

## К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Дүйнөлүк экономикадагы корпоративдик мамилелер, алардын башкаруу факторлору, англо-америкалык, япондук жана немецтик негизги үч «моделдерге» мүнөздөмөлөр берилген, ошондой эле транснационалдык корпорациялардын өзгөчөлүктөрү жана өнүгүшү.*

*Описаны характеристики корпоративных отношений в мировой экономике, факторы корпоративного управления, отличительные черты трех основных «моделей» корпоративного управления: англо-американской, японской и немецкой, а также особенности и развитие транснациональных корпораций.*

*The characteristics of corporate relations in economic, corporate governance factors, distinctive lines of three basic "models" of a corporate governance are described: English-American, Japanese and German, and also features and development of transnational corporations.*

История развития человеческого общества свидетельствует о том, что исключительно все стадии развития сопровождались преобладанием процессов объединения народов между собой в различные социальные группы по различным признакам (от признаков семейного родства до признаков производственных отношений - собственности, интересов). При этом развитие производственных отношений привело к появлению разнообразных механизмов и различных форм. Человечество, объединенное общностью целей, интересов и иных факторов, в течение всей истории своего развития вступало в корпоративные отношения (корпоративный - от лат. "corpore" - связывать, взаимосвязывать, объединять).

Под корпоративным отношением понимается совместное (объединенное, интегрированное, корпоративное), подчиненное одной или нескольким общим целям действие и/или действия, поведение, волеизъявление заинтересованных лиц (участников корпоративных отношений), объединенных между собой совместными (корпоративными) связями (правоотношениями). Причем корпоративные отношения являются неотъемлемой частью нашего общества. В современных условиях наиболее распространенной формой организации крупного предпринимательства является корпорация как основная организационная форма отношений. Наиболее полное определение этого термина дано в Большом коммерческом словаре /1/: "Корпорация (corporation - объединение, сообщество) - широко распространенная в странах с развитой рыночной экономикой форма предпринимательской деятельности, предусматривающая долевую собственность, юридический статус и сосредоточение функций управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих (менеджеров), работающих по найму".

Корпорации могут быть как государственными, так и частными. Для них характерны ограниченная ответственность; максимальная ставка налога на прибыль; двойное налогообложение (облагаются как прибыль, так и выплачиваемые дивиденды по акциям); принятие решений на собраниях акционеров простым большинством голосов и свобода акционера распоряжаться своей долей акционерного капитала. Как известно, прибыли корпораций облагаются налогом на прибыль, который существенно отличается (величиной ставки, набором льгот и др.) от подоходного налога партнерств и индивидуальных предприятий, доходы которых облагаются по ставке индивидуального подоходного налога /1/.

Корпорация - юридическое лицо, которое является объединением физических лиц и при этом независимо от них. В широком смысле под корпорацией следует понимать всякое объединение с экономическими целями деятельности. Юридическое отделение корпорации от ее участников дает ей преимущества, недоступные другим формам объединений (например, ограниченная ответственность). Конкретный правовой статус и правоспособность корпорации определяется местом (страной) ее создания /2/. При этом учредители и/или предприниматели часто создают предприятия в форме акционерных обществ и, поскольку в настоящее время эта форма предприятий преобладает, постольку часто термин «корпорация» применяется как синоним термину «акционерное общество».

Иначе говоря, следует констатировать, что корпорация - одновременно имущественный комплекс, юридическое лицо, товаропроизводитель. Она может выступать в форме как отдельного крупного предприятия, так и объединения нескольких предприятий, а также функционировать в форме как простого акционерного общества, так и объединения акционерных обществ, например холдинговой компании. Корпорация представляет собой одну из самых масштабных форм интеграции компаний путем объединения акционерных обществ и других фирм различных сфер деятельности в целях разработки согласованной политики многопрофильной деятельности. При этом среди определений термина «корпорация» имеет место также и следующее: корпорация - организация, поставившая перед собой определенные цели, действующая на общественное благо, обладающая определенными правами, являющаяся юридическим лицом, действующая на постоянной основе и несущая ограниченную ответственность /3/.

Безусловно, приведенные определения и характеристики корпорации не следует считать исчерпывающими, поскольку законодательства разных государств закрепляют наличие особенных, специфических для данной страны, признаков корпорации. Как правило, различают следующие виды корпораций: некоммерческие - образования, не рассчитанные на получение прибыли, это обычно правительственные, городские, муниципальные, политические объединения, а также благотворительные, религиозные, просветительные и другие подобные институты; коммерческие - образования, которые, в свою очередь, отличаются по типу ответственности, среди них следует упомянуть корпорации с ответственностью, ограниченной финансовыми ресурсами корпорации, определяемыми размерами акционерного капитала; с ответственностью, ограниченной теми суммами, которые каждый член корпорации согласился вложить в имущество и акционерный капитал компании; с неограниченной ответственностью, т.е. с ответственностью на все имущественные или финансовые активы членов корпорации.

Структура управления корпорацией (акционерным обществом) в конкретной стране определяется несколькими факторами: во-первых, законодательством и различными нормативными актами, регулирующими права и обязанности всех участвующих сторон; во-вторых, фактически сложившейся структурой управления в данной стране; в-третьих, уставом каждого акционерного общества. Причем, несмотря на то, что положения системы управления могут быть разными у различных акционерных обществ, многие факторы "де-факто" и "де-юре" оказывают на них практически одинаковое влияние. Поэтому возможно сформулировать определение типовой "модели" управления акционерным обществом в различных странах. В каждой из них структура управления акционерными обществами имеет определенные характеристики и составляющие элементы, которые отличают ее от структур других стран.

На настоящий момент исследователи выделяют три основных модели управления акционерными обществами на развитых рынках капитала. Это *англо-американская модель*, *японская модель* и *немецкая модель* /4/. Основные признаки или элементы каждой из них это: ключевые участники акционерного общества или корпорации; структура владения акциями в конкретной модели; состав совета директоров (или советов - в немецкой модели); законодательные рамки; требования к раскрытию информации для

корпораций, включенных в листинг; корпоративные действия, требующие одобрения акционеров; механизм взаимодействия между ключевыми участниками.

**Англо-американская модель** характеризуется наличием более одного учредителя компании, наличием индивидуальных акционеров и постоянно растущим числом независимых, т.е. не связанных с корпорацией акционеров (они называются "внешние" акционеры, или "аутсайдеры"). Причем при свободном перераспределении акций (паев) внутри организации, а также четко разработанной законодательной основой, определяющей права и обязанности трех ключевых участников: управляющих, директоров и акционеров. Во всех случаях здесь используются сравнительно простые механизмы взаимодействия между корпорацией и акционерами, а также между акционерами как на ежегодных общих собраниях, так и в промежутках между ними. Кроме того, в случае смерти одного из учредителей организация автоматически не распадается.

В частности, в США корпорации являются юридическими лицами. Они составляют сравнительно небольшой процент от всего количества компаний, но при этом контролируют значительную часть американского бизнеса. Эти корпорации включают в себя право владения, получения ссуды, закладывания и ликвидации имущества, а также право управления своими собственными делами. В состав совета директоров в англо-американской модели большинства корпораций Великобритании и США входят как "внутренние" члены ("инсайдеры"), так и "аутсайдеры". "Инсайдер" ("внутренний член", менеджер, "исполнительный директор") – лицо, либо работающее в корпорации (менеджер, исполнитель или работник), либо тесно связанное с управлением корпорацией. "Аутсайдер" ("независимый директор") – это лицо, напрямую не связанное с корпорацией или с ее управлением.

**Японская модель** корпораций характеризуется высоким процентом банков и различных корпораций в составе акционеров; банковская система отличается прочными связями "банк - корпорация". Причем многие японские корпорации имеют также крепкие финансовые взаимоотношения с сетью связанных с ними корпораций. Такие сети характеризуются общим заемным и акционерным капиталом, торговлей товарами и услугами и неформальными деловыми контактами. Они называются "кейрецу". Законодательство, общественное мнение и промышленные структуры поддерживают "кейрецу".

Совет директоров японских корпораций практически полностью состоит из внутренних участников, т.е. исполнительных директоров, управляющих, руководителей крупных отделов корпорации и Правления. Процент независимых членов чрезвычайно низок (а в некоторых корпорациях они вообще не присутствуют), что связано с существующими сложностями голосования. При безусловной важности акционерного финансирования в большинстве японских корпораций основными владельцами акций являются инсайдеры. Поэтому они играют важную роль в отдельных корпорациях и во всей системе. Интересы же внешних инвесторов практически не учитываются. Процент иностранных инвесторов в японских корпорациях минимален, хотя даже небольшое число акционеров из других стран могло бы сделать японскую систему более удобной для внешних акционеров.

С 30-х гг. прошлого столетия японское правительство проводит активную экономическую политику, направленную при необходимости на оказание помощи японским корпорациям в виде официального и неофициального представительства правительства в Совете корпорации. При этом в японской модели, как и в немецкой, банки являются ключевыми акционерами и развивают прочные связи с корпорациями в силу того, что они оказывают множество различных услуг и их интересы перекрещиваются с интересами корпорации. В этом состоит основное отличие этих моделей от англо-американской, где такие отношения запрещены антитрестовским законодательством. Американские и английские корпорации получают финансовые и

другие услуги из разных источников, включая хорошо разработанные рынки ценных бумаг.

**Немецкая модель** управления акционерными обществами существенно отличается от англо-американской и японской моделей. Здесь банки являются долгосрочными акционерами немецких корпораций и, подобно японской модели, представители банков выбираются в Советы директоров. Однако, в отличие от японской модели, где представители банков привлекаются в совет только в кризисных ситуациях, в немецких корпорациях представительство банков в совете постоянно. Три крупнейших универсальных немецких банка (т.е. банки, предоставляющие широкий диапазон услуг) играют основную роль. Причем в некоторых областях страны государственные банки являются ключевыми акционерами. Кроме того, в Германии существуют давно устоявшиеся федеральные традиции. В результате федеральные и местные (земельные) законы оказывают влияние на структуру управления акционерными обществами. При этом немецкая модель предусматривает двухпалатный Совет, что является ее уникальной чертой. Совет состоит из Правления: исполнительного совета, куда входят чиновники - внутренние члены корпорации - и наблюдательного совета. В него объединены представители рабочих, служащих корпорации и акционеров. Эти две палаты абсолютно разделены, т.е. никто не может быть одновременно членом Правления и наблюдательного совета. Численность наблюдательного совета устанавливается законом и не может быть изменена акционерами.

В Германии и других странах, использующих немецкую модель, узаконены ограничения прав акционеров в части голосования, т.е. ограничивается число голосов, которое акционер имеет на собрании и которое может не совпадать с числом акций, которыми этот акционер владеет. Однако сами корпорации также являются акционерами и могут иметь долгосрочные вложения в других неаффилированных корпорациях, т.е. корпорациях, не принадлежащих к определенной группе связанных (коммерчески или промышленно) между собой корпораций. Подобный тип похож на японскую модель, но в корне отличается от англо-американской, где ни банки, ни корпорации не могут быть ключевыми институциональными инвесторами. Наблюдательный совет назначает и распускает Правление, утверждает решения руководства и дает рекомендации Правлению. Наблюдательный совет обычно проводит совещания раз в месяц. В Уставе корпорации оговариваются документы, требующие утверждения на наблюдательном совете. Правление несет ответственность за ежедневное руководство корпорацией.

Единым в американском, японском и европейском подходах к определению корпорации является то, что она одновременно представляет интересы нескольких сторон отношений. При этом цель корпорации заключается в достижении компромисса между непосредственно собственниками, профессиональными управляющими (менеджментом) и работниками как основными сторонами корпоративных отношений. В результате акционеры-собственники доверяют свои денежные капиталы управляющему (менеджеру), обязанному самым эффективным образом связать все необходимые ресурсы производства ради получения прибыли, которая, обращаясь в дивиденды, является целью акционеров.

В настоящее время главным фактором мировой экономики стало непосредственное международное производство хозяйственных объединений, базирующееся на международном движении предпринимательского капитала. Быстрый рост прямых иностранных инвестиций, выход технологического разделения труда за пределы фирм, отраслей и национальных границ сопровождается появлением гигантских международных научно-производственных комплексов с филиалами в разных странах и на разных континентах, наиболее часто именуемых транснациональными корпорациями (TNC).

Под транснациональными корпорациями понимаются международные фирмы, имеющие свои хозяйственные подразделения в двух или более странах и управляющие этими подразделениями из одного или нескольких центров, причем на основе такого

механизма принятия решений, который позволяет проводить согласованную политику и общую стратегию, распределяя ресурсы, технологии и ответственность для достижения результата - получения прибыли. Следовательно, признаки транснациональных корпораций относятся к сфере обращения, производства и собственности. Из истории известно, что некоторые крупные фирмы существуют уже не одно столетие. Однако в основном формирование транснациональных корпораций относится к 60-м годам прошлого века, когда ведущие компании западных стран начали осуществлять массированный вывоз капитала. При этом их возникновению способствовал также научно-технический прогресс.

Следует отметить, что на современном этапе стратегия транснациональных корпораций характеризуется стремлением к образованию сетей внутрифирменных связей регионального, а нередко и глобального масштаба, в рамках которых интегрируются научные исследования и разработки, материальное обеспечение, производство, распределение и сбыт. Это происходит благодаря созданию в других странах научно-исследовательских центров и технопарков, а также поглощения местных фирм с высоким инновационным потенциалом. По данным международной статистики, удельный вес инноваций, приходящихся на зарубежные филиалы транснациональных корпораций, постоянно растет. Кроме того, в последние десятилетия усилилась активность ТНС в сфере услуг. Причем на их долю в конце 80-х годов прошлого столетия приходилось свыше 40 % прямых капиталовложений.

При этом в структуре транснациональных корпораций происходят существенные изменения, главные из которых связаны с осуществлением так называемой комплексной стратегии. Последняя заключается в децентрализации управления международным концерном и значительном повышении роли региональных управленческих структур. Такая политика стала возможной благодаря разработкам в области связи и информации, развитию национальных и международных банков данных, а также повсеместной компьютеризации.

В настоящее время выделяются следующие типы ТНС: во-первых, горизонтально интегрированные корпорации с предприятиями, выпускающими большую часть продукции (например, производство автомобилей в США или сеть предприятий «Fast Food»); во-вторых, вертикально интегрированные корпорации, объединяющие при одном собственнике и под единым контролем важнейшие сферы в производстве конечного продукта (в частности, в нефтяной промышленности добыча сырой нефти часто осуществляется в одной стране, рафинирование - в другой, а продажа конечных нефтепродуктов - в третьих странах); в-третьих, диверсифицированные транснациональные корпорации, которые включают в себя национальные предприятия с вертикальной и горизонтальной интеграцией (типичным примером корпорации такого типа является шведская корпорация Nestle, имеющая 95 % своего производства за рубежом и занятая ресторанным бизнесом, производством продуктов питания, реализацией косметики, вин и т.д., число таких компаний в последние годы быстро растет).

Иностранный капитал, глубоко внедрившись в экономику многих стран мира, стал составной частью их воспроизводственного процесса. Доля предприятий, контролируемых иностранным капиталом, в общем объеме производства обрабатывающей промышленности в Австралии, Бельгии, Ирландии, Канаде составляет более 30 %. При этом в ведущих западноевропейских странах – это существенно более 25 %, в США на предприятиях, контролируемых иностранным капиталом, производится свыше 10 % промышленной продукции.

Еще большую роль иностранный капитал в форме прямых инвестиций играет в экономике развивающихся стран. В них на компании с иностранным участием приходится около 40 % промышленного производства, а в ряде стран он преобладает. В современных условиях принимающие страны, как развитые, так и развивающиеся, как правило,

одобряют деятельность транснациональных корпораций на своей территории. Более того, в мире существует конкуренция между странами по привлечению прямых зарубежных инвестиций, в процессе которой транснациональные корпорации получают налоговые скидки и другие льготы.

При выборе страны транснациональные корпорации оценивают условия инвестирования по следующим основным критериям: состояние местного рынка с точки зрения его емкости, наличие ресурсов, местоположение, политическая стабильность в стране, правовые условия иностранных инвестиций, система налогообложения, характер торговой политики, степень развития инфраструктуры, защита интеллектуальной собственности, государственное регулирование экономики, дешевизна рабочей силы и уровень ее квалификации, стабильность национальной валюты, возможности репатриации прибылей.

Нередко ТНС, действуя во многих странах, способны влиять на все сферы общественной жизни, а иногда в состоянии уклоняться от экономического и политического контроля со стороны принимающих государств. В истории имели место случаи, когда иностранные инвесторы добивались поддержки своих действий от политического руководства независимо от их последствий для местного населения и благосостояния страны в целом. Новое экономическое устройство порождает соответствующие ему надгосударственные политические институты и международные организации, такие как Мировой банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд и т.п. В результате возникает своеобразная ситуация двоевластия.

Основными отрицательными чертами воздействия транснациональных корпораций на экономику принимающей страны являются: опасность превращения принимающей страны в место сброса устаревших и экологически опасных технологий, машин и оборудования; захват иностранными фирмами наиболее развитых и перспективных сегментов промышленного производства и научно-исследовательских структур принимающей страны; возможность навязывания компаниям принимающей страны неперспективных направлений в системе разделения труда в рамках транснациональных корпораций; ориентация транснациональных корпораций на поглощение влечет возрастание неустойчивости инвестиционного процесса; возможность транснациональных корпораций в случае кризисов производить закрытие предприятий, сокращение производства, что ведет к безработице и прочим негативным явлениям, в частности, этим объясняется явление дезинвестиций (массового изъятия капитала из страны); склонность транснациональных корпораций к преувеличенной реакции на изменение конъюнктуры дает множество поводов для снижения выпуска продукции, если конкурентоспособность данного государства по тем или иным причинам снижается.

Хотя воздействие притока иностранных инвестиций на экономику принимающей страны может носить неоднозначный характер, не следует сбрасывать со счетов значительное положительное экономическое воздействие транснациональных корпораций. Приток иностранных капиталовложений способствует развитию внутрирегиональной торговли, поскольку значительную часть своих потребностей в материалах, комплектующих и оборудовании филиалы иностранных компаний удовлетворяют за счет импорта из страны-инвестора. Причем очень часто транснациональные корпорации подрывают позиции местных монополий и, несмотря на свои крупные размеры, нередко повышают степень конкурентоспособности национальных рынков.

В условиях обострения международной конкуренции важным направлением развития ТНС стало формирование смешанных компаний с участием местного капитала, что ускоряет концентрацию капитала. Участие местных акционеров создает возможность учета их интересов, хотя важнейшие решения принимаются штаб-квартирой. Во всех случаях типичной чертой гипотетической «ТНС-экономики» является резкий контраст между благополучием крупнейших компаний и серьезными трудностями экономики

страны в целом - неустойчивым развитием производства, инфляцией, недостаточным объемом капиталовложений, массовой безработицей.

Однако развитие международного производства связано не только с прямыми инвестициями, но и с целым рядом других форм международного сотрудничества: лицензионные соглашения, которые дают возможность транснациональным корпорациям участвовать в делах зарубежных компаний и получать прибыли и отчисления за пользование патентом; соглашения об управлении, по которым транснациональные корпорации организуют управление и техническое обслуживание зарубежных компаний в обмен за плату и долю в капитале; международная субконтрактация, при которой транснациональные корпорации заключают субконтракты с иностранными компаниями на выполнение особых работ или поставку отдельных товаров. В заключение нелишне отметить, что развитие корпоративной деятельности во всем ее разнообразии является не только закономерным шагом в развитии системы организационно-правовых форм общественного производства, но и необходимым этапом развития в мировой экономики.

### Список литературы

1. Большой коммерческий словарь. – М., 1996. - 132 с.
2. <http://ru.wikipedia.org/>.
3. Розенберг Д.М. Бизнес и менеджмент: Терминологический словарь. - М.: ИНФРА-М, 1997. - 464 с.
4. Чуб Б.А. Курс лекций. Корпоративное управление. - М: ВШЭ, 2003. - 227 с.