

УДК 334.78; 338.1
МРНТИ 06.56.21

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЦЕНТРАЦИИ КРУПНЫХ КОРПОРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В.В. ВЕЛИКОРОССОВ¹, Д.К. БАЛАХАНОВА¹, Г.О. ЖАНГУТТИНА², А.Д. ХАСЕНОВ³

(¹Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Россия, ²Алматинский технологический университет, Алматы, Казахстан,
³Университет КИМЭП, Алматы, Казахстан)
E-mail: reasupermanager@gmail.com, zhanguttina51@mail.ru, armankhassenov@hotmail.com

В статье приведены результаты исследования процессов государственного регулирования экономической концентрации корпоративных структур в условиях рыночной экономики с целью обеспечения решения социальных задач, развития социальной инфраструктуры государства. Процесс концентрации производства, создание филиалов, поглощение и слияние фирм рассматривается как закономерный и объективный процесс, связанный с повышением эффективности экономики. Показано, что с одной стороны, провозглашенный курс на полную либерализацию экономики и полное отсутствие государственного вмешательства, на практике выражается в активном участии государства в регулировании этих процессов, поддержки национального бизнеса на международной арене и лоббировании интересов бизнеса.

Ключевые слова: государственное регулирование, социально-экономические проблемы, конкуренция, интегрированные предпринимательские структуры, общенациональные интересы, интеграция стран в общемировое хозяйство.

ІРІ КОРПОРАТИВТІК ҚҰРЫЛЫМДАРДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ШОҒЫРЛАНУЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ: ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕ

В.В. ВЕЛИКОРОССОВ¹, Д.К. БАЛАХАНОВА¹, Г.О. ЖАНГУТТИНА², А.Д. ХАСЕНОВ³

(Г. В. Плеханов атындағы, ¹Ресей экономикалық университеті Мәскеу, Ресей, ²
Алматы технологиялық университеті, Алматы, Қазақстан
³КИМЭП Университеті, Алматы, Қазақстан)
E-mail: reasupermanager@gmail.com, zhanguttina51@mail.ru, armankhassenov@hotmail.com

Мақалада әлеуметтік міндеттерді шешуді қамтамасыз ету, әлеуметтік инфрақұрылымды дамыту мақсатында нарықтық экономика жағдайында корпоративтік құрылымдардың экономикалық шоғырлануын мемлекеттік реттеу процестерін зерттеу нәтижелері берілген. Өндірісті шоғырландыру процесі, филиалдарды құру, фирмаларды сіңіру және біріктіру экономиканың тиімділігін арттыруға байланысты заңды және объективті процесс ретінде қарастырылады. Экономиканы толық ырықтандыруға жарияланған бағыт және мемлекеттің араласуының толық болмауы іс жүзінде мемлекеттің осы процестерді реттеуге, халықаралық аренада ұлттық бизнесті қолдауға және бизнестің мүдделерін қорғау көрсетілген.

Негізгі сөздер: мемлекеттік реттеу, әлеуметтік-экономикалық мәселелер, бәсекелестік, интеграцияланған кәсіпкерлік құрылымдар.

STATE REGULATION OF ECONOMIC CONCENTRATION OF LARGE CORPORATE ENTITIES: FOREIGN EXPERIENCE

V.V. VELIKOROSSOV¹, D.K. BALAKHANOVA¹, G.O. ZHANGUTTINA², A.D. HASENOV³

(¹Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

²Almaty Technological University, Almaty, Kazakhstan,

³KIMEP University, Almaty, Kazakhstan)

E-mail: reasupermanager@gmail.com, zhanguttina51@mail.ru, armankhasenov@hotmail.com

The article presents the results of the study of the processes of state regulation of the economic concentration of corporate structures in a market economy in order to ensure the solution of social problems, the development of social infrastructure of the state. The process of concentration of production, creation of branches, absorption and merger of firms is considered as a natural and objective process associated with improving the efficiency of the economy. It is shown that on the one hand, the proclaimed policy of complete liberalization of the economy and the complete absence of government intervention, in practice, is expressed in the active participation of the state in the regulation of these processes, support of national business in the international arena and lobbying business interests.

Keywords: state regulation, socio-economic problems, competition, integrated business structures.

Введение

Развитие современной мировой экономики характеризуется непрерывными процессами концентрации производства, которые находят свое проявление в увеличении размеров хозяйственных структур, образовании ТНК, распространении слияний и поглощений компаний, а также стратегических альянсов, направлении ключевых ресурсов фирмы на расширение масштабов производства.

Современное государство следует рассматривать в качестве механизма, посредника или гаранта согласования общественных интересов в рамках социально-экономической системы. Государство обеспечивает соблюдение общенациональных интересов, решая такие экономические задачи, как: регулирование воспроизводственного процесса и сглаживание циклических колебаний; гарантированное обеспечение непрерывности технологического процесса и структурных преобразований; формирование и развитие социальной инфраструктуры; достижение социального равновесия и т.д.

Решение перечисленных проблем в условиях целенаправленного отказа от системы директивного планового управления и резкого сокращения возможностей непосредственного государственного вмешательства в работу предприятий в связи с разгосударствлением и формированием многоукладной структуры экономики требует

определения масштабов и способов государственного управления и регулирования в системе реализации общенациональных интересов [1].

Объекты и методы исследования

Объектом исследования являются методы государственной поддержки крупных корпоративных структур, направленных на лоббирование их интересов на международных рынках. В качестве теоретической основы использован опыт ведущих экономических стран мира, западной Европы и США по регулированию деятельности крупных корпораций.

Результаты и их обсуждение

Во многих развитых странах обеспечивают ретрансляцию и решение в хозяйственной практике приоритетных задач государственного регулирования интегрированные корпоративные структуры. Их создание и развитие обусловлено как объективными экономическими процессами, так и деятельностью государства, направленной на формирование отраслевой рыночной структуры.

При этом провозглашается принцип полной либерализации экономики, в которой хозяйственные субъекты действуют исключительно на свой страх и риск, а государство отстранено от воздействия на экономики.

Корпоративная структура развитых стран характеризуется следующими основными признаками: наличием 100 - 200 круп-

ных корпораций, как правило, с вертикально интегрированными по конечной продукции подразделениями; диверсификацией производства; развитием внутрифирменного планирования; ориентацией на использование высоких технологий; малым объемом межкорпоративных связей, составляющим 10 - 15% производимого продукта (в натуральном выражении). Развитие крупных корпораций является условием повышения эффективности экономики страны в целом, способствует переходу на более высокий технологический уровень и инициирует развитие предприятий малого и среднего бизнеса через систему субподрядных отношений, заказов и договоров [2].

Кроме того, по утверждению Дж.Гелберта, ассоциированные хозяйствующие субъекты формируют "планирующую систему" экономики, способную нивелировать недостатки и несовершенство рыночного механизма. Зарождение и становление такой системы качественно меняют роль и функции государства. Появляется возможность перейти от системы конъюнктурного регулирования к стратегическому планированию на макроуровне, что, возможно, позволит стабилизировать ситуацию в экономике в долгосрочном периоде и избежать кризисных явлений. Таким образом, крупные корпорации выступают в роли стабилизирующего фактора внутреннего рынка.

Наряду с усилением роли и значения деятельности корпоративных структур на национальных рынках все более активизируется процесс формирования и деятельность транснациональных корпораций (ТНК), многонациональных трестов и концернов (МНК), а также транснациональных банков (ТНБ). Именно крупные корпорации, вследствие способности реализовывать перспективные проекты, высокой эффективности и стабильности, могут конкурировать на мировом рынке и обеспечить интеграцию страны в общемировое хозяйство. Политика правительства оказывает непосредственное влияние на процесс создания корпораций, управления ими на цели и характер конкуренции между ними [3, 4].

Внедрение в экономику государств рыночного типа хозяйства корпораций с международными масштабами деятельности является объективной реальностью современности и осуществляется посредством создания ими филиалов и дочерних компаний, поглощения

национальных фирм, образования холдингов через систему акционерного участия в капиталах местных предприятий, путем заключения соглашений о кооперации и т.д. [5]. Деятельность, направленная на создание условий для укрепления позиций национальных корпораций, становится обязательным компонентом официальных экономических доктрин развитых государств, определяющим, как правило, все основные мероприятия правительства по регулированию частнокапиталистической деятельности в финансовой, научно-технической, налоговой, внешнеэкономической и других сферах экономики.

Без помощи государства корпорации западноевропейских стран едва ли сумели бы осуществить намеченные программы по концентрации производства, добиться его рентабельности и противостоять конкуренции со стороны американских или японских сверхкорпораций [6]. Как особая форма общественной мобилизации капитала финансовая помощь государства частному сектору осуществляется через прямое и косвенное финансирование в виде дотаций, субсидий, займов, государственных закупок, посредством удешевления кредита, дифференциации налоговых отчислений и т.д.

На поощрение концентрации и централизации капитала практически направлен весь комплекс рычагов экономической политики стран Европейского Союза. Воздействие государства на процесс межфирменных слияний и поглощений проявляется в разработке соответствующих правовых и хозяйственных стимулов, в осуществлении непосредственного контроля над объединениями компаний, усилении государственного вмешательства в структурные направления частной предпринимательской деятельности. В Италии, например, был введен более льготный налоговый режим для компаний, объединяющих свои капиталы, в ФРГ снижены налоговые ставки, предусмотренные для слияний западногерманских концернов, во Франции в рамках Комиссариата планирования утвержден особый Комитет по организации помощи слиянию фирм. Формированию интегрированных структур (чеболей) в Южной Корее способствовало предоставление входящим в чеболь крупным фирмам государственных займов по ставкам ниже рыночных. В ряде стран созданы и функционируют правительственные институты, деятельность кото-

рых направлена на укрепление конкурентоспособности национальных производителей. К их числу, прежде всего, относятся Институт промышленного развития (ИПР) во Франции, Корпорация промышленной реорганизации (КПР) в Великобритании и Институт реконструкции промышленности (ИРП) в Италии.

Как показано в [7,8] в каждой стране воздействие государства на развитие производства имеет свою специфику: различны удельный вес государственной собственности в промышленности, размеры ее финансовой поддержки со стороны государства, степень государственного регулирования экономики, внешнеэкономической политики. Например, удельный вес государственных предприятий в промышленности таких стран как Франция, Англия, Италия, где некоторые отрасли были целиком национализированы, а в некоторых государственные компании играли ведущую роль, был на протяжении большей части послевоенного времени существенно выше, чем в США, Японии, ФРГ.

В ряде стран частные фирмы не могли обеспечить модернизацию промышленности и эту функцию вынуждено было взять на себя государство. Такая ситуация сложилась в Бельгии после второй мировой войны. В Италии в середине 70-х годов в условиях глубокого экономического кризиса государственные компании участвовали в спасении частных фирм-банкротов, выполняя, по мнению итальянских экономистов, функцию "сохранения промышленной системы страны". Значительный позитивный вклад внесли государственные предприятия в развитие многих отраслей промышленности наиболее динамичных стран Юго-Восточной Азии. Так, на Тайване крупные государственные предприятия на ранних стадиях давали более половины промышленного производства и положили начало развитию цементной промышленности, черной металлургии, судостроения, производства удобрений, тяжелого машиностроения и станкостроения.

Правительство также, как правило, активно способствует выходу отечественных производителей на международный рынок. Особо учитывается в программах экономического развития фактор возросшей иностранной конкуренции непосредственно в рамках национальных хозяйств [9]. Для шестого плана социально-экономического развития Франции, например, была разработана кон-

цепция "конкурирующей экономики", а основой плана служила модель открытого для иностранной конкуренции хозяйства. Один из авторов модели, французский экономист Р.Курбис, подчеркивает, что соперничество зарубежных компаний стало для экономики Франции главным структурным фактором, а ее структурное развитие оказалось полностью зависимым от уровня национальной конкурентоспособности.

На первый взгляд, сильная антимонопольная политика противоречит основным тенденциям государственного регулирования процессов концентрации. Однако, как отмечает М.Портер, активизация внутренней конкуренции не только укрепляет позиции фирм на местном рынке, но и заставляет их выходить на мировой рынок в поисках возможностей для дальнейшего роста, способствуя в конечном счете повышению конкурентоспособности страны в целом. Напротив, благодушное отношение к слияниям и союзам оказалось контрпродуктивным в США, Италии, Швеции, Швейцарии и Германии. Отсутствие сильных законов против картелей в Швейцарии привело к подрыву национального конкурентного преимущества в таких отраслях, как часовая промышленность и производство пива.

Таким образом, в практике микроэкономического регулирования сочетаются меры, направленные на ограничение монополии и поддержание конкуренции, а также стимулирующие процессы концентрации, централизации и ограничения конкуренции.

Следует отметить, что, как правило, стремление активно использовать государство для воздействия на отраслевую структуру особенно характерно для стран, отставших в силу тех или иных причин от страны, являющейся лидером в экономическом развитии. Это стремление отчетливо проявлялось в первые послевоенные десятилетия в странах Западной Европы и в Японии, значительно отстававших по уровню экономического развития от США. В еще большей степени это относится к некоторым новым индустриальным государствам Юго-Восточной Азии.

При исследовании государственного регулирования деятельности корпораций и отраслевой структуры хозяйства в рыночных странах весьма сложно выявить, носит ли воздействие государства на промышленную

структуру целенаправленный характер, является ли средством реализации определенной стратегии промышленного развития или оно всего лишь следствие выполнения государством его многочисленных социально-экономических функций, не связанных с четко определенными целями модернизации отраслевой структуры.

Методы и формы организационно-правового регулирования в различных странах весьма специфичны, поэтому при их изучении следует учитывать исторические особенности развития отдельных стран, культурологические факторы: доминирующую социально-экономическую доктрину, социальные отношения, национальную психологию. Так, во Франции и Италии задачи формирования и модификации отраслевой структуры хозяйства решаются посредством национализации предприятий и целых отраслей; в ФРГ - на уровне предпринимательских союзов с минимальным вмешательством государственной власти, в Японии - на основе совместных усилий государственной администрации и корпоративного предпринимательства, в США - на основе целевых программ.

Франция, ФРГ, Италия, Испания, Португалия - это страны, в которых неоконсервативные подходы сочетаются с реформистскими; ослабление регулирующей роли государства сопровождается модернизацией механизмов государственного вмешательства в экономику, в особенности в сфере НИОКР, в области социальной политики. Для Франции, в частности, характерны сохранение государственным сектором прочных позиций в экономическом потенциале страны высокой доли ВВП, перераспределяемой через бюджет, и переход к рекомендательному стратегическому планированию.

США и Великобританию при различной роли государственного сектора в экономике объединяет наиболее последовательное проведение курса на "минимальное государственное вмешательство". В США используются гибкие и разнообразные формы государственного вмешательства (контрактная система, специфические формы участия государства в смешанном предпринимательстве, передача регулирующих функций органам власти штатов и местным).

Шведская модель "функциональной социализации" предполагает взаимодействие общественных и частных начал на принци-

пиально иной функциональной основе. Социализация распределения, опирающаяся на перераспределение через госбюджет более половины ВВП, во многом нивелировала влияние господствующего в производстве частного сектора.

Неоиндустриальные страны Юго-Восточной Азии сумели совместить индустриальную стадию с переходом к постиндустриальной. Для наиболее репрезентативной южно-корейской модели характерна тесная интеграция государственных и частных начал в научно-технической, инвестиционной, структурной и внешнеторговой сферах.

Японской модели присущ системный характер государственного вмешательства на всех уровнях экономической структуры, долговременная стратегия экономической политики. Регулирование базируется на системе экономических законов, которые принимались парламентом в первые послевоенные годы и в период высоких темпов роста. Часть из них непосредственно связана с прямым вмешательством государства в предпринимательскую деятельность и функционирование рынка [10].

В сфере, на которую распространяется прямое государственное регулирование законодательными и административными средствами, создается примерно 40% ВВП, в том числе с высокой степенью государственного вмешательства - 17-18%. Отрасли, которые регулируются государством наиболее интенсивно, преимущественно на основании специальных отраслевых законов, занимают особое место в конкурентной корпоративно-государственной экономической системе. Например, 3/5 ВВП Японии производится корпорациями, непосредственно включенными в систему корпоративного и государственно-корпоративного регулирования.

После 1950 г. в Японии начали создаваться корпорации и финансовые группы, занимающие и теперь в экономике господствующее положение и придающие японскому капиталистическому предпринимательству черты, которые позволяют трактовать всю экономическую структуру Японии как конкурентную корпоративно-государственную.

Послевоенная "декартелизация", проведенная по инициативе оккупационных властей, ликвидировала господство мощных "дзайбацу" (ведущая четверка: "Мицуи", "Мицубиси", "Сумитомо", "Якуда"), занимав-

ших на отдельных отраслевых рынках практически монопольные позиции. Основными направлениями политики "ликвидации дзай-бацу" стали: уничтожение головных держательских компаний; разукрупнение 325 наиболее крупных корпораций; введение антимонопольного законодательства в виде Закона о запрещении частных монополий и об обеспечении честных и справедливых сделок (1947 г.) и Закона о ликвидации чрезмерной концентрации экономической силы (1948 г.); создание специального правительственного органа, контролирующего соблюдение этих законов (комиссия по честным и справедливым сделкам) и, наконец, строгое ограничение взаимного держания акций. В последствии действие антимонопольного законодательства было сознательно ослаблено, и процессы централизации и концентрации капитала развернулись с новой силой.

В настоящее время на основе действующих законов регулирующие органы Министерства внешней торговли и промышленности (МВТП), а также другие министерства и ведомства Японии осуществляют активную административную деятельность, выходящую за рамки юридически установленных нормативов и выступающую как самостоятельно действующий фактор.

Принятые парламентом законы служат юридической основой деятельности регулирующих органов и правовым обоснованием целей и средств экономической политики. Экономические законы вводят лишь основные нормы, ограничивающие поведение экономических субъектов, практическое же применение законов находится в компетенции административных властей. Органы исполнительной власти (министерства и ведомства) наделены обширными полномочиями, в том числе правом независимо от парламента издавать указы и постановления, нередко ограничивающие действие принятых парламентом законов (например, указы о нераспространении антимонопольного закона на определенные отрасли).

Именно эта форма деятельности административных органов раскрывает реальное содержание экономической политики, ее цели и средства и дает представление о том, сферы деятельности каких предприятий становятся объектом государственного регулирования, в каких формах и какими средствами осуществляется воздействие государства на процесс

централизации капитала, на ценообразование, инвестиционную деятельность, перелив капиталов и пр.

Анализ корпоративно-государственной практики регулирования показывает, что для 50 - 60-х годов - периода высоких темпов роста экономики в Японии - была характерна большая активность государства в области административной деятельности. Главным содержанием отраслевой политики в эти годы были последовательный протекционизм и стимулирование крупного производства с целью повышения производительности труда и национальной конкурентоспособности. Государство поощряло рост крупномасштабного производства и систематически административными средствами ограничивало конкуренцию.

В Японии государственное регулирование в громадной степени ускорило процесс концентрации и формирование механизма корпоративного регулирования рынков. Во второй половине 60-х годов было санкционировано слияние крупных корпораций в металлургической промышленности, тяжелом машиностроении и других ключевых отраслях. Окончательные решения по вопросам применения или нераспространения Антимонопольного закона выносились не Комитетом по справедливым сделкам, органом, контролирующим соблюдение правил конкуренции, а главным образом МВТП [11].

В 60-е и 70-е годы вмешательство государства распространялось на все важнейшие аспекты предпринимательской деятельности. Использовались такие его формы, как определение с помощью количественных параметров и ориентиров объемов производства; инвестиций; цен; установление контроля над притоком новых капиталов; процессами централизации капитала; привлечением иностранной техники; поведением корпораций (их экономической стратегией и политикой, принятием хозяйственных решений).

Переход ко второму этапу развития государственного отраслевого регулирования в 70-е и 80-е годы (административно-финансовая реформа) был обусловлен возросшей ролью корпораций и новыми взаимоотношениями корпораций и государства. Для функционирования отраслей с высокой конкурентоспособностью государственное стимулирование, специальные меры кредитно-финансо-

вой политики и административного руководства уже не являются жизненно необходимыми.

Особенно важное значение приобрел курс на развитие национальных производств в рамках сложившейся отраслевой структуры, потребовавший большой оперативности и маневренности в деятельности частных корпораций. Кризисная ситуация, возникшая во взаимоотношениях МВТП и частного бизнеса в 70-е годы, отразила назревшую потребность в кардинальном изменении форм хозяйственного регулирования.

В связи с этим государство начало ограничивать степень своего непосредственного вмешательства в ведущих отраслях и отказываться от наиболее жестких форм контроля. Ограничению подверглись в первую очередь формы административного руководства, обязывающие предприятия представлять производственные программы и исправлять их по требованию административных властей.

Активизация нормативной деятельности государства в 70-е и 80-е годы выразилась в пересмотре действующих законов и принятии новых. Исправлению подверглись отраслевые законы, относящиеся к различным областям материального производства и непроизводственной сферы, и законы, непосредственно затрагивающие взаимоотношения корпораций и государства. Нормативное регулирование было распространено на новые области деятельности корпораций: балансы и систему отчетности, функции ревизорского надзора, вертикальные связи.

Содержание поправок свидетельствовало о существенных изменениях в механизмах государственного регулирования, соответствовавших моделям роста в условиях высокой кредитной зависимости корпораций, недостатка валютных ресурсов и технического отставания. Эти изменения касались форм прямого вмешательства государства в деятельность корпораций, круга проблем, решаемых при его участии и объектов регулирования.

Три четверти законов содержали статьи, регулирующие доступ на рынок новых предприятий и количественные параметры производства; почти половина законов была связана с характером вмешательства государства в механизм ценообразования. В отраслях обрабатывающей промышленности использовались преимущественно методы

косвенного воздействия: регулирование спроса - предложения, контроль над производственными программами.

Новая тенденция - ограничение административного вмешательства на основе кратковременных административных установлений - предполагает: усиление контроля над рынком методами правового регулирования на основе стандартов, норм поведения, установленных соответствующими законами; отмену ряда регулирующих законов и ограничение масштабов регулируемого сектора; требование более дифференцированного контроля с помощью лицензионной системы, а также строгого подхода к административному руководству и непереносимости его законодательного обоснования; усиление конкурентного начала в отраслевом регулировании и выдвижение на первый план новых социальных аспектов [12].

Весьма характерна в отношении послевоенного экономического строительства в Японии точка зрения, высказанная, в частности, А.Анисимовым: "Победители (во второй мировой войне), совершенно справедливо усмотрев в высоком уровне монополизации производства одну из основных причин высокой эффективности экономики Японии, осуществили операцию по ее демонаполизации (как у германской экономики). Однако с течением времени и Япония, и Германия вновь вернулись к системе исключительно высокого уровня концентрации производства. При этом восстановилась и конкурентоспособность экономики обеих стран". На наш взгляд, данный тезис содержит две неточности. Во-первых, некорректно говорить об уровне монополизации экономики в приведенном выше тексте, употребляя понятия "монополизация" и "концентрация" как синонимы, не являющиеся таковыми. Во-вторых, необходимо подчеркнуть, что концентрация и централизация производства и капитала в названных странах в послевоенный период осуществлялась на совершенно иной по сравнению с довоенной качественной основе. Этот вывод принципиально важен, поскольку при формальном подходе к данному вопросу следует признать и высокий уровень концентрации, существовавший в СССР, положительным фактором, а меры по демонаполизации - деструктивными. Несмотря на то, что рыночной экономике в современных, "цивилизованных" ее формах вполне соот-

ветствует высокий уровень концентрации производства, сами по себе крупные размеры хозяйствующих субъектов не являются гарантией эффективности. "Факты экономической истории свидетельствуют, что экономическая эффективность рыночной экономики существенно зависит от ее организационной структуры, от структурных моментов вообще. В этой связи имеет смысл говорить о структурном качестве рынка, или структурном качестве рыночной экономики". Факторами, обеспечивающими стабильность и эффективность воспроизводственных процессов, выступают современная корпоративная структура, система собственности и управления.

Изучение зарубежного опыта показывает (об этом мы упоминали выше), что и в рыночной экономике допускается прямое вмешательство государства во все важнейшие сферы деятельности интегрированных предпринимательских структур.

Организационно-правовое воздействие государства на процесс воспроизводства включает программирование и прогнозирование экономического и социального развития, осуществляемые государством в общенациональных масштабах. Планирование и прогнозирование деятельности корпоративных структур являются важнейшими направлениями в деятельности государства, определяющими реализацию общенациональных интересов, поскольку управление постиндустриальным типом общества предполагает выбор стратегических целей, определение задач оперативного регулирования и координации из единого центра. Планирование в условиях перехода к либеральной экономической модели рассматривается как инструмент, позволяющий определить приоритетные направления развития, характер и особенности формирования внешней по отношению к отдельным субъектам хозяйствования экономической среды.

Особую сложность и научный интерес представляет государственное управление хозяйственными структурами на основе реализации права собственности. В настоящее время вопросы, связанные с управлением государственной долей собственности смешанных предприятий, практически мало разработаны, что крайне неблагоприятно отражается на деятельности интегрированных структур, ориентированных на реализацию общегосударственных проблем.

В современной экономике в тесной связи с рыночной конкуренцией товаров и капиталов существует одновременно конкуренция разных видов собственности, структур и методов управления. Весь мировой опыт подтверждает, что решающую роль в экономике играет не характер собственности, а то, каковы реальные условия ее функционирования, каковы отношения между собственностью и управлением. Определение степени зависимости конкурентного начала как необходимого фактора экономической эффективности от видов собственности, от их трансформации - одно из основных направлений экономического анализа.

Следует отметить, что качество государственного воздействия, под которым понимается зависимость эффективности регулирования от характера и организации государственных институтов, способа их функционирования, весьма различно даже в странах с близким уровнем и сходной формой государственного вмешательства. Необходимость качественного анализа государственного регулирования диктуется также появлением новых его видов, промежуточных, переходных форм, синтезирующих элементы рыночных и административных связей и не укладывающихся в рамки анализа чисто количественного.

Исходя из вышеизложенного, следует отметить, что изучение проблемы роста и развития корпоративных структур, их взаимодействия с государственными органами управления требует привлечения обширного и разобранного теоретического материала. Выбор конкретных форм и методов организации взаимодействия государства с интегрированными предпринимательскими структурами, применяемых при реформировании национальных хозяйственных комплексов, определяется тремя группами факторов:

- конкретными формами реализации общих универсальных принципов функционирования современных экономических систем;

- специфическими для каждой страны условиями и формами становления полиформического общества, отражающими совокупность многообразных конкретно-исторических факторов: экономических, политических, социально-психологических, культурных, национальных и др. Именно они образуют ту основу, на которой реализуются общие прин-

ципы и вне которой не могут быть выявлены и поняты особенности каждой данной модели;

- этапом, на котором находится страна в ее движении к современному высокоразвитому индустриальному и постиндустриальному информационному обществу, степенью завершенности технологической и структурной перестройки, формирования экономических, социальных и политических механизмов, адекватных обществу нового, информационного типа.

Выводы

На данном этапе развития происходит усиление государственного регулирования процессов концентрации, государство поддерживает и стимулирует поддержку корпораций в целях повышения эффективности и конкурентоспособности экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Великороссов В.В. Концепция совершенствования управления электроэнергетикой на основе региональных энергетических компаний (методология и принципы): дис... док. экон. наук.- Костромской гос. ун-т.- Кострома, 2000,- 387 с.
2. Брейли Р., Майерс М. Принципы корпоративных финансов. - М.: Олимп-Бизнес, 2008. - 120 с.
3. Великороссов В.В., Карякин А.М. Роль государства и предприятия на современном этапе развития рыночных отношений в России // Сб. научн. трудов вузов России "Проблемы экономики, финансов и управления производством", Иваново, 2001. - С.75-82.
4. Ермаков А.Л. Государственное регулирование экономической концентрации хозяйствующих субъектов на товарных рынках: автореф. диссет. ... канд. экон. наук. М., 2002.- 18 с.
5. Карташов А.Ю., Максимов М.И. Финансовые пирамиды и сетевой маркетинг в XXI веке // Инновационная экономика и современный менеджмент. - 2018.- №4.- С.23-25.
6. Великороссов В.В., Колибаба В.И. Создание региональных энергетических компаний как способ повышения эффективности функционирования электроэнергетики // Экономика и финансы электроэнергетики. - 1999.- №7.- С.171-176.
7. Курченков В.В. Крупное корпоративное производство в современной российской экономике // Germany. Saarbrücken: LAP Lambert Academic Publishing, 2011. - 389 с.
8. Козлов В.А. Обеспечение непрерывности развития предпринимательских структур в условиях инновационной экономики /Международная научно-практическая интернет-конференция "Innovations in Economics: nowadays and perspectives" (Франция, Германия). Поитиер, Франция: «L'Association 1901 SEPIKE», 2013. – С. 231-234.
9. Брюханов Ю.М. Риск-ориентированный подход к мониторингу угроз деловой репутации кредитных организаций // Плехановский научный бюллетень. - 2014. - № 2 (6). - С. 31-83.
10. Макмилан И. Японская промышленная система. М.: Прогресс, 1988.- 276 с.
11. Певзнер Я.А. Государство в экономике Японии. М.: Наука, 1976, - 63 с.
12. Сорокин, Д. А. Стратегический эффект концентрации капитала // Вестн. Челябин. гос. унта. 2012. - № 9. Экономика. Вып. 37. - С. 29–35.

УДК 330.567
МРНТИ 06.81.30

УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ КОМПАНИИ

Б. ДАУЛЕТБАКОВ¹, Д.А. САБЕТБЕКОВ¹

⁽¹⁾Алматинский технологический университет, Алматы, Казахстан)
E-mail: dauletbakovb@mail.ru

В данной статье проанализирована структура собственного капитала компании и пути укрепления финансовой устойчивости компании. Структура капитала оказывает значительное влияние на финансовое положение предприятия, что вызывает необходимость проведения аналитических исследований в этой области. Проведено исследование особенностей оценки финансовой устойчивости организации. Автором дан анализ динамики и структуры капитала организации за 2015-2017 годы, источников формирования собственных финансовых ресурсов, проведен расчет коэффициента рентабельности собственного капитала. На основе анализа были предложены пути по укреплению финансовой устойчивости компании.