

**ПОНЯТИЕ И ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ  
КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ  
В РОССИИ****THE CONCEPT AND BASES  
OF THE CORPORATE RELATIONS  
DEVELOPMENT IN RUSSIA**

*В статье исследуются понятие и основы развития корпоративных отношений в современной российской экономике. Рассмотрены различные трактовки понятия, признаки и прикладные модели нормативно-правового регулирования корпоративных отношений, характер специализации корпоративных образований в России. Автором выявлены нерешенные проблемы формирования и развития корпораций в России, принципы организации производственных процессов внутри интегрированного корпоративного образования.*

**Ключевые слова:** корпоративные отношения, интегрированное корпоративное образование, модели нормативно-правового регулирования корпоративных отношений.

*The article investigates the concept and bases of the corporate relations development in modern Russian economy. Various treatments of the concept, signs and applied models of standard and legal regulation of the corporate relations, nature of specialization of corporate formations in Russia are considered. The author reveals the unresolved problems of formation and development of corporations in Russia, and principles of organization of productions in the integrated corporate education.*

**Keywords:** corporate relations, integrated corporate formations, models of standard and legal regulation of corporate relations.

В процессе развития мирового хозяйства и трансформации национальных экономик возрастает роль корпоративных структур в системе социального и экономического партнерства. В странах с развитой рыночной экономикой одной из востребованных форм организации предпринимательской деятельности является корпорация, основными проблемами которой являются актуальность исследования вопросов, связанных с организацией взаимосвязей между корпоративными подразделениями, налаживание делового сотрудничества с представителями внешней среды, обеспечение тесного национального и межнационального корпоративного взаимодействия, порядок финансирования, необходимый для урегулирования отношений в сфере формирования и функционирования корпоративных структур.

<sup>1</sup> Студентка НОУ ВПО «Российский новый университет».

Проблеме исследования организации и управления корпоративными процессами посвящены труды как зарубежных, так и российских ученых. При этом остаются не достаточно освещенными процессы становления национального корпоративного сектора, формирования и трансформации корпоративных образований, а также меры комплексного воздействия на них в условиях экономической интеграции изучены и разработаны не в полной мере, несмотря на значительный объем публикаций.

Определение понятия «корпорация» имеет комплексный характер и лежит на стыке политики, экономики и права.

Сегодня, несмотря на большое количество определений, можно остановиться на следующей трактовке понятия «корпорация»: это одна их форм монополистических объединений, как хозяйственное товарищество или общество, как эквивалент «акционерного общества, как ком-

мерческая организация, как объединение нескольких юридических лиц (метакорпорация), как объединение, наделенное определенной корпоративной культурой, а также ряд альтернативных определений [3].

Обобщение известных определений позволяет отметить два основных *видения сущности корпорации*:

– однозначность формулировки – внешнее видение, корпорация как внешнее проявление (организационно-правовая форма, официальный статус, строго регламентированные права и обязанности участников);

– альтернативность формулировки – внутреннее видение, корпорация как внутренняя среда (система внутренних характеристик, взаимосвязь элементов, внутриорганизационные отношения).

Основываясь на представленных подходах, автор статьи соглашается с определением, данным Митиной А.С. в автореферате «Инструменты финансового менеджмента высокотехнологичной корпорации в кризисной экономике» [4]: «высокотехнологичная корпорация – это форма системной организации экономических отношений, инвестиционная, финансовая и операционная деятельность которой приоритетно ориентирована на реализацию высокотехнологичных продуктов или услуг с целью формирования необходимого уровня конкурентных преимуществ».

В соответствии с предложенным определением высокотехнологичную корпорацию характеризуют следующие признаки [4]:

– организационная структура, состоящая из отдельных структурных единиц, подразделений, филиалов;

– география сбыта продукции, которая не ограничена рамками одного государства;

– масштабные капиталовложения;

– доступ к мировым рынкам капитала;

– необходимость постоянного реинвестирования денежных средств и совершенствование продуктов, услуг, технологий;

– создание высокотехнологичных потребительских продуктов;

– лидерство в отраслевом сегменте в форме высоких финансовых результатов деятельности, продаж и доле рынка.

В мировой практике нормативно-правового регулирования корпоративных отношений выделяются *четыре прикладные модели корпорации* [3]:

– *разрешающая* – в ней преобладает широкий спектр допущений, правовых пробелов,

связанных со спецификой прецедентного права и рыночными механизмами контроля. Модель описана современным законодательством о компаниях США и Великобритании (нормы англосаксонского общего права);

– *самодостаточная* – при достаточно слабом развитии механизмов внешнего корпоративного контроля особую значимость имеют внутренние механизмы; регулирование осуществляется посредством защитных мер процедурного характера. Данная модель больше ориентирована на защиту интересов внешних инвесторов и предотвращение скандалов, чем на максимальное увеличение внутренней гибкости организаций при осуществлении коммерческой деятельности. В основе модели лежат правовые нормы, которым следуют все участники корпоративных отношений. Данная модель характерна для условий развивающейся экономики России с использованием элементов запрещающей модели;

– *запрещающая* – для нее характерны жесткие предписания с многочисленными формальными прямыми законодательными запретами и ограничениями. Модель характерна для стран со слабым рыночным контролем (с переходной экономикой) современной континентальной Европы (нормы романо-германского гражданского права), в XIX в. использовалась в США и Великобритании;

– *смешанная* – характерна для развивающихся стран.

Понятие «корпорация» характерно и официально закреплено нормами англо-американского права, но не упоминается в романо-германской правовой системе [3]. Так, общества, которые в европейских странах называют акционерными, паевыми и др., в США называются корпорациями. В системе гражданского права Российской Федерации понятие и организационно-правовой статус корпораций юридически не оформлены. Формальным эквивалентом, а также существенным аналогом корпорации в континентальном и российском праве традиционно выступает акционерное общество. В этой связи, говоря о корпорации в общем, следует ориентироваться на американский тип при необходимости выделения специфики национальной принадлежности корпораций [4].

Вышеперечисленные признаки определяют механизм финансового управления корпорациями и необходимость применения адаптированных к отраслевым особенностям инструментов финансового менеджмента.

В современных условиях управление финансами рассматривают с учетом особенностей как

отрасли, где осуществляет деятельность корпорация, так и внешней среды ее функционирования.

Выделяют специфические характеристики инструментов финансового менеджмента корпорации, позволяющие отличать их от других хозяйствующих субъектов – это высокая цена управленческих решений, многоуровневая организационная система, потребность в колоссальных финансовых ресурсах для осуществления операционной деятельности [4].

Под высокой ценой управленческих рисков подразумевается высокая стоимость стратегических, операционных, финансовых, имиджевых и других видов рисков. Компромисс между наращиванием рентабельности и снижением рисков влияет на развитие и рост компании. Это проявляется в корпоративной реструктуризации, что приводит к созданию многоуровневой финансовой организационной структуры, характеризующейся оптимальными значениями ликвидности, доходности и рисков. Потребность в аккумуляции больших финансовых ресурсов обеспечивается инвестиционной привлекательностью высокотехнологичных корпораций, доступа к финансовым ресурсам первоклассных банков, выходом на мировые фондовые рынки.

Современные корпорации представляют объединения фирм различных сфер деятельности – промышленной, коммерческой, научно-технической, маркетинговой, сбытовой – и функционируют они на базе разработки и реализации согласованной политики в области специализации, интеграции производства и капитала, раздела рынков сбыта, кооперирования в сфере НИОКР.

Сейчас в России, как было отмечено выше, к корпорациям относятся открытые акционерные общества (ОАО), чьи акции могут распространяться по открытой подписке среди неограниченного круга лиц; закрытые акционерные общества (ЗАО) – их акции обращаются в самом ЗАО и среди заранее установленного круга лиц. Акционеры ОАО и ЗАО как участники контрактных отношений освобождены от индивидуальной юридической и имущественной ответственности за результаты деятельности АО, она ограничена размерами вложенной ими в акции доли капитала.

Российские корпоративные структуры по территориальному признаку делятся на следующие группы [2]:

- региональные корпоративные структуры;
- межрегиональные корпоративные структуры;

– транснациональные, или международные, корпоративные структуры.

Определяя характер специализации корпоративных образований в России, необходимо отметить преобладание вертикально интегрированных компаний, включающих как поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий, так и торговые, транспортные, финансовые фирмы, что уменьшает риск срыва поставок, нарушения контрактов, завышения цен, но одновременно не позволяет в полной мере выбирать на конкурсной основе лучшего партнера (поставщика, транспортно-перевозчика и т.п.).

Экономическое, политическое, юридическое, фискальное понимание процесса транснационализации российского корпоративного сектора отстает от практических проблем, связанных с выходом отечественных транснациональных корпораций на зарубежные рынки. Также отстает принятие законодательной и налоговой основ функционирования транснациональных корпораций, нет направлений стратегического прогнозирования данных процессов.

Наблюдаемая на сегодня позитивная динамика формирования и развития корпораций в России не решает таких проблем, как [1]:

– разрыв между формальными корпоративными образованиями (законодательно закрепленные организационно-правовые формы хозяйственных обществ – ОАО, ЗАО, ООО) и реальными, неформальными (холдинги, группы, концерны, консорциумы и пр.) образованиями;

– наиболее популярная организационно-правовая форма российских корпоративных образований – открытое акционерное общество (ОАО) холдингового типа (часто дочерние и зависимые предприятия де-юре являются открытыми, а де-факто – закрытыми акционерными обществами), для корпоративных образований с участием иностранного капитала – ЗАО;

– доминирует сырьевая направленность в деятельности (основным элементом системы корпоративных отношений являются природные ресурсы);

– наблюдается склонность к формированию крупных корпоративных образований, ядро которых представлено совокупностью предприятий, которые расположены на разных стадиях одного производственного цикла;

– вспомогательные и обслуживающие производства, обеспечивающие развитие отраслей, также включаются в состав корпорации;

– головная компания осуществляет управление производством и руководит движением денежных потоков;

- высокая концентрация собственности в руках ограниченного числа акционеров;
- акценты в управлении корпоративными образованиями смещаются от производственного контроля к финансовому управлению;
- имеются сложности в согласовании интересов в условиях традиционной шестиполюсной конфигурации системы корпоративной организации в России (руководитель, администрация, работники как физические и юридические лица, трудовой коллектив, акционеры как физические и юридические лица, собрание акционеров), что снижает эффективность методов корпоративного управления;
- чрезмерные полномочия высшего руководства корпорации при непропорционально низкой ответственности и пренебрежении интересами акционеров.

В настоящее время в целях повышения эффективности своего функционирования крупные международные корпорации перестраивают свою организационную структуру, стремясь к использованию преимуществ организаций со «сквозным» менеджментом перед менеджментом в вертикально ориентированной иерархии («вверх-вниз»). Такому подходу к повышению эффективности деятельности предприятий наиболее полно соответствует организация произ-

водственных процессов внутри интегрированного корпоративного образования по принципу системной (вертикально-горизонтальной) или, как минимум, горизонтальной интеграции, которая на практике часто достигается путем использования тактики слияния и поглощения.

### Литература

1. Голикова Ю.А. Корпорации России: состояние и перспективы развития // Российское предпринимательство. – 2011. – № 5. – Вып. 1 (183). – С. 46–51. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/11676/>
2. Голикова Ю.А. Организационно-исторический аспект становления корпораций в мировом хозяйстве : монография. – Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2010. – 188 с.
3. Кукура С.П. Теория корпоративного управления / С.П. Кукура. – М. : ЗАО «Издательство Экономика», 2004.
4. Митина А.С. Инструменты финансового менеджмента высокотехнологичной корпорации в кризисной экономике : автореферат, кафедра «Экономического анализа, статистики и финансов» Кубанского государственного университета, 2010 год.