

ных сетевых компаний на региональном потребительском рынке.

Таким образом, подводя итог, следует отметить, что роль оптовой торговли заключается в том, что она является важным промежуточным звеном, связывающим производителя и потребителя конечной продукции. Ввиду своего положения крупные оптовые фирмы, достаточно быстро реагируя на конъюнктурные рыночные изменения, оказывают существенное влияние как на производителей, так и на потребителей. Они оптимизируют взаимодействие капиталов крупного и мелкого производства и трансформируют взаимодействие производителей и потребителей, осуществляя функцию обратной связи между ними и минимизируя издержки обращения товаров на региональном рынке.

На определенном этапе развития регионального потребительского рынка роль предприятий оптовой торговли

существенно возросла. Они выступили промежуточным звеном между крупными поставщиками и большим количеством растущих малых торговых предприятий, выполняя функцию концентрации по отношению к одним и функцию дифференциации по отношению к другим. В ходе дальнейшего развития роль оптовых предприятий стала уменьшаться. Это было связано с ростом концентрации торгового капитала в регионе и экспансией крупных сетевых отечественных и зарубежных компаний, которые в силу своих масштабов деятельности и использования новых технологий прямой логистики перестали нуждаться в посредничестве предприятий оптовой торговли как промежуточного звена. Развитие сетевых компаний повлияло как на объемы оптовой торговли, так и на ее отраслевую структуру и структуру территориальной локации центральных и периферийных рынков.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федоренко И. В. Стратегия производства и реализация продукции на региональном потребительском рынке: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 1999. 164 с.
2. Монин А. А. История развития торговли в России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ru-90.ru/794> (дата обращения: 17.04.2013).
3. Курченков В. В., Токмаков В. И. Интеграционно-системные преобразования в современном производстве: основные тенденции и формы: монография. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2001. 132 с.
4. Нуралиева Д. С. Развитие оптовой торговли на продовольственном рынке: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010. 25 с.
5. Карачаровский В. Развитие торговли в России // Cnews Analytics [Электронный ресурс]. URL: www.soft-sib/articles/analytic/razv-torg-ingussia.html (дата обращения: 18.04.2013).
6. Ренева Л. И. Развитие оптовой торговли на региональном продовольственном рынке: дис. ... канд. экон. наук. М., 2004. 151 с.
7. Гороховская Ю. Б. Совершенствование оптовой торговли на региональном потребительском рынке: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2004. 125 с.
8. Пыханов Д. А. Теоретические аспекты развития оптовой торговли // Российское предпринимательство. 2008. № 12. Вып. 2 (125). С. 107–111.
9. Новоселов А. С. Региональный потребительский рынок: Проблемы теории и практики / отв. ред. В. В. Кулешов. Новосибирск: Сиб. соглашение, 2002. С. 24.
10. Фетисова О. В., Курченков В. В. Влияние деятельности сетевых компаний на развитие регионального потребительского рынка // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 35 (218). С. 29–34.
11. Курченков В. В. Инновационная активность хозяйствующих субъектов региона: проблемы измерения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 41–47.
12. Курченков В. В., Дейнега В. Г. Об основных подходах к формированию наукоемкой экономики в современной России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 40–46.

REFERENCES

1. Fedorenko I. V. The strategy of production and sales of products in the regional consumer market: dissertation for the degree of Ph.D. in Economics. St. Petersburg, 1999. 164 p.
2. Monin A. A. The history of the development of trade in Russia [Electronic resource]. URL: <http://www.ru-90.ru/794> (date of viewing: 17.04.2013).
3. Kurchenkov V. V., Tokmakov V. I. System integration and transformation in modern production: main trends and forms: monograph. Volgograd: Publishing House of the Volgograd, 2001. 132 p.
4. Nuralieva D. S. The development of wholesale food market: dissertation for the degree of Ph.D. in Economics. Moscow, 2010. 25.
5. Karacharovskiy V. The development of trade in Russia // Cnews Analytics [Electronic resource]. URL: www.soft-sib/articles/analytic/razv-torg-ingussia.html (date of viewing: 18.04.2013).
6. Reneva L. I. The development of wholesale trade in the regional food market: dissertation for the degree of Ph.D. in Economics. M., 2004. 151 p.
7. Gorokhovskaya Yu. B. Improving the wholesale trade in the regional consumer market: dissertation for the degree of Ph.D. in Economics. St. Petersburg., 2004. 125 p.
8. Pyhanov D. A. Theoretical aspects of the wholesale // Russian Entrepreneurship. 2008. # 12. Issue 2 (125). P. 107–111.
9. Novoselov A. S. Regional consumer market: Problems of theory and practice / Editor-in-chief Vladimir Kuleshov. Novosibirsk: Siberian agreement, 2002. P. 24.
10. Fetisova O. V., Kurchenkov V. V. The effect of network companies on the regional consumer market // Regional Economics: Theory and Practice. 2011. # 35 (218). P. 29–34.
11. Kurchenkov V. V. Innovation activity of the economic entities of the region: issues of measurement // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 4 (21). P. 41–47.
12. Kurchenkov V. V., Deynaga V. G. On the main approaches to the establishing of the scientific economics in modern Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 40–46.

УДК 330.147

ББК 65.01

Kalmykova Tatyana Nikolayevna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of information systems in economics
and management of Russian state economic university
named after G. V. Plekhanov,
Moscow,
e-mail: kalmikova.tn@sbservis.ru

Калмыкова Татьяна Николаевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
информационных систем в экономике и менеджменте
Российского государственного экономического
университета им. Г. В. Плеханова,
г. Москва,
e-mail: kalmikova.tn@sbservis.ru

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ В КОНСОЛИДАЦИИ РОССИЙСКОГО КАПИТАЛА

THE ROLE OF PUBLIC CORPORATIONS IN CONSOLIDATION OF THE RUSSIAN CAPITAL

В статье раскрываются основные тенденции и формы консолидации российского капитала на современном этапе. Определяются основные этапы и формы развития корпоративных отношений в современной экономике. Раскрывается значение роста капитализации основных отраслей российской экономики для формирования их конкурентоспособности в условиях глобализации мировой экономики. Выделяется особая роль государственных инвестиций в консолидации отечественного капитала, которые реализуются в форме государственных корпораций. Дополнена периодизация развития корпоративных структур периодом или этапом формирования корпоративной модели государственного сектора российской экономики. Дана объективная характеристика этого этапа.

The article describes the main trends and forms of consolidation of the Russian capital at the present stage. The main stages and forms of the corporate relations development in the modern economics are identified. The meaning of the capitalization growth of the major industries of the Russian economics for their competitiveness in a globalized world economy is presented. The special role of the public investments in the consolidation of the domestic capital, which are realized in the form of the state-owned corporations, is underlined. Periodization of development of the corporate structures has been supplemented with the period or stage of development of the corporate model of the public sector of the Russian economics. The objective characteristic of this stage has been provided.

Ключевые слова: концентрация и консолидация капитала, накопление капитала, государственные инвестиции, государственный сектор экономики, государственные корпорации.

Keywords: concentration and consolidation of capital, accumulation of capital, public investment, public sector, public corporations.

Историческая эволюция рыночной экономики связана с накоплением как индивидуального, так и корпоративного или консолидированного капитала. Особенно этот процесс стал более интенсивно протекать во второй половине XX века, что связано, с одной стороны, с обостряющейся международной конкуренцией, а с другой стороны – с ускорением НТП и ростом органического строения капитала [1, с. 592–625]. В связи с этим совершенно закономерно ведущую роль на глобальных международных рынках в настоящий период играют крупные корпорации.

Действительно, в экономически развитых странах на сегодняшний день крупные корпорации, консолидирующие большую часть национального капитала, занимают лидирующее положение. Так, в США и Великобритании в компаниях с числом занятых более 10 тыс. человек проводится 80% всех НИОКР, в то время как с числом занятых до 1 тыс. человек – менее 5%. Аналогичная ситуация наблюдается в Японии, где крупные компании с капиталом более 1 млрд иен выполняют 86% всех НИОКР. Наличие такого инновационного потенциала обеспечивает крупным корпорациям долгосрочное конкурентное лидерство [2].

Помимо инновационного потенциала крупные корпорации концентрируют значительный объем производственных фондов и трудовых ресурсов. Например, в США на долю 100 крупнейших корпораций приходится не только 90% НИОКР страны, но и 60% ВВП и 45% всего трудового потенциала [3]. При этом производительность труда в 100 крупнейших корпорациях США в среднем на 82% выше, чем в остальных компаниях страны.

Как было отмечено, именно крупные корпорации сегодня доминируют на основных глобальных рынках. Однако Россия из-за недостаточно высокой степени накопления и консолидации национального капитала пока занимает лишь незначительное место в конкурентной иерархии крупных мировых компаний. Так, на долю США, Японии, Германии, Великобритании и Франции приходится 90% всех самых крупных компаний мира [Там же]. В данном случае хорошо просматривается отсутствие в российской экономической политике приоритета развития крупного бизнеса. Стремление государства сформировать в нашей стране конкурентную среду способствовало тому, что в течение 1991–1998 гг. средний размер российского предприятия уменьшился в 1,4 раза, а размер ФПГ за 1993–1998 гг. сократился в 1,9 раза [4, с. 34]. Таким образом, борьба с монополизмом в России ведет отчасти к вымыванию из экономики национальных лидеров, что идет вразрез с требованиями глобализации мировой экономики.

Основными факторами интенсификации консолидационных процессов в ведущих странах с развитой рыночной экономикой явились:

- 1) ускорение процессов накопления индивидуального капитала;
- 2) усиление глобализационных тенденций и рост объемов вывоза капитала, который стал доминировать во второй половине XX века;

3) усложнение процессов производства и связанное с ним усложнение технического строения капитала;

4) ужесточение международной конкуренции, основными участниками которой являются крупные корпорации;

5) повышение роли государства в консолидации капитала на основе развития государственно-частного партнерства и формирования структур государственных корпораций.

Именно последнее в настоящий период является актуальным для многих стран с преимущественно рыночной экономикой, в том числе для России. Консолидация государственного и частного капиталов в структуре государственных корпораций предполагает его концентрацию в приоритетных отраслях национальной экономики. В этом случае инициатива государства становится консолидирующим фактором для частного корпоративного капитала.

Консолидация капитала под эгидой и по инициативе государства приводит, во-первых, к росту объема капитала за счет привлечения частных инвестиций, во-вторых – к использованию синергетического эффекта за счет интеграции¹. И наконец, в-третьих – к концентрации капитала и достижений НТП на развитии приоритетных высокотехнологических отраслей экономики.

Если рассматривать эволюцию корпоративных отношений в период рыночных реформ, то следует отметить, что традиционно выделяют три основных этапа развития корпоративных структур в современной России, которые характеризуются масштабами корпоративных преобразований, наличием доминирующих форм, приоритетами отраслевой ориентации. Если в начале 90-х годов массовые процессы формирования крупных корпоративных структур в основном протекали в сырьевых отраслях промышленности, то в последующий период крупные объединения стали формироваться в высокотехнологических отраслях (машиностроение, приборостроение, авиастроение). Корпоративные механизмы стали способствовать привлечению реальных инвестиций в производственный сектор, созданию корпораций по принципу производственной кооперации.

И наконец, в настоящий период наблюдаются тенденции, связанные с формированием горизонтально-интегрированных корпораций в рамках глобальных ТНК, что в значительной степени обусловлено ускорением процессов глобализации мировой экономики и вступлением России в ВТО [5]. Действительно, глобализация способствовала открытию национальных рынков и привлечению на них крупных ТНК. В настоящий момент Россия уже в полной мере испытывает на себе эти тенденции. Так, значительную долю рынка безалкогольных напитков захватили два мировых гиганта – «Coca-Cola» и «PepsiCo», более половины пивного рынка контролируется иностранными компаниями. Примером особо агрессивной стратегии является фирма «Nestle», которая за короткий промежуток времени поглотила 6 российских предприятий. Аналогичная ситуация имеет место с «British American Tobacco», которая приобрела 3 табачные фабрики в Москве, Санкт-Петербурге и Саратове² [6].

¹ Действительно, современная крупная корпорация интегрирует в себе все стадии производства и реализации продукции: от поисковой стадии, разработки новой продукции, проектной, организационной и технологической подготовки выпуска новой продукции до позиционирования ее на рынке.

² Имеются примеры превращения российской экономики в конкурентную площадку для иностранных ТНК. Так, два энергетических гиганта – шведско-швейцарская «ABB» и немецкая «Siemens» – соперничали между собой за покупку пакета акций не только крупнейшего производителя электрооборудования в Чехии «Scoda Plzen a. s.»,

Однако наряду с приведенными этапами развития корпоративных отношений в современной российской экономике следует выделить еще и четвертый этап, особенностью которого является формирование государственных корпораций, которые существенным образом способны повлиять на развитие отечественной экономики в условиях обостряющейся глобальной конкуренции и вступления России в ВТО. И хотя государственные корпорации начали формироваться в России уже с начала 90-х годов, официально этот период можно определить с 2007 года с выходом в свет Федерального закона о государственных корпорациях. Именно в этот период были образованы такие государственные корпорации, как ГК «Роснано», ГК «Олимпстрой», ГК «Ростехнологии», ГК «Росатом» и др.

Главной целью создания подобных корпораций является выход на глобальные конкурентные рынки передовых технологий, где исторически конкурирует между собой небольшое количество основных игроков. В этой связи конкурентоспособность этих корпораций должна обеспечиваться высокой концентрацией материальных, финансовых и человеческих ресурсов, что может быть достигнуто в полной мере только на основе консолидации государственного и частного капиталов [7, с. 18].

Преимущества государственных корпораций связаны с тем, что, с одной стороны, значительная доля капитала обеспечивается за счет капитализации государственных резервных средств. С другой стороны, наличие значительной доли государственных средств в общей структуре активов может послужить гарантом привлечения частных инвестиций различного уровня, от корпоративного портфельного инвестирования до незначительных индивидуальных вложений, т. е. средств населения, которые, в свою очередь, сегодня используются в качестве инвестиций только на 27% [8].

Таким образом, государственная политика, имеющая своей целью консолидацию национального капитала путем использования структур государственных корпораций, может способствовать решению важных задач, стоящих перед российской экономикой на современном этапе. В частности, во-первых, концентрации национального капитала на приоритетных направлениях развития высокотехнологических отраслей российской экономики; во-вторых – обеспечения паритетного использования государственных финансовых резервов в рамках долгосрочного стратегического развития; в-третьих – достижения благоприятного инвестиционного климата, способствующего как привлечению стратегических зарубежных инвесторов, так и расширению возможностей трансформации сбережений населения в перспективные инвестиции [7, с. 18], для которых значительная часть государственного капитала будет выступать гарантом доходности и ликвидности приобретаемых активов.

Этот период развития корпоративных отношений в России, с одной стороны, можно охарактеризовать как результат эволюции отношений на предыдущих этапах. С другой – является корректирующей реакцией на тенденции предшествующих периодов. В частности, если, как было отмечено, на первом этапе в основном концентрация корпоративного капитала наблюдалась в сырьевом секторе³ и эта тенденция сохраняется в настоящий период,

но и крупнейшего производителя генераторов и России АО «Электросила» [6].

³ Действительно, консолидация капитала в форме слияний по объему стоимости остается самой высокой именно в добывающих отраслях и металлургии. В частности, стоимостная доля в общем объеме слияний нефтяной, газовой, угледобывающей промышленности соста-

то государственные корпорации в основном концентрируют капитал в развитии высокотехнологических отраслей, тем самым оптимизируя отраслевой баланс национальной экономики. В частности, среди приоритетных отраслей развития государственных корпораций В. Путин выделил авиационную промышленность, фармацевтику, высокотехнологическую химию, композитные и неметаллические материалы, информационно-коммуникационные технологии, нанотехнологии, а также традиционные отрасли – атомную промышленность и космос [10, с. 1].

Вместе с этим развитие государственных корпораций в значительной степени способно корректировать основные тенденции третьего этапа, а именно составить существенную конкуренцию зарубежным ТНК на внутренних рынках и препятствовать поглощению эффективных отечественных предприятий.

Конечно, в современных условиях деятельность российских государственных корпораций подвергается серьезной критике, в основном за их неэффективность и нецелесообразность использования государственных средств. В первую очередь это касается ГК «Роснано», ГК «Ростехнологии» и ГК «Олимпстрой». Однако нужно отметить, что неготовность и отчасти некомпетентность российского менеджмента осуществлять в настоящее время крупные национальные проекты через систему государственных корпораций не может свидетельствовать об их ненужности вообще.

Альтернатив подобной форме развития корпоративных отношений и как инструмент консолидации национального капитала в настоящее время в России существует еще недостаточно. Также нужно отметить, что свою эффективность государственные корпорации показали в развитых экономических странах. В частности, в Германии число фирм, в которых федеральному правительству принадлежало не менее 25% акций, в 1970 году составляло 697, а в 1982 году – уже 958 [11], а все атомные электростанции Великобритании подчинены компании «Нуклеар электрик», в которой государство является единственным акционером.

В экономике Франции в современных условиях крупные государственные промышленные корпорации играют еще более значительную роль. По данным на начало 1999 года, в списке 30 крупнейших в мире по размерам активов компаний, находящихся в государственной собственности, видное место занимают такие французские промышленные группы, как «Томсон» (аэрокосмическая промышленность и оборона), «Аэропассьяль» (аэрокосмическая промышленность), «Газ Франции» и «Электрисите Франс» (энергетика), «СЕА-Industrie» (химическая промышленность). При этом группа «Томсон» занимает первое место в Европе и третье место в мире по производству электронной продукции ВН, а в производстве бытовой электроники ей принадлежит четвертое место в мире. При этом группа «Томсон», по существу, является государственным холдингом, 75% активов которого принадлежит государству. Группа «Аэропассьяль» занимает первое место во Франции и третье место в Европе среди производителей аэрокосмического оборудования. Государству принадлежит в этой группе 62,2% капитала непосредственно и 20% через еще одну компанию со 100%-ным государственным участием. На долю государственной компании – монополиста в электроэнергетике «Электрисите де Франс», в которую входят 54 АЭС, приходится 90% производства электроэнергии

и 95% электроснабжения. Компания является монополистом не только в области производства и распределения электроэнергии, но и ее импорта и экспорта: примерно 12% производимой электроэнергии поставляется компанией в соседние страны [Там же].

В целом во второй половине XX века доля государственных корпораций в структуре национальной экономики Франции неуклонно растет (таб.).

Таблица

Динамика доли государственного сектора и государственных корпораций в национальной экономике Франции во второй половине XX века (в %)

	1979 г.	1982 г.	1985 г.	1988 г.
Доля госсектора в валовых капиталовложениях	29,3	34,3	34,9	25,4
Доля КНК в валовых капиталовложениях	23,7	22,9	20,4	19,0
Доля КНК в капиталовложениях госсектора	80,9	66,8	58,4	63,0
Доля госсектора в валовой добавленной стоимости	13,9	17,3	19,5	16,0
Доля КНК в валовой добавленной стоимости	7,1	7,8	9,1	9,0
Доля КНК в добавленной стоимости госсектора	51,1	43,8	46,7	56,3

Источник: [11].

В России также в ходе приватизации стихийно сложился экономический сегмент государственных корпораций. Например, около 80% услуг электросвязи оказывается национальным инвестиционным холдингом «Связьинвест», который был создан в 1994 году со 100%-ным государственным участием. Компания владеет контрольными пакетами 82 региональных телекоммуникационных компаний, включая компанию «Ростелеком», являющуюся российским оператором междугородной и международной связи. Через ОАО «Связьинвест» обеспечивается государственное управление практически всей электросвязью страны [Там же].

Однако деятельность российских государственных корпораций еще не показывает эффективность, сравнимую с их аналогичными зарубежными структурами. Это проявляется в том, что менеджеры крупнейших национальных компаний не всегда имеют в числе первых приоритетов их стратегического развития снижение издержек производства и рост производительности труда. В настоящее время даже самые крупные государственные корпорации не используют в полной мере свои преимущества, оставаясь менее производительными, чем частные хозяйственные структуры.

Вместе с этим, как было отмечено, несмотря на ряд трудностей в деятельности государственных корпораций, их капитализация в перспективе – а вместе с ней и рост основных ресурсов – будет увеличиваться. При этом на следующем этапе развития этих структур будет снижаться доля государства в капитале ряда государственных корпораций и увеличиваться доля частного капитала путем привлечения новых инвесторов, что откроет новые возможности расширения и углубления процессов по консолидации отечественного капитала.

Однако здесь необходимо отметить, что зарубежные

вила 35,4% в 2010 году, а в металлургии – 27,2% [9].

корпорации, продавая активы как в частные руки, так и зарубежным инвесторам, сохраняют те активы, которые составляют «технологическое ядро» корпорации. Аналогичной позиции необходимо придерживаться и в политике развития отечественных государственных корпораций, расширяя спектр консолидации капитала на периферийных активах, доля государства должна обеспечивать или сохранять «технологическое ядро» компании как основу ее конкурентоспособности и, возможно, дальнейшего периферийного роста [10, с. 1].

Таким образом, в современных условиях государственные корпорации должны сыграть важную роль в кон-

солидации отечественного капитала, что, в свою очередь, должно стать одним из главных факторов роста конкурентоспособности национальной экономики. С одной стороны, государственные корпорации способствуют консолидации государственного, общественного и частного капитала. С другой – способствуют его оптимальной структуризации и концентрации на перспективных направлениях развития современной рыночной экономики, в высокотехнологическом секторе. В этом отношении государственные корпорации должны выполнить роль своего рода локомотивов, способных вывести национальную экономику России на новый уровень конкурентного развития с учетом вызовов

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. М.: Изд-во политической литературы, 1988. 891 с.
2. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. М.: Прогресс, 1987. 383 с.
3. Трофимова И. Крупные корпорации и эффективность экономики (организационный подход) // *Мировая экономика и международные отношения*. 1992. № 9. С. 59–69.
4. Коньшев В. А. Финансово-промышленные группы: проблемы становления и перспективы развития. М.: ИМЭИ, 1998. 243 с.
5. Прокопова О. В. Закономерности и этапы развития корпоративных отношений в российской экономике // *Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. Экономика. Экология*. 2011. № 1 (14). С. 72–79.
6. Доронин П. Современные финансовые рынки: тенденции и перспективы // *Мировая экономика и международные отношения*. 2003. № 6. С. 59–66.
7. О стратегии развития экономики России / С. Ю. Глазьев, В. В. Ивантер, В. Л. Макаров, А. Д. Некипелов, А. И. Татаркин, Р. С. Гринберг и др. // *Экономическая наука современной России*. 2012. № 1. С. 3–26.
8. Курченков В. В. Роль государства в консолидации российского капитала на современном этапе // *Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. Экономика, экология*. 2012. № 1 (20). С. 6–13.
9. Слияния и поглощения в России // *ReDeal Group Mergers.Ru*. Слияния и поглощения в России [Электронный ресурс]. URL: http://mergers.ru/market/process/review_95.html (дата обращения: 02.05.2013).
10. Путин В. В. О наших экономических задачах // *Ведомости*. 30 января 2012 года. № 15 (3029). С. 1.
11. Дейнега В. Г., Тамазян М. В. Корпоративная модель формирования госсектора экономики как инструмент государственного регулирования // *Вестник Сар. ГС-ЭУ*. 2009. № 3. С. 21–30.
12. Курченков В. В. Инновационная активность хозяйствующих субъектов региона: проблемы измерения // *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса*. 2012. № 4 (21). С. 41–47.
13. Курченков В. В., Дейнега В. Г. Об основных подходах к формированию наукоемкой экономики в современной России // *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса*. 2013. № 2 (23). С. 40–46.

REFERENCES

1. Marx K. Capital. Criticism of Political Economy. Vol.1. M.: Publishing House of Political Literature, 1988. 891 p.
2. Kono T. Strategy and Structure of Japanese enterprises. M.: Progress Publishers, 1987. 383 p.
3. Trofimova I. Large corporations and the efficiency of the economics (organizational approach) // *World Economy and International Relations*. 1992. # 9. P. 59–69.
4. Konishev V. A. Financial-industrial groups: problems of formation and development prospects. M.: IMEI, 1998. 243 p.
5. Prakopova O. V. Patterns and stages of development of corporate relations in the Russian economy // *Bulletin of the Volgograd State University. Ser. 3. Economics. Ecology*. 2011. # 1 (14). P. 72–79.
6. Doronin P. Modern financial markets: trends and prospects // *World Economy and International Relations*. 2003. # 6. P. 59–66.
7. Aabout the economic development strategy of Russia / S. Yu. Glazey, V. V. Ivanter, V. L. Makarov, A. D. Nekipelov, A. I. Tatarin, R. S. Greenberg and others // *Economics of Contemporary Russia*. 2012. # 1. P. 3–26.
8. Kurchenkov V. V. The role of government to consolidate the Russian capital at the present stage // *Bulletin of the Volgograd State University. Ser. 3. Economics, ecology*. 2012. # 1 (20). P.6–13.
9. Mergers and acquisitions in Russia. // *ReDeal Group Mergers.Ru*. Mergers and acquisitions in Russia [Electronic resource]. URL: http://mergers.ru/market/process/review_95.html (date of viewing: 05.02.2013).
10. Putin V. V. Our economic problems // *Vestnik*. January 30, 2012. # 15 (3029). P. 1.
11. Deynega V. G., Tamazyan M. V. The corporate model of the public sector of the economics as the instrument of government regulation // *Herald Sar. GS-EI*. 2009. # 3. P. 21–30.
12. Kurchenkov V. V. Innovation activity of the economic entities of the region: issues of measurement // *Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute*. 2012. # 4 (21). P. 41–47.
13. Kurchenkov V. V., Deynega V. G. On the main approaches to the establishing of the scientific economics in modern Russia // *Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute*. 2013. # 2 (23). P. 40–46.