

УДК 334.72

Великородчанин Д.О., Чистоходова Л.И.
Московский государственный областной университет

МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

D. Velikoredchanin, L. Chistokhodova
Moscow State Regional University

MECHANISMS FOR PROMOTING CORPORATE ENTITIES IN RUSSIAN INDUSTRY

Аннотация: Рассмотрена сущность корпоративных образований как организационно-хозяйственной формы хозяйствующих субъектов, их характерные признаки, организационно-правовые аспекты и варианты развития таких образований в новых экономических условиях. Предлагаются способы повышения конкурентоспособности корпоративных образований, направленные на эффективность функционирования в русле инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: промышленность; корпоративное образование; корпоративное построение; финансово-промышленная группа; инвестиции.

Abstract. This article considers the essence of corporate entities as organizational form of business entities, their specific characteristics, organizational and legal aspects and options for development in new economic environment. The authors suggest the ways of improving the competitiveness of corporate entities and their investment attractiveness.

Key words: industry; corporate entity; corporate building; financial and industrial group; investment.

Большинство организационно-правовых признаков современной корпорации соответствует формирующимся хозяйственным формам в российской практике. Следует согласиться с утверждением, что корпорацию можно рассматривать как объединение физических и юридических лиц и капиталов для осуществления социально полезной деятельности [2; 184]. Однако мы исследуем предпринимательскую среду и, соответственно, предпринимательские формы хозяйствования, направленные на извлечение дохода и тем самым подтверждающие режим накопления. В этой связи необходимость формирования, развития и эффективность корпоративных образований в промышленности следует рассматривать с позиций мобилизации денежного капитала и направления его на цели расширенного воспроизводства. То есть речь идет о корпоративных структурах коммерческого характера, чья деятельность определяется извлечением прибыли, в отличие от корпораций некоммерческого типа. Характерными признаками предпринимательских форм корпорации как новой формы хозяйствования являются:

- самостоятельность в организации производства;
- коммерческая свобода: выбор контрагентов, свободное ценообразование;
- извлечение из хозяйственной деятельности прибыли (экономической выгоды);
- ответственность за результаты хозяйственной деятельности;
- распределение хозяйственного риска в соответствии с внесенным капиталом.

Что касается предпринимательских (коммерческих) корпораций, то по характеру деятельности необходимо выделить производственные корпорации, капитал которых формируется

© Великородчанин Д.О., Чистоходова Л.И., 2011.

и используется в промышленности, агросекторе, транспортной отрасли, связи, строительстве. В российской практике широкое распространение получили корпорации консультативного типа. Консультационные корпорации делятся на консалтинговые и аудиторские. Необходимо отметить, что границы современных корпораций четко не выражены, размыты. Промышленные корпорации могут не только производить, но и реализовывать свой товар, оказывать торговые услуги. Например, в машиностроении они могут оказывать услуги по монтажу и обслуживанию установленного оборудования, организовывать научно-исследовательские и консультационные центры. Производственные корпоративные структуры ищут взаимодействия с финансовыми, закладывая основы будущих финансово-промышленных корпоративных структур. Поэтому, если вносить уточнения в определение корпоративных структур, нельзя согласиться с утверждением, что корпорация – это только система хозяйствующих субъектов, имеющая в своем составе ряд финансовых институтов (финансовая подсистема), регулирующих внутреннее движение капиталов и обеспечивающих поступление инвестиций из внешних источников, и орган управления, перед которым поставлены цели выработки стратегии формирования стабильного и платежеспособного сбыта продукции, производимой предприятиями и фирмами (промышленно-торговая подсистема), и взаимоувязки на этой основе товарных и финансовых потоков [3, 3]. Оставляя в стороне эклектичность определения, следует отметить, что в нем речь идет о системе капитала финансово-промышленной группы, которая выступает как совокупность различных типов корпораций.

Касаясь организационно-правовой стороны корпоративной формы крупного капитала, необходимо отметить, что корпоративное образование становится формой хозяйствования крупного капитала тогда, когда предпринимательство вступает на стадию роста капиталозатрат. Это требует увеличения размеров привлекаемого капитала,

соответственно, снижения доли ответственности за его распоряжением, равномерного распределения хозяйственного риска, возможности осуществления контроля за ведением дела при организации повседневной деятельности за определенной группой лиц. Корпорация в этих условиях развивается в следующих вариантах:

- соответствующим образом организованный коллектив, действия которого определяются групповыми интересами (например, ассоциация, союз);
- объединение капиталов, круг участников может быть строго определен (промышленная группа, банковская группа, финансово-промышленная группа);
- объединение физических лиц для выполнения социально полезной деятельности (товарищества, кооперативы);
- объединение, определяемое как юридическое лицо, то есть наделенное статусом юридического лица (холдинг).

Взаимоотношения между участниками корпоративных образований определяются природой и размерами объединяемого в единую систему капитала. Чем выше уровень концентрации капитала, тем больше размер капитала, тем в большей степени проявляется отчужденность по отношению к собственности. Однако отчуждение собственности от управления приходит не сразу, что наглядно демонстрирует российская действительность. На первоначальной стадии владельцы капиталов контролируют действия администрации корпорации; круг собственников ограничен; многие из них являются еще и работниками данной корпорации. При выделении контрольного пакета акций организации определенной группы лиц начинается отделение капитала собственности от управления. Все это в мировой практике уже было. Известно, что чем шире распределение акций среди населения, тем больше возможностей у администрации влиять на управленческие решения из-за разобщенности и разбросанности акционеров. Конечно, масштабного распределения акций среди населения наши корпоративные обра-

зования еще не могут себе позволить из-за относительно низких доходов, слабого рыночного механизма продажи акций, но определять общую корпоративную политику при игнорировании интересов мелких акционеров уже научились.

Перед новыми корпоративными образованиями ставились определенные цели, которые лежали в основе долгосрочной стратегии: резкое увеличение объема продаж, минимизация издержек через диверсификацию производства и транснациональную деятельность [1, 47]. Речь идет о концентрации инвестиционных ресурсов, своевременном их распределении в нужном направлении, поиске крупных источников финансирования расширенного воспроизводства, управлении движением финансовых потоков из единого центра в рамках всего объединения. Только тогда появляется возможность аккумулировать денежные ресурсы, мобилизовать финансовый капитал на решение проблем крупномасштабного промышленного производства, углубить специализацию на фоне укрепления кооперированных связей, выйти за рамки технологической цепочки и широкой географической и экономической диверсификации. Финансово-промышленные структуры в состоянии контролировать целые сегменты рынка, реагировать на любые изменения локальной конъюнктуры. Единый координационный центр в таком объединении позволяет эффективно осуществлять долгосрочные инвестиционные проекты. Сложная экономическая система, объединяющая производственные предприятия, торгово-посреднические структуры, финансовые и банковские учреждения на основе слияния капиталов различных функциональных форм, в состоянии решить эти противоречивые задачи.

Учитывая эти обстоятельства, российское правительство инициировало объединение капиталов различных функциональных форм в единую интегрированную систему. К этому подталкивали и легкость акционирования, и стремительность захвата собственности, и кажущаяся легкость форми-

рования финансово-промышленных групп, способных занять достойное место наряду с западными компаниями. В России процесс создания внутренней организации корпоративных образований находится в зачаточном состоянии, а проблема совершенствования корпоративных отношений часто воспринимается высшим руководством как дань моде и уклон в сторону морали. Необходимо уточнить, что эффективная деятельность корпоративных образований напрямую зависит от взаимоотношений руководства и рядовых акционеров, от организации контроля за распоряжением собственности. Вот почему так важен вопрос о сути и назначении корпоративного построения. Что собой представляет «корпоративное построение»? Под ним следует понимать круг отношений и распределение соответствующих обязанностей между руководством, служащими корпоративной структуры и рядовыми акционерами как внутри организации, так и во взаимодействии с внешней средой.

Корпоративное построение охватывает широкий спектр отношений – внутрикорпоративных, делового сотрудничества с контрагентами, с представителями внешней среды [4, 562]. Успешная деятельность корпоративной структуры зависит не только от правильного выбора общей стратегии развития, профессионального руководства, наличия экономических ресурсов, потенциальных возможностей рынка, но и, как показывает хозяйственная практика, от уровня и прочности связей с лицами, от которых зависит деятельность компании. Состояние этих связей определяет степень развития корпоративного построения. Неважно, является ли корпорация промышленной или финансово-промышленной группой, торговой компанией, но акционеры, вкладывающие свои средства, должны быть уверены в прочности этих отношений и возможности получения дохода.

Управление корпорацией – это прежде всего защита акционеров, поэтому анализ внутрикорпоративных отношений очень важен. Однако если упор делается только на

этой проблеме, при игнорировании делового сотрудничества с контрагентами и взаимодействия с внешней средой, то можно отпугнуть и всю клиентуру компании, восстановить против нее общественность. Отношения с поставщиками должны строиться на принципах справедливости и гласности. Корпорация в условиях рынка зависит от качества и надежности поставки сырья, комплектующих, оборудования. Со своей стороны, она должна поддерживать коммерческие отношения с поставщиками с соблюдением обоюдной выгоды для обеих сторон, со своевременной и полной оплатой счетов, следованием четким и гласным принципам закупок. Важнейшей составляющей успеха любой компании является поддержка отношений с постоянной клиентурой. Корпорация должна сохранять верность своим клиентам, предлагать им товары и услуги по доступной цене, соблюдать гласность во взаимоотношениях с клиентами и предоставлять им надежную информацию о производимых ею товарах и услугах, учитывать все аспекты обслуживания (надежность услуг, реагирование на жалобы и отклики клиентов, внедрение комплексных программ управления качеством), развивать долгосрочные взаимоотношения, не злоупотребляя максимальной сиюминутной выгодой.

Особое место в жизни корпоративного образования занимает взаимодействие с внешней средой. Любая корпорация является неотъемлемой частью местности (региона), где она расположена, поэтому необходимо уметь строить отношения как с общественностью, так и с органами власти. Для этого необходимо:

- соблюдать законодательство и все правовые нормы, иметь разрешение на все виды осуществляемой деятельности;

- уплачивать налоги в соответствии с действующим налоговым законодательством;

- вести дела с властными структурами без неправомерных способов оказания влияния на принятие решений (взятки, угрозы и т. д.);

- учитывать моменты, которые могут вызвать обеспокоенность общественности: массовые сокращения рабочих мест, негативное воздействие на окружающую среду, несвоевременное выполнение платежных обязательств, образование значительной задолженности в местный бюджет.

Соблюдение перечисленных норм и принципов – лучший способ сохранить нормальные рабочие взаимоотношения с государственными органами власти, хотя эти положения могут показаться излишними и обременительными в условиях российской нестабильности и неисполнения законов, особенно налоговых, таможенных, когда корпоративные структуры часто вынуждены использовать недобросовестную практику ведения дел с молчаливого попустительства местных и центральных властных структур. Все перечисленные меры должны находить отклик и понимание общественности и властных структур, которых должна объединять с функционирующими в данном регионе корпоративными образованиями цель создания нормального инвестиционного климата при соблюдении рациональных принципов корпоративного построения, что, несомненно, будет привлекать крупных инвесторов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бакан Джоэл. Корпорация: патологическая погоня за прибылью (The Corporation: The Pathological Pursuit of Profit and Power.) М.: «Вильямс», 2007. 288 с.
2. Кашанина Т.В. Корпоративное право. М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2009. 486 с.
3. Масленченков Ю.С., Тронин Ю.Н. Финансово-промышленные корпорации России. М.: ДеКА, 2000. 448 с.
4. Экономический и юридический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2004. 1088 с.