскольку предприятия с государственным участием могут в ряде сфер производственной деятельности служить в первую очередь инструментом реализации целей национальной политики, политики субъектов Российской Федерации, а быть

источником дохода – во вторую, принципиальное существование планово-убыточных структур возможно. Однако такие предприятия должны функционировать только в режиме государственной монополии, то есть находиться в зоне VI.

2) Предприятий в зонах IV, V не должно быть вовсе. Действительно, находящиеся в зоне IV предприятие следует определить как планово-убыточный субъект рыночной конкурентной среды, что противоречит здравому смыслу. Скорее всего, такое предприятие либо является убыточным не в силу объективных причин, а просто плохо управляется и не может претендовать на бюджетную поддержку, либо оно осуществляет деятельность по реализации некоторой социальной функции, принципиально убыточной в рамках рыночной экономики. В этом случае такая деятельность должна быть государственной монополией. Если же предприятие осуществляет деятельность, не подпадающую под режим государственной монополии, и убыточно в силу объективных причин, то оно должно быть ликвидировано.

Сделанные выводы можно распространить и на предприятия зоны V, поскольку, обладая монополизмом, они тем более не могут рассчитывать на статус планово-убыточных предприятий, получающих государственные дотации. В отношении убыточных предприятий зоны V целесообразно предпринимать следующие шаги: естественные монополии за счет повышения качества управления переводить в зону II (повышать их прибыльность), а локальные – путем создания для них конкурентной среды – в зону I.

В рамках совершенствования институциональной структуры промышленных предприятий с государственным участием необходимо решить три задачи: определить дальнейшую судьбу планово-убыточных предприятий; выработать стратегию в отношении предприятий-монополистов, действующих вне сферы государственной монополии; оптимизировать доли участия государства в капитале предприятий, действующих в конкурентной среде. В диссертации изложены подходы к решению указанных задач и предложена конкретная структура участия субъекта РФ в капитале промышленных предприятий.

Основные выводы и результаты.

Проведенный в работе анализ ключевых факторов, влияющих на развитие корпоративного сектора в условиях трансформационной экономики позволяет сделать следующие выводы.

1. Структура и характер высоко интегрированных объединений в отдельных странах обнаруживают как схожие черты (чему, в первую очередь, способствует деятельность транснациональных компаний), так и заметные различия. Это еще раз подтверждает мнение о том, что переход от системы командной экономики к рыночной не может происходить по единому образцу. Существует целый набор различных моделей корпоративного построения из которого можно выбрать варианты наиболее соответствующие складывающейся ситуации.

2. Существование российской экономической модели не является следствием рационального выбора какого-либо из законодательных органов. Государство лишь создало общую юридическую базу. А реальная хозяйственная практика, традиции (или их отсутствие), нормы и ценности, формирующиеся в новом обществе, привели к образованию того, что и может быть определено как «российская модель». При этом российская модель страдает многими из тех же болезней, что и более развитые германская и японская модели: конфликты интересов у банков, олигархичность, но и имеет свои черты.

3. В России крупный бизнес сформировался быстрее и играет большую роль, чем в других переходных экономиках. При этом организатором (творцом) российского крупного бизнеса выступил не рынок, а государство. Его состав и соотношение сил между основными игроками, как существовавшие в 90-е годы, так и сложившиеся к настоящему времени, в решающей степени были предопределены следующими действиями исполнительной власти: формированием вертикально-интегрированных нефтяных компаний в 1992-1995 гг.; созданием институтов уполномоченных банков в 1993-1995 гг.; залоговыми аукционами 1995 г. с заранее известными результатами; серией аукционов и конкурсов с инвестиционными условиями в 1996-1998 гг., победители которых также были предопределены. Однако функционирование и развитие возникших по воле власти корпоративных структур с самого начала происходило в основном в соответствии с рыночной логикой и приоритетами и независимо от государства. Поддержка или ограничения с его стороны имели для них, хотя и существенное, но нерешающее значение.

4. Надлежащее качество законодательства, регулирующего правовое положение и деятельность корпоративных структур, является необходимым условием правового

обеспечения экономических реформ и в значительной мере предопределяет результаты этих реформ. Прежде всего, это касается вопросов связанных с выбором оптимально необходимой степени влияния государства на субъекты рыночных отношений и оптимизации доли участия государства в капитале этих предприятий.

5. Мировая динамика корпоративного строительства развивается в пользу более демократичной американской модели, и при принятии решений по вопросам корпоративного развития необходимо оставлять возможность движения в этом направлении. Россия, так же, как в свое время США должна установить и тщательно оберегать принцип отделения банковской деятельности от владения акционерной собственностью и инвестиций собственных средств. Это позволит ликвидировать фундаментальные основы возникновения олигархических отношений в России, так как лишит группировки возможности концентрировать финансовые ресурсы в масштабах, необходимых для обеспечения их существования и экспансии.

6. Государство, в рамках промышленной политики, должно взять на себя инициативу по оживления деловой активности, обеспечению справедливой конкуренции, расширению кооперации и специализации производства, стимулированию эффективности и содействию внедрению новых технологий. При этом промышленная политика должна строиться принципиально иначе – как диалог, как согласование стратегий частного бизнеса, государства и общественных организаций, позволяющее каждой стороне, при разумном компромиссе, реализовать свой интерес и разделить риски. Форматы такого диалога и взаимодействия могут быть различными: начиная с государственно-частного партнерства в конкретных проектах и заканчивая дискуссиями по самым острым проблемам экономического развития. Диалог предполагает известный уровень доверия, доверие невозможно без понимания тех принципов, которым следует другая сторона в своих действиях.

Список публикаций по теме диссертации.

1. *Государственная монополизация российской экономики: ожидаемые результаты и возможные последствия // Вестник института экономики, 2007, №2. – 1,0 п.л. (в соавторстве).*
2. *Государственная собственность в промышленности как объект управления // Вестник ГУУ, 2007, №10. – 0,4 п.л.*
3. *Пути повышения эффективности управления корпоративными предприятиями с долей государственной собственности // Экономика региона, 2008, №1 (13). – 0,3 п.л. (в соавторстве).*
4. Проблемы формирования национальной модели корпоративного управления в России.// Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 3./ Материалы Восьмого Всероссийского симпозиума. Москва, 10-11 апреля 2007 г. – М.: ЦЭМИ РАН, 2007. – 0,2 п.л.
5. Горизонтальная субоптимизация корпоративных объединений в трансформационной экономике // Проблемы развития рыночной экономики (сборник научных трудов). Москва.: Издательство Центр «Транспорт», 2007. – 0,3 п.л. (в соавторстве).
6. Совершенствование корпоративного управления предприятиями с долей государственной собственности // Теория и практика институциональных преобразований в России. Сборник научных трудов ЦЭМИ РАН, выпуск 9, Москва, 2007. – 0,6 п.л.
7. К вопросу о повышении эффективности управления государственным сектором в промышленности // Промышленная политика в Российской Федерации, 2008, №3. – 0,5 п.л. (в соавторстве).