

ЭКОНОМИКА

Сергей Владимирович ЛЮБИМОВ —
зав. кафедрой экономики
и управления собственностью
Международного института финансов,
управления и бизнеса ТюмГУ,
доктор экономических наук, профессор,
Владимир Владиславович ЗЫКОВ —
заместитель директора ОАО «Ямальская
агропромышленная компания»,
кандидат экономических наук

УКД 334.012

ИМПЕРАТИВЫ РОССИЙСКОЙ КОРПОРАТИЗАЦИИ

АННОТАЦИЯ. В условиях трансформационной российской экономики сформировался крупнокорпоративный сектор, который в перспективе следует рассматривать как одну из точек роста национальной экономики

During the transformation period of the Russian economy the large corporate sector has been formed. In future this sector can be observed as one of the vectors of national economy growth.

Классическая и неоклассическая науки раскрывали механизм организации человеческой деятельности индустриального общества так: фундаментальные задачи распределения работ и вознаграждений решались, в основном, путем свободного соглашения и добровольного обмена между индивидами. В постиндустриальном обществе интересами финансового капитала формируется так называемая экономика предложения, выступающая не механизмом реализации целей развития общества, а механизмом адаптации к указанным интересам.

Финансовый капитал представляет собой сращивание крупного промышленного и банковского капитала, дающее на основе синергетического эффекта конкурентное преимущество, достигаемое в результате комплекса факторов, способствующих повышению совокупной прибыли образованной компании. Причем сегодня представление о самой коммерческой компании как денежно-мотивированной социальной организации с приоритетами максимизации прибыли теряет свой первоначальный смысл. Предпочтение отдается количественно измеряемому интеллектуальному капиталу, удовлетворенности потребителя, социальной прибыли и организационной культуре.

Самый главный элемент рыночной экономики — соревнование и стремление к выгоде — уже не означает борьбу всех против всех, а трансформируется в меха-

низм максимизации эффективности деятельности под влиянием стимулирующих факторов для того, чтобы способствовать достижению гарантированного эффекта от деятельности, в том числе и социального. И как следствие — в экономике и бизнесе наряду с конкуренцией развиваются кооперация и сотрудничество, которые гарантируют большие стратегические преимущества.

В свою очередь, это способствовало значительному расширению сферы деятельности многих компаний, ориентированных раньше только на местные рынки. Они значительно расширили свои производственные и сбытовые возможности, выйдя на национальный, многонациональный, международный и даже глобальный уровень.

Первоисточником такого явления следует считать процесс накопления капитала, который необходимо рассматривать неразрывно с общественными производством и потреблением. Изначально накопление капитала привело к возникновению корпоративных форм хозяйствования и формированию акционерного капитала как наиболее эффективной и адекватной формы организации бизнеса. В основу корпоративной деятельности положен принцип создания временных и договорных структур. Их объединяют интересы, капиталы и взаимодействие владельцев и работников в совместной хозяйственной деятельности.

Известны две глобальные формы роста масштабов производства и накопления капитала [1]:

- концентрация через накопление и расширение воспроизводства;
- слияние и поглощение компаний.

Оба направления успешно используются в современном корпоративном строительстве и формируют его правовую и организационную основу.

Первая форма интеграции предусматривает концентрацию акционерного капитала, привлечение инвестиций для расширения производства и интеграции фирм, а также внутрикорпоративных подразделений и бизнес-систем.

Вторая форма — слияние и поглощение — позволяет расширить сферу деятельности, развивать интеграцию, мобилизовать синергетику конкурентных преимуществ и добиваться значительного преимущества.

В коммерции и бизнесе нового времени эти два направления тесно связаны и существуют как две формы развития и совершенствования корпорации. Их различает то, что концентрация через накопления отвечает росту корпорации с одновременным увеличением собственного производства и капитала, а слияния ведут в основном к перераспределению объемов производства между субъектами деятельности.

Развитие корпорации означает постоянное аккумуляирование различного рода ресурсов и концентрацию их в своей собственности. В качестве основного источника обычно рассматривают концентрацию капитала — увеличение первоначального капитала путем капитализации части прибавочной стоимости. Процесс концентрации капитала неизбежен для любой развивающейся экономической системы, он ведет к увеличению (накоплению) как индивидуального, так и общественного капитала, повышая эффективность его использования, что выражается в эффекте масштаба и открытии новых возможностей, связанных с большим уровнем инвестирования. Однако для достижения необходимых результатов не всегда достаточно корпорациям эволюционного накопления капитала в процессе их деятельности. Тогда они прибегают к более революционной форме получения финансовой поддержки — к централизации капитала. Этот процесс ведет к тому, что капитал не возрастает, а перераспределяется, путем слияния, поглощения, разделения и других изменений предприятий [2, с. 331-348].

Стремясь к повышению уровня капитализации собственных активов, государственные структуры объективно заинтересованы в налаживании партнерских от-

ношений с частными организациями, переходящих при создании необходимых условий в трастовые (доверительные) отношения. В результате возникают сложные и достаточно новые для отечественной экономики корпоративно-государственные отношения, образующие трастовые формы экономической интеграции. Проблемы этих отношений в настоящее время изучены слабо как на теоретико-методологическом, так и на методическом уровнях исследования [3].

Вместе с тем анализ практики зарубежных стран подтверждает, что корпоративный капитал выступает в роли реальной опоры государства, средством его экономического роста. Кооперативные объединения являются добросовестными налогоплательщиками, своевременно осуществляют технологические инновации, решают вопросы воспроизводства рабочей силы и т.д. В основе этого лежит принцип единства, господства корпораций, которые осознают необходимость тесного взаимодействия, учитывая при этом принципы воспроизводства экономических систем — неизменное развитие производства в единстве с потреблением. Оно — источник налогов, жизнедеятельности институциональных структур, экономического роста [4, с. 325-330].

Однако экономическое поведение российских корпораций пока далеко от этого. Для пояснения данного тезиса сделаем небольшой экскурс в теорию собственности и теорию корпоративных отношений.

Появление корпоративных собственников, наряду с сохранением значительной доли собственности в государственном ведении (до 30–40%), предопределило существенное обновление подходов к комплексной увязке частных и государственных интересов. При этом один из наиболее приоритетных критериев хозяйственного развития — повышение уровня капитализации от рационального использования собственности был и остается доминантой экономического развития обеих сторон.

Собственность определяет характер распределения результатов производства и, реализуясь посредством системы корпоративного управления, является системообразующим для экономической системы, определяющим ее фундаментальные параметры.

Собственность — это экономическая категория, включающая в себя набор прав, которыми распоряжается лицо, называемое «собственник». В литературе собственность традиционно определяется через категории «воля», «господство (власть)» и «присвоение» [5].

Власть собственника — власть особого рода, она закрепляет присвоенность материального объекта, через которую отражается разное отношение к этому объекту нескольких субъектов (собственник относится к нему, как к своему, а все иные субъекты — как к чужому). Власть собственника составляет сущность собственности, вытекает из самой конструкции собственности и, безусловно, не может пониматься как воздействие административного порядка.

В конечном итоге собственность можно представить как такое волевое экономическое отношение, которое складывается между субъектами по поводу признания и реализации состояния присвоенности материальных благ определенными лицами. Это схема «классической» собственности, где на стороне собственника присутствует один субъект.

Но на стороне собственника может быть и несколько субъектов (два и более), и тогда состояние присвоенности материального объекта с «внутренней» стороны изменяется. Теперь состояние присвоенности образуется как отношение между этими субъектами, содержанием которого выступает перераспределение «властных» экономических возможностей присвоения между ними в сфере формирования отношений собственности. Субъекты признают власть друг друга над имущественным объектом, что, соответственно, предполагает и ограничение их воли.

В современной экономической литературе в качестве одной из наиболее распространенных организационных форм называются корпоративные отношения субъектов, не сопряженные с объединением их имущества, основанные на контрактах, касающихся разных общих целей деятельности, взаимодействия субъектов по широкому спектру направлений [5].

Корпоративные отношения основываются, проистекают только из отношений собственности, они есть особые проявления социальных функций собственности в экономических сферах (предпринимательских и потребительских). Эта организационная форма корпоративных отношений опосредует отношения дифференцированной корпоративной собственности. Иначе говоря, экономические возможности собственников перераспределяются путем соглашений о сотрудничестве (совместной деятельности), используемых в целях установления «связности», зависимости и контроля между формально независимыми субъектами оборота.

Именно корпоративные отношения и никакие другие социально-экономические отношения являются теми, которые «способны» опосредовать перераспределение экономических отношений между субъектами, благодаря присущей им особой «волевой» организации. На основании соглашений о совместной деятельности (о сотрудничестве или подчинении) могут образовываться организационные формы корпоративных отношений (холдинги, альянсы, синдикаты и др.), направленные на объединение деятельности их участников через механизм корпоративной координации и (или) корпоративной субординации.

Вместе с мировыми тенденциями развития корпоративных начал деятельности в России прослеживаются и специфические факторы необходимости внедрения корпоративных отношений. К ним относятся актуальность корпорации и интеграции в условиях обвального падения спроса и масштабов хозяйственной деятельности, ограниченность объема инвестиций и оборотных средств, сокращение госзаказа и устранение госструктур из области планирования.

Несмотря на достаточно активные перераспределительные процессы, следовавшие вслед за массовой приватизацией, распределение прав собственности и фактического контроля в российских корпорациях по-прежнему вызывает множество вопросов. Сегодня в них имеет место ситуация, которую можно охарактеризовать как интернационализацию корпоративного контроля, когда руководство корпораций оказывается фактически независимым от внешних собственников, а равно и в целом от каких-либо внешних воздействий, будучи способным эффективно противостоять последним.

К этому следует добавить и издержки экономической теории, оказавшейся сегодня не способной ни предвидеть, ни решить проблемы, связанные как с трансформацией экономических систем вообще, так и корпоративного строительства в частности. Например, сегодня отсутствует систематизированное знание о построении и функционировании организационно-управленческого механизма корпоративного развития и критериях его эффективности. Нет полной ясности о возможностях и границах применения в исследовании корпоративных отношений тех или иных подходов, выработанных мировой наукой (неоклассический, институционально-эволюционный, системный, синергетический, социодинамический, менеджериальный) применительно к российским условиям.

И все же, появившись в России сравнительно недавно, корпоративные образования обнаружили довольно высокую динамику своего количественного роста. В условиях глобализации экономики этот процесс будет развиваться и дальше. Корпоратизация ведет к изменению системы экономических и социальных отношений на всех уровнях развития экономики.

Исходя из этого можно сделать следующий вывод. Несмотря на нынешние трудности развития корпоративных образований, некоторые тенденции их эволюции

обнадеживают. В обозримом будущем императивом для России станет именно крупнокорпоративный сектор, на базе которого будут сформированы новые рыночные институты, способные обеспечить процветание и богатство страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мащенко В. Е. Системное корпоративное управление. М.: Сирин, 2003. 251 с.
2. Сорокин Д. А. Особенности формирования интегрированных корпоративных структур в условиях глобализации экономики // Теоретические и практические проблемы экономического роста и развития в транзитивной экономике: Сб. науч. трудов / Под ред. В. И. Бархатова. Челябинск: Изд-во ЮурГУ, 2003.
3. Юшкевич Е. Е. Формирование и развитие трастовых форм корпоративно-государственной экономической интеграции. Препринт. Екатеринбург, 2003. 46 с.
4. Подшивалов Д. В. Проблемы взаимодействия государства и финансово-промышленных групп в транзитивной экономике // Теоретические и практические проблемы экономического роста и развития в транзитивной экономике: Сб. науч. трудов / Под ред. В. И. Бархатова. Челябинск: Изд-во ЮурГУ, 2003.
5. Пахомова Н. Н. Основы теории корпоративных отношений (правовой аспект): Монография. Екатеринбург: Изд-во «Налоги и финансовое право», 2004. 208 с.

*Андрей Генрихович ТИХОНОВ —
генеральный директор ЗАО «Траст-Ойл»,
кандидат экономических наук*

УДК 65.01:061

КОРПОРАТИВНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ И ПРОБЛЕМЫ КОНСОЛИДАЦИИ КАПИТАЛА

АННОТАЦИЯ. В статье на основе богатого фактологического материала рассматривается российская и зарубежная практика консолидации капитала в результате слияний, поглощений, образования альянсов. Содержится краткий анализ регламентирующих эту сферу законодательных актов, а также предложений по совершенствованию подходов и механизмов корпоративного строительства.

The author describes Russian and a foreign practice of capital consolidation on the basis of merges, acquisitions and alliances, offers a brief analysis of regulations applicable in this sphere, as well as several ways to improve methods and techniques of corporate building.

Необходимость стимулирования развития инновационного потенциала России, повышения конкурентоспособности ее предпринимательских структур настоятельно требует увеличения масштабов их производства и капитализации. Последняя и по сегодняшний день во много раз ниже, чем у западных компаний¹. Не конкурентоспособны российские компании и по такому показателю, как отношение

¹ Рыночная стоимость, например, самой дорогой до недавнего времени российской компании «ЮКОС» (31,2 млрд. долл.) в 17 раз меньше, чем у компании ExxonMobil. Меньше она и по сравнению с государственной китайской компанией «China National Petroleum Corporation» (33,5 млрд. долл.), которая, как известно, была потенциальным покупателем «Славнефти».