

ЭКОНОМИКА

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННЫХ МОДЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИЙ

Бородин Александр Иванович, доктор экономических наук, профессор

Национальный исследовательский университет – Высшая Школа Экономики
101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20
E-mail: aib-2004@yandex.ru

Кочугуева Маргарита Николаевна, кандидат экономических наук, доцент

Национальный исследовательский университет – Высшая Школа Экономики
101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20
E-mail: mnk44@rambler.ru

В данной статье исследованы основные современные модели построения корпоративного бизнеса и определены особенности их деятельности в некоторых крупнейших странах мира. Проведена сравнительная характеристика путей развития и становления корпораций в США, Германии, Японии и России. Выявлено, что модели корпорации эволюционируют в процессе своего развития в зависимости от изменений во внутренней и внешней среде того или иного государства. В процессе сравнительного анализа сделан вывод, что ни одна из современных корпоративных моделей не может полностью подойти в качестве ориентира развития для отечественного корпоративного сектора в связи с сильными ментальными и национальными особенностями населения России.

Ключевые слова: корпорация, корпоративное управление, юридическое лицо, акционерное общество, акция, менеджмент, компания, партнерство, инвестиционные ресурсы.

COMPARATIVE CHARACTERISTIC OF MODERN MODELS OF DEVELOPMENT OF CORPORATIONS

Borodin Alexander I., D.Sc. (Economics), Professor

National Research University – the Higher School of Economy
20 Myasnitskaya st., Moscow, Russia, 101000
E-mail: aib-2004@yandex.ru

Kochuguyeva Margarita N., Ph.D. (Economics), Associate Professor

National Research University – the Higher School of Economy
20 Myasnitskaya st., Moscow, Russia, 101000
E-mail: mnk44@rambler.ru

The article studies the essential contemporaneous models of the building corporative business and defined activity of them in some large countries. Basing on the analysis of the directions development corporations in USA, Germany, Japan and Russia, it is exposed that models of corporation are changes in evolution processes into internal and external environment. We can ask, that essential contemporaneous models doesn't approach in our national Russian tradishions.

Keywords: corporation, corporative manadgmt, partnership, limited company, share, manadgmt, company, investment resources.

Введение. Трансформация существующей экономической системы и переход к рыночным условиям хозяйствования вызвали формирование и становление разнообразных, достаточно новых для отечественной экономики институтов со своими особенностями и закономерностями функционирования. В связи с этим закономерно возникла проблема адаптации отечественных экономических субъектов к рынку и в конечном итоге обеспечения их эффективного функционирования.

В этом аспекте особое значение приобретает вопрос о становлении и дальнейшем развитии корпоративной формы организации бизнеса, поскольку она играет чрезвычайно важную роль в трансформационной экономике.

В связи с этим актуальной проблемой является анализ существующих мировых моделей развития корпоративной деятельности, их сравнительная характеристика с целью определения перспективных путей развития для корпораций России.

В зарубежной и отечественной экономической литературе вопросы корпоративного управления являются достаточно актуальными и всесторонне исследуются следующими экономистами: Р. Акоффом, Г. Кочетковым, У. Батлером, М. Портером, Э. Доланом, Г. Клейнером, Н. Резановой, Д. Нортон, О. Уильямсом, П. Буряком, Д. Фридманом и др. Однако можно отметить, что не существует однозначного мнения относительно вариантов совершенствования деятельности отечественных корпораций и выхода их на международную арену, что обуславливает актуальность темы данного исследования.

При детальном ознакомлении с особенностями организации корпоративных систем в различных экономически развитых странах можно выделить три основные типичные модели: американскую, континентально-европейскую и японскую (азиатскую). Главное отличие, существование которого позволяет делать вывод о наличии нескольких моделей корпораций, состоит в определении того, что же, собственно, образует корпорацию как юридическое лицо, объединяющее различные заинтересованные группы для достижения общих целей, реализации общих интересов, т.е. какие из заинтересованных групп включаются в корпорацию, а какие остаются за ее границами.

Рассмотрим более подробно американскую модель корпорации. В отечественной и зарубежной литературе по избранной теме можно обнаружить два подхода к определению корпорации в США. Первый (широкий) подход базируется на положениях о том, что понятием «корпорация» охватывается самый широкий круг юридических лиц. В зависимости от преследуемых целей корпорации могут быть публичными (public), полупубличными (quasi-making), предпринимательскими (private, business of profit-making) и непредпринимательскими объединениями (non-profit). При этом в перечень корпораций входят не только акционерные общества, но и без акционерные корпорации (non-stock corporation), прибыльные и бесприбыльные корпорации, кооперативные корпорации. В составе бесприбыльных корпораций выделяются: частные фонды, религиозные организации, корпорации по обеспечению общественных интересов (public benefit corporation) и корпорации по обеспечению интересов участников (mutual benefit corporation) [1].

По законодательству США наряду с корпорациями другой формой организации коллективной хозяйственной деятельности является партнерство (partnership), участники которого (партнеры) управляют бизнесом и несут равную ответственность по его обязательствам всем своим имуществом. Различают полное и ограниченное партнерство.

Сторонники второго (узкого) подхода к определению корпорации считают, что корпорация в США представляет собой акционерное общество и его модификации. Другие виды образований (как предпринимательские, так и непредпринимательские) остаются за пределами понятия «корпорация». В данном случае прослеживается некоторая особенность американской модели – очень высокая раздробленность пакета акций корпорации: в большинстве крупных компаний количество акционеров исчисляется сотнями тысяч человек, а порой даже миллионами, а самые крупные пакеты акций – единицами процентов. Это означает, что ни один из акционеров без определенных коллективных усилий не имеет возможности контролировать работу менеджмента корпорации. Подобная «распыленность» пакета акций имеет еще одно важное последствие – большинство акционеров не привязаны к корпорации какими-либо обязательствами, кроме сделанных инвестиций в пакет акций. В случае возникновения проблем акции легко меняют своих собственников. Данный факт имеет важ-

ные последствия: в системе разделения властей внутри корпорации акцент смещается в пользу профессионального менеджмента. Однако возможность использовать данное преимущество существует до определенного предела. В случае, когда курсовая стоимость акции падает достаточно низко и становится ниже ее реального и рыночного значения, корпорация может стать объектом поглощения со стороны внешнего инвестора. При этом «корпоративный захватчик» при поддержке инвестиционных банков скупает контрольный пакет акций, проводит реструктуризацию, меняет управляющую команду, что в совокупности ведет к резкому росту курсовой цены акций; сама компания может быть продана новым владельцу. В последней четверти XX в. подобная процедура превратилась в самостоятельный высокодоходный вид бизнеса. Специалисты компаний, занимающиеся этим бизнесом, проводят постоянный мониторинг рынка корпоративных акций, выполняя роль своеобразных «санитаров» рынка, что заставляет руководство компаний поддерживать цену акций в определенных пределах [2, с. 11].

Таким образом, ликвидный рынок корпоративных акций становится одним из факторов внешнего контроля за деятельностью корпорации и поддержанием ее эффективности.

Итак, можно сделать вывод, что в практике США выделяются следующие обязательные критерии, в соответствии с которыми некоторые юридические лица могут быть отнесены к корпорациям: 1) статус юридического лица; 2) существование корпорации бессрочно; 3) ограниченная ответственность акционеров корпорации; 4) высокая раздробленность пакета акций корпорации; 5) возможность инвесторов данной корпорации свободно передавать другим лицам акции; 6) централизованное управление корпорацией. Это обозначает, что обязанность управления корпорацией лежит не на акционерах, а на должностных лицах и членах правления данного юридического лица.

Следует отметить, несмотря на то, что корпорации в США составляют сравнительно небольшой процент от всего количества компаний, но они контролируют значительную часть американского бизнеса [3].

В отличие от американской **континентальная модель корпорации**, доминирующая в Европе, характеризуется, прежде всего, тем, что в корпорацию включаются все заинтересованные группы лиц: акционеры, менеджмент, работники, финансовые структуры, представители государства. Каждый из них играет свою заметную роль в деятельности корпорации. Например, показательное участие организованных рабочих корпорации в структуре корпоративного управления, что образует особые условия взаимодействия между трудом и капиталом [2, с. 13–14].

Еще одним существенным отличием является то, что в континентальной модели корпорация и государство – партнеры. Соответственно государство владеет значительными пакетами акций в корпорациях и имеет своих представителей в органах управлениях всех крупных компаний; государство стимулирует и поддерживает координацию между компаниями в пределах отдельных отраслей. Существуют ассоциации, где вырабатываются стратегии развития. Решения их имеют рекомендательный характер, однако к фирмам, не выполняющим данные рекомендации, могут быть применены штрафные санкции. В США иная ситуация: законодательство и американские традиции рассматривают участие государства как нежелательный элемент в корпоративном строительстве. Поэтому участие государства в деятельности корпораций весьма ограничено и связано лишь с установлением единых правил игры для всех участников рынка.

Фондовый рынок в Европе играет значительно меньшую роль, нежели в странах, использующих американскую модель. В значительно большем объеме процветает бизнес по конфиденциальному сбору информации, т.е. промышленный шпионаж. Дело в том, что на данном рынке доминируют крупные инвесторы, которые контролируют все значимые корпорации. В число таких крупных владельцев пакетов акций входят как индивидуальные владельцы, так и финансовые компании, банки, проф-

союзы, муниципальные органы и т.п. В большинстве своем эти акционеры имеют дополнительные интересы в успешной работе корпорации. Поэтому они с большим трудом расстаются со своими пакетами акций и предпочитают вмешиваться в дела компании в случае возникновения проблем. Контроль текущей деятельности в европейских корпорациях осуществляют наблюдательные советы, которые призваны обеспечить сбалансированное представление интересов разных групп.

Особое место в развитии корпоративного строительства современной Европы занимает Германия. Ее модель – это продукт исторических особенностей развития страны, которая была феодально раздробленной вплоть до середины XIX в., отставая в индустриальном развитии таким странам, как Великобритания, Франция, Нидерланды, США. Феодальные пережитки оказывали сдерживающее влияние на развитие предпринимательской деятельности. В этих условиях, не дожидаясь, пока стихийные силы свободного рынка приведут к накоплению необходимых капиталов, для решения таких политических задач, как превращение в экономического лидера Европы, Германия должна была опереться на крупные международные и государственные инвестиции. В результате крупные банки с международным капиталом, промышленные картели и государство образовали своеобразный треугольник, в котором принимались все основные решения по направлению инвестиций. Таким образом, Германия оказалась одной из первых мировых держав, в которой проводилась скоординированная промышленная политика [2, с. 15–18].

В период оккупации Японии после окончания Второй мировой войны американские специалисты предприняли меры по утверждению в этой стране демократического общества и внедрению американской модели управления. Однако в сочетании с сильной национальной традицией организации жизни общества она дала особую ее разновидность – **японскую модель развития корпорации**.

Так как вся деловая жизнь Японии пронизана идеями служения государству, первые крупные банки и промышленные корпорации были сугубо государственными. Позднее государство продало эти фирмы частному сектору, однако был установлен принцип, согласно которому стратегически важные для страны виды бизнеса должны создаваться и поддерживаться на начальных этапах своего развития государством. Таким образом, японское государство, как правило, сначала создает, а затем приватизирует успешно работающие новые корпорации во имя достижения общественных целей, что прямо противоположно тому, что делается в США или Германии.

Крупные компании в ключевых секторах экономики рассматриваются в Японии как организации, которым государство дает возможность вести бизнес и получать прибыль, но которые связаны неотъемлемыми обязательствами с обществом и государством. Они существуют во имя тех, кто работает и кого обслуживают эти компании, а не для удовлетворения частных интересов банкиров и акционеров. При этом следует иметь в виду, что согласно конфуцианской традиции, «права личности» рассматриваются негативно, как выражение эгоистичных стремлений в противовес более высокому стремлению к удовлетворению национальных интересов. Поэтому, даже после внедрения корпорации как формы организации бизнеса и акционерного капитала как механизма отношений между участниками рынка японская корпорация оставалась уникальным явлением. Она никогда не рассматривалась японским обществом в качестве независимой системы, а лишь как один из элементов более крупных общественных образований, призванных служить интересам общества. В эти образования («кейрецу») входят банки, финансовые и страховые компании, группа промышленных компаний, торговые фирмы и т.п. Крупные «кейрецу» насчитывают до ста и более организаций, связанных между собой перекрестным владением акций. Главными особенностями японских «кейрецу» является то, что они имеют возможность аккумулировать внутри группы значительные финансовые ресурсы и развивать взаимное кредитование. В свою очередь вся финансовая и производственная деятельность корпорации подвергается серьезному контролю. Основные «кейрецу» организованы вокруг некоторого набора взаимосвязанных технологий, направленных

на производство технологически емких продуктов. Ведущие компании размещают производство комплектующих только внутри своей группы. Образуется жесткая иерархия производственных компаний. На тех же принципах в «кейрецу» существует иерархия сбытовых организаций. Промышленность в Японии имеет более высокий статус, чем торговля, поскольку промышленное производство направлено на укрепление науки, повышение благосостояния, в то же время торговля, как считается, решает лишь проблемы личного обогащения [2, с. 19–21].

Таким образом, можно сделать вывод, что вся система развития японских корпораций активно поддерживается государством, которое защищает ее от посягательства со стороны иностранных заинтересованных лиц. Корпорация для японцев - это не формальная система хозяйственных отношений, а часть общественной жизни, которая построена на тех же статусных отношениях, что и общество в целом.

Каждая из описанных моделей имеет свои сильные и слабые стороны. Основным недостатком американской модели считается ее излишняя ориентированность на краткосрочные интересы инвесторов, которой способствует высокая прозрачность отношений, публикация ежеквартальных отчетов и простота сделок с акциями на высоколиквидном фондовом рынке. Континентальную и японскую модели критикуют главным образом за противоречивую роль банков, которые, выступая в качестве акционеров и одновременно кредиторов, попадают в зону конфликта интересов, что приводит к выдаче невозвратных кредитов (Германия) или кредитованию заранее неэффективных программ в угоду стабильности (Япония). Необходимо также отметить роль государства в континентальной и японской моделях, которое сознательно ограничивает свободу конкуренции. Так, известный эксперт по вопросам стратегии управления М. Портер считает, что ограничения конкуренции, заложенные в данных системах, в конечном итоге приведут к потере эффективности работы компании. Подобные ограничения хороши на этапе, когда экономика страны находится в положении догоняющей по отношению к мировым лидерам [4].

На сегодняшний день в нашей стране прослеживается **собственная модель корпоративного управления**, которая базируется на следующих основных чертах. 1. Практическое отсутствие возможности влиять на деятельность корпорации мелких держателей акций и сосредоточение управления за деятельностью компании в руках одного или нескольких крупных собственников. 2. Отсутствие достаточного инвестирования в развитие отечественного корпоративного сектора. 3. Начальное состояние фондового рынка России. 4. Сращивание банковского капитала и промышленности, формирование олигархии. Для современной экономики России характерно разбитие основных отраслей на сферы влияния между отдельными группировками, которые ведут между собой ожесточенную борьбу за передел собственности и за захват влияния на высшие эшелоны политической власти. 5. Укрепление позиций директорского корпуса. Пользуясь внутренней информацией и фактическим контролем, многие директора, собрав контрольный пакет акций, имея значительное влияние на трудовой коллектив, блокируют влияние внешних акционеров и полностью контролируют управленческую команду.

Заключение. Проанализировав вышесказанное, интересным становится вопрос, подходит ли какая-либо из перечисленных моделей для развития корпоративной деятельности в России. Как было показано на примерах корпораций США, Японии и Германии, при создании условий для работы подобных компаний в любой конкретной стране мира следует опираться на национальные традиции, местные особенности, специфику исторического развития и культуру. В некотором смысле наши отечественные корпорации сходны с японскими, где деятельность корпорации законодательно ограничена акционерами. Однако родовые и сословные особенности японской модели, а в частности развитый патриотизм и общее желание населения работать на благо государства, делают ее абсолютно неприемлемой для России, где в некотором роде не до конца развита деловая инфраструктура, а также отсутствуют моральные традиции и этические нормы в сфере управления бизнесом. В каком-то смысле, воз-

можно, социал-демократический опыт Германии и континентальная модель в целом ближе для российских компаний, где также доминируют крупные собственники и процветает промышленный шпионаж, однако ни одна из названных моделей полностью не подходит для российской экономики.

Список литературы

1. Азриелян А. Н. Краткий юридический словарь / А. Н. Азриелян. – Москва : Институт новой экономики, 2007. – 1088 с.
2. Кочетков Г. Б. Корпорация: американская модель / Г. Б. Кочетков, В. Б. Супян. – Санкт-Петербург : Питер, 2005. – 320 с.
3. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под ред. А. Грязновой. – Москва : Финансы и статистика, 2004. – 1168 с.
4. Портер М. Э. Конкуренция : пер.с англ. / М. Э. Портер. – Москва : Вильямс, 2010.

References

1. Azrielyan A.N. *Kratkiy yuridicheskiy slovar*. Moscow: Institut novoy ekonomiki, 2007, 1088 p.
2. Kochetkov G.B., Supyan V.B. *Korporatsiya: amerikanskaya model*. St. Petersburg: Piter, 2005, 320 p.
3. *Finansovo-kreditnyy entsiklopedicheskiy slovar*, pod red. A. Gryaznovoy. Moscow: Finansy i statistika, 2004, 1168 p.
4. Porter M.E. *Konkurentsiya*. Moscow: Vilyams, 2010.

**ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ
В СФЕРУ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА**

Белусова Анна Михайловна, ассистент

Белгородский государственный университет
308015, Россия, г. Белгород, ул. Победы, 85
E-mail: belousova_a@bsu.edu.ru

Усатова Людмила Васильевна, доктор экономических наук, профессор

Белгородский государственный университет
308015, Россия, г. Белгород, ул. Победы, 85
E-mail: usatova@mail.ru

Герасимова Наталья Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент

Белгородский государственный университет
308015, Россия, г. Белгород, ул. Победы, 85
E-mail: ngerasimova@bsu.edu.ru

В статье рассматриваются вопросы, связанные с изучением зарубежного опыта инвестирования в строительство жилья. Особенности зарубежного опыта привлечения инвестиций в сферу жилищного строительства состоят в относительной сбалансированности инвестиционного спроса, с одной стороны, и предложений строительных фирм на удовлетворение этого спроса, с другой. Рассматривая мировой опыт обеспечения населения жильем, необходимо иметь в виду, что на практическое развитие и организацию жилищного кредитования в той или иной стране значительное влияние оказывает ряд факторов, которые можно подразделить на политические, экономические и правовые.

Ключевые слова: инвестиции, жилищное строительство, ипотека, девелопер, заказчик, специализированные ипотечные организации.

FOREIGN EXPERIENCE OF ATTRACTING INVESTMENT IN HOUSING

Belousova Anna M., Assistant

Belgorod State University
85 Pobeda, Belgorod, Russia, 308015
E-mail: belousova_a@bsu.edu.ru