

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ КОРПОРАЦИИ

Куницына Н.Н., Бженникова Д.Г.

Северо-Кавказский

*государственный технический университет,
Ставрополь*

Анализ литературных источников по вопросам управления финансами крупных корпораций позволяет сделать вывод, что в большинстве своем они сводятся к проблемам оценки перспектив и последствий слияний, поглощений, кооперации и интеграции организаций. Теория управления корпоративными финансами оставляет ряд ее аспектов недостаточно структурированными. На основе обобщения современных проблем управления финансами корпораций сформулируем собственное видение некоторых из них, не претендуя при этом на полное освещение всех наболевших вопросов в сфере корпоративных финансов.

1. При рассмотрении финансов корпорации последняя зачастую определяется как единый производственно-хозяйственный комплекс, имеющий в силу этого, единую финансовую политику, финансовый механизм и финансовую отчетность. Однако, по нашему мнению, в процессе освещения вопросов управления финансами корпорации, такой подход вряд ли оправдан, поскольку в отечественной и зарубежной экономической литературе понятие корпорации является крайне противоречивым, что в основе своей связано с юридической стороной определения форм хозяйственной деятельности. Отталкиваясь от позиций Бригхем Ю., Масленченкова Ю.С., Тронина Ю.Н., Кашаниной Т.В., Родионовой В.М., Крейниной М.Н., Стояновой Е.С., Романовского М.В. и других авторов, а также проанализировав ряд законодательных и нормативных документов, в свете исследуемой проблемы, полагаем, что при управлении финансами корпорации следует исходить из того, что она:

а) действует на определенном сегменте рынка, что придает конкретные характеристики величине, составу и структуре финансового потенциала данной корпорации;

б) должна удовлетворять специфические потребности группы потребителей, что объективно определяет цель и задачи финансовой политики данной корпорации;

в) производит определенный вид продукции (товары или услуги), предопределяя тем самым маркетинговый аспект реализации финансовой стратегии;

г) обладает определенным конкурентным преимуществом, которое может быть долгосрочно обеспечено только полномасштабной реализацией финансового механизма корпорации;

д) является только элементом отрасли (как совокупности определенных фирм), что характеризует финансовую политику данной корпорации как звено в системе отраслевой финансовой политики.

2. Одной из ближайших перспектив развития финансового потенциала корпорации следует считать создание эффективных финансовых учреждений, что будет означать развитие финансовой политики типичной корпорации на принципах вертикальной инте-

грации в направлении формирования замкнутого технологического цикла. Финансовый потенциал при этом целесообразнее делить на используемый и неиспользуемый, первый отождествлять с финансовыми ресурсами корпорации и оценивать через их объем, отражаемый в финансовом балансе. Неиспользуемая часть финансового потенциала связана с оценкой той части финансовых ресурсов, которая может быть вовлечена в оборот в течение определенного периода времени, т.е. это не реализованная часть финансового потенциала. Финансовая политика корпорации и должна определить, когда и какие ресурсы необходимо и оправдано использовать.

3. Самое главное, принципиальное отличие корпорации как «корпоративного бизнеса» от индивидуального и партнерского бизнеса состоит в том, что корпорация есть «юридическое лицо», независимое от владеющих ею физических лиц, образующих ее и не сводимое к ним. Собственность корпорации не является собственностью акционеров; акционеры не отвечают по долгам корпорации и не понесут финансовых потерь, если корпорация обанкротилась, тогда как индивидуальный и партнерский бизнес чреват неограниченным (в том числе и лично имущественным) риском. Таким образом, корпорация – это ограниченный риск.

4. Исторически корпорации делятся на частные (закрытые) и публичные (открытые). Частная корпорация основана на ограниченном праве передавать акции для акционеров; акционеров должно быть не менее 50, а сами акции не могут быть переданы посторонним. Публичная корпорация таких ограничений не знает (поэтому, например, все корпорации, чьи акции котируются на фондовых биржах или продаются на «улице», – публичные).

Таким образом, с финансовой точки зрения преимущества корпорации неоспоримы по следующим моментам:

- акционеры рискуют только своими вложениями в обычные акции, но не отвечают по долгам корпорации;

- непрерывность существования корпорации, она – бессмертна, тогда как партнерство конечно при выходе одного из партнеров;

- акции – часть наследства акционера;

- акции могут продаваться и передаваться третьим лицам, при этом активы остаются в собственности корпорации как юридического лица;

- выпуск различных классов акций и облигаций обеспечивает корпорации финансовую мощь, недоступную другим формам бизнеса, и динамику;

- корпорация – подсудная организация, т.е. акционер может подать в суд на корпорацию, а корпорация – на акционера (для партнерства это исключено);

- хотя акционеры и являются собственниками корпорации, управляют ее имуществом менеджеры.

В то же время корпорация имеет и определенные недостатки в финансово-экономической организации:

- корпорация подпадает под действие многих норм;

- изменения в уставе корпорации затруднены из-за формализации, это уменьшает ее гибкость и динамизм;

- корпорация создает возможность для двойного налогообложения;

- велики административные издержки по управлению корпорацией;

- затруднено изъятие капитала: для корпорации выкуп акций – строго по процедуре выкупа, для мелкого акционера – только продажа акций.

5. Свообразным катализатором (во всем мире) предстоящих направлений капиталопотоков выступает движение рискованного (венчурного) капитала. Он собственно и создан для апробации риска в той или иной сфере, в той или иной национальной экономике. На практике венчурный капитал – важнейшая составляющая финансового потенциала корпорации – выступает либо в виде специальных фондов (аккумулирующих определенные проценты от капитала данной корпорации), либо в виде сети фирм, действующих в новых отраслях экономики. Отсюда следует, что устремление избыточного капитала за пределы экономики страны, т.е. вывоз капитала, выступает «естественным» средством страхования отечественного бизнеса от неприемлемо высоких для него политических и экономических рисков. Существует для вывоза капитала и чисто экономическая причина – вывезенный капитал принимает на себя функцию обслуживания российского товарооборота, но оригинальным способом: чтобы избежать чрезмерно высокого налогового бремени, расчеты между российскими компаниями осуществляются через их филиалы в оффшорных зонах.

6. Практически всякая корпорация стремится к получению прибыли. Корпоративная прибыль образует материальную основу для расширения бизнеса, для ускорения его инновационного развития. Это – один из аксиоматических постулатов современной теории корпоративного предпринимательства. Несмотря на усилия целой группы институционалистов, доказывающих возможность «безущербного» отсутствия прибыли у коммерческого предприятия, ясно, что при таком отсутствии экономической, коммерческой и социальной эффективности деятельности корпорации является отрицательным результатом, свидетельствующим о напрасных затратах материальных, трудовых, интеллектуальных и финансовых ресурсов. Более того, корпоративно-хозяйственная деятельность вообще становится бессмысленной. Несомненно, что величина прибыли зависит от того, насколько ценным оказывается произведенный продукт для его потенциальных потребителей. Это определяется тем, что в формировании прибыли, помимо материально-вещественных и трудовых факторов, участвует и так называемая «инновационная идея», реализуется инновационный потенциал корпорации. Отсюда следует, что не только труд или капитал выступают источниками прибыли корпорации, а совокупность производственного, экономического и финансового потенциала корпорации способствуют производству и реализации продукции.

7. Факт участия банковского капитала в формировании финансового потенциала корпорации является,

по нашему мнению, достаточно спорным. Нестабильность несформировавшейся банковской системы России, отсутствие развитого финансового рынка (именно отвечающего рыночным законам) делает банковскую составляющую в структуре финансовых ресурсов корпорации ошибочной со стратегической точки зрения. Тем не менее, мы абсолютно не оспариваем факт присутствия финансового сектора в структуре потенциала корпорации как в форме участия ресурсов инвестиционных, пенсионных фондов, страховых компаний, так и коммерческих банков, целесообразность включения которых в каждом конкретном случае должна определяться особенностями отрасли, системообразующих предприятий, внутриэкономической ситуации, рынка продукции, политики государства и т.п. Акцент на участие банков в организационном устройстве корпораций неоспоримо оправдан при создании финансово-промышленных групп. Вместе с тем, не следует забывать, что, как сложная хозяйственная структура, корпорация может существовать в форме концерна, консорциума, треста, синдиката, картеля, холдинга, ассоциации, финансово-промышленной группы. Представляется, что целесообразнее обеспечить параллельное развитие производственной и финансовой подсистем корпорации, а также параллельное формирование производственного и финансового механизмов для их эффективного взаимодействия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бриггем Ю.Ф. Энциклопедия финансового менеджмента: Сокр. Пер. с англ. – М.: РАГС, ОАО «Экономика», 1998.
2. Кашанина Т.В. Корпоративное право. – М.: НОРМА, ИНФРА-М, 1999.
3. Масленченков Ю.С., Тронин Ю.Н. Финансово-промышленные корпорации России: организация, инвестиции, лизинг. – М.: «ДеКА», 1999.
4. Причина О.С., Михалева Р.И. Инновационный потенциал формирования организационных структур в процессе реструктуризации предприятия. – Ставрополь: СевКавГТИ, 2003.
5. Ткачев М.И. К вопросу о построении системы управления финансами корпорации / Менеджмент и экономика в творчестве молодых исследователей. – СПб.: СПбГИЭ, 2000.
6. Финансы / Под ред. М.В. Романовского. – М.: Перспектива, Юрайт, 2000.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПОНЯТИЙ НАЛОГОВОГО И ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Рощупкина В.В.

*Северо-Кавказский Государственный
Технический Университет,
Ставрополь*

В мировой практике под налоговым потенциалом территории принято понимать потенциальный бюджетный доход на душу населения, который может быть получен органами власти за определенный промежуток времени (обычно финансовый год) при при-