

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Казахский национальный технический университет
имени К. И. Сатпаева

А. Рамазанов

УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ

Рекомендовано Научно-методическим советом университета
в качестве учебного пособия

Алматы 2015

УДК 338.(075.8)
ББК 65.050.2я73
Р 21

Рецензенты:

Искалиев М. Д., д-р экон. наук, зав. каф. экономики и менеджмента КазУМО и МЯ имени Абылай хана, проф.

К. Даулбаев, д-р экон. наук, доц. каф. экономики КазЭУ имени Т. Рыскулова

Сайлаубеков Н. Т., д-р экон. наук, зав. каф. экономики промышленности КазНТУ имени К. И. Сатпаева

Р 21 Рамазанов А. А. Управление бизнесом: Учеб. пособие. – Алматы: КазНТУ, 2015. – 129 с. Ил. 23. Табл. 2. Библиогр. – 73 назв.
ISBN 978-601-228-764-6

В учебном издании дана теория и практика бизнеса. Раскрыто экономическое и правовое содержание бизнеса. Тематика бизнеса содержит аналитический материал, литературу, вопросы для контроля, кейсы, приложения. Материал работы излагается в соответствии с Государственным стандартом по высшему образованию, кредитной технологии обучения, применением западных методик и технологий, международногo и казахстанского права.

Настоящее издание предназначено для студентов, магистрантов, докторантов PhD, экономистов и менеджеров.

УДК 338.(075.8)
ББК 65.050.2я73

ISBN 978-601-228-764-6

© Рамазанов А. А., 2015
© КазНТУ, 2015

Чтобы стать миллиардером, нужна прежде всего удача, значительная доза знаний, огромная работоспособность, я подчеркиваю – ОГРОМНАЯ, но главное, самое главное, вы должны иметь менталитет миллиардера. Менталитет миллиардера – это такое состояние ума, при котором вы сосредотачиваете все свои знания, все свои умения, все свои навыки на достижении поставленной цели. Это то, что изменит вас.

Пол Гетти

ПРЕДИСЛОВИЕ

Республика Казахстан интегрируется в европейскую зону высшего образования. В соответствии с Болонским процессом европейская зона высшего образования базируется на Академической свободе структуры и содержания образовательных программ. Переход высшего образования Республики Казахстан к Академической свободе структуры и содержания образовательных программ вызывает высокий спрос на разработку так называемых элективных курсов, курсов по выбору обучающегося. Курсы по выбору должны отвечать запросам рынка образовательных услуг.

При подготовке специалистов экономического профиля необходимо осознать, что ядром рыночной экономики является все-таки бизнес. В рыночной экономике социальный и экономический прогресс обеспечивает бизнес. В основе успехов бизнеса находятся эффективные отношения собственности и свобода личности. По теории Адама Смита свобода каждого человека действовать в своих экономических интересах обеспечивает максимальный экономический выигрыш для всего общества благодаря «невидимой руке» рынка. Все остальные сферы экономической деятельности на рынке в конечном счете призваны обеспечивать необходимые условия для эффективной работы бизнеса.

В настоящее время для бизнеса существует ряд угроз. На работу отечественного бизнеса влияет мировой кризис. Кроме того, с вступлением Казахстана в ВТО и Таможенный Союз, а также в Евразийский экономический Союз предстоит острая конкуренция на национальных рынках. В этих условиях может выжить и развиваться только та организация в Казахстане, у которой работники владеют глубокими знаниями управления бизнеса, способны организовать производство, пользующееся спросом продукции и услуг.

При написании учебного издания учитывалась степень подготовки студентов, что уже им прочитаны базовые курсы экономической теории, макро- и микроэкономики, экономики предприятия, государственного регулирования экономики, менеджмента и маркетинга, мировой экономики.

Предлагаемое Вашему вниманию учебное издание «Управление бизнесом» содержит темы рынка корпоративного контроля, на котором не эффективные компании становятся объектом жесткого поглощения; конфликты интересов собственников и менеджеров как проблема «принципал – агент», существующая во многих корпоративных структурах; «слияния и поглощения» («Mergers & Acquisitions» (M&A), подразумевающая сделки по передаче акций (долей участия) в форме приобретения, присоединения или слияния; захват капиталов лиц враждебными поглощениями (hostile takeover).

Как существующие «реальности» в развитии бизнеса рассмотрены риски и кризисы. В качестве рыночных механизмов приведены процедуры и методы риск-менеджмента (risk control), антикризисного менеджмента, проведения процессов реабилитации и банкротства, повышающие жизнеспособность и стойкость хозяйствующих структур.

В работе по новому рассматривается фундаментальная роль бизнеса в развитии общества как социально-экономического института, решающего не только свои цели, но и сложные цели в развитии общества. Бизнес все более «социализируется», все более участвует в решении социальных задач общества.

Зная, что у многих из вас есть желание открыть свое дело,

автор отсылает их к теме «Организационно-экономические формы бизнеса», где приведены все правовые условия и требования к созданию бизнеса в Казахстане.

Предлагаемое Вашему вниманию учебное издание имеет своей целью помочь всем, кто мечтает стать бизнесменом, а также студентам, магистрантам и докторантам освоить не просто организацию бизнеса, а управление им. Содержит сведения о принципах эффективного управления и организации бизнеса.

Автор искренне надеется, что данное учебное издание поможет многим из вас стать бизнесменами.

ГЛАВА 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФОРМЫ БИЗНЕСА

1.1. Государственное предпринимательство

Экономической основой государственной власти является принадлежащая ей собственность. Государство осуществляет функции собственника на основе управления государственными предприятиями и организациями (учреждениями), участия в органах управления хозяйственных товариществ (акционерных обществ), в которых имеется государственная доля (госпакет), осуществления государственных расходов.

Государственные предприятия по сравнению с частными имеют свои особенности учреждения и хозяйствования. По Гражданскому кодексу Республики Казахстан государственные предприятия основываются на:

- праве хозяйственного ведения,
- праве оперативного управления (казенное предприятие).

Право хозяйственного ведения является вещным правом государственного предприятия, получившего имущество от государства как собственника. Государственное предприятие самостоятельно распоряжается закрепленным за ним на праве хозяйственного ведения имуществом, не относящимся к основным средствам. Оно не вправе продавать и заключать сделки дарения в отношении имущества, относящегося к основным средствам, а также принадлежащих ему акций.

Право оперативного управления является вещным правом казенного предприятия. Оно вправе отчуждать или иным способом распоряжаться закрепленным за ним имуществом, а также передавать и списывать дебиторскую задолженность лишь с письменного согласия собственника этого имущества.

Основными характеристиками производственных объектов государственного сектора экономики являются: высокая степень структурно-функциональных взаимосвязей, функциональная направленность деятельности на единый общеказакстанский рынок.

В Казахстане имеются республиканские государственные предприятия, в том числе на праве оперативного управления (РГКП), на праве хозяйственного ведения (РГП). В

республиканской собственности находятся госпакеты акций акционерных обществ. В государственной собственности находятся помещения, оборудование, земля, которые сдаются в имущественный найм и аренду.

Государственная форма хозяйствования включает национальные компании с относительно крупным капиталом, позволяющие повысить к ним доверие иностранных инвесторов и самостоятельно отвечать по своим обязательствам, проводить инвестиционную политику. Национальные компании создаются по решению Правительства в стратегических сферах. Ряд национальных компаний имеют рейтинги от международных агентств. К примеру, от международного агентства Standard & Poor's имеют рейтинги национальные компании КЕГОС (оператор магистральных сетей электропередач), Казахстан темір жолы (оператор железных дорог), КазТрансОйл (оператор сетей нефтепроводов), КазТрансгаз (оператор сетей газопроводов).

Наиболее крупной национальной компанией является «КазМунайГаз». КазМунайГаз создан в сфере нефтегазодобычи для решения общереспубликанских задач и достойного представления страны в международном разделении труда в условиях глобализации.

Газпром в России стал одной из крупнейших государственных компаний в мире. Газпром имеет больший оборот, чем такие ТНК, как «Ксерокс», «Кока-кола», «Локхид». И это при том, что его продукция в России продается по ценам ниже мировых. Если же продукцию Газпрома оценить в мировых ценах, то ее объем превосходил бы все американские компании, кроме пяти самых крупных. Численность работающих в Газпроме составляет более 200 тыс. человек.

Развитие Газпрома полностью соответствует интересам государственной власти России, так как обеспечивает поставки газа для государственных нужд, приток экспортной валютной выручки, сполна платит налоги, защищает национальные интересы России за рубежом, в том числе и в сопредельных странах бывшего СССР.

Для реализации индустриально-инновационной политики в Казахстане созданы государственные институты: Банк Развития Казахстана, Инвестиционный Фонд, Государственная страховая

корпорация по страхованию экспортных кредитов инвестиций, АО «Центр инжиниринга и трансфера технологий», АО «Центр маркетинговых и аналитических исследований».

В Казахстане создан Национальный фонд. В Концепции формирования и использования средств Национального фонда Республики Казахстан основной целью Национального фонда установлено сбережение финансовых ресурсов посредством формирования накоплений для будущих поколений и снижения зависимости республиканского бюджета от ситуации на мировых сырьевых рынках. Соответственно, функциями Национального фонда являются:

- сберегательная,
- стабилизационная.

Для выполнения сберегательной функции устанавливается неснижаемый остаток в Национальном фонде, а также не ограничивается максимальный размер Национального фонда. Реализация стабилизационной функции предполагает обеспечение гарантированного трансфера в республиканский бюджет.

В целом, для достижения прозрачности распределения средств Национального фонда они направляются в экономику страны только через республиканский бюджет.

Формирование и использование средств Национального фонда основано на следующих принципах:

- транспарентность – обязательная публикация утвержденных (уточненных, скорректированных) показателей Национального фонда, отчетов о формировании и об использовании средств Национального фонда, отчетов об инвестиционном управлении средствами Национального фонда;

- полнота – отражение в отчетности о Национальном фонде всех поступлений и расходов, предусмотренных законодательством Республики Казахстан;

- своевременность – зачисление на контрольный счет наличности Национального фонда и ее перевод на счета Правительства в Национальном Банке Республики Казахстан в сроки и с соблюдением порядка, установленные соответствующими нормативными правовыми актами;

– эффективность – управление Национального фонда исходя из необходимости сохранения активов и обеспечения доходности в долгосрочной перспективе при умеренном уровне риска.

В Национальный фонд зачисляются все превышения поступлений от организаций сырьевого сектора над утвержденными в республиканском и местных бюджетах суммами поступлений. При недоборе бюджетом запланированных средств, средства берутся из Национального фонда.

Доверительное управление Национальным фондом(НФ) в Казахстане осуществляет Национальный банк РК. В договоре «О доверительном управлении Национальным фондом Республики Казахстан» говорится, что «Нацбанк в целях сохранности активов Нацфонда, поддержания достаточного уровня ликвидности активов и обеспечения достаточно высокого уровня доходности активов в долгосрочной перспективе при умеренном уровне риска осуществляет инвестиционные операции, включая передачу части НФ под управление надежным внешним управляющим и зачисляет в НФ инвестиционный доход от его управления. При этом Нацбанк имеет право на получение ежеквартального вознаграждения под фиксированную ставку в размере 0,075 % годовых от среднемесячной рыночной стоимости НФ в течение отчетного квартала, за исключением активов НФ, находящихся во внешнем управлении, и возмещение расходов, понесенных им в процессе исполнения своих обязательств по договору. Нацбанк обязан информировать Правительство о выборе каждого внешнего управляющего НФ и кастодиана для хранения НФ, предоставлять Правительству утвержденные правлением Нацбанка ежеквартальные и годовые отчеты о результатах доверительного управления НФ, содержащие информацию о рыночной стоимости НФ, доходности по операциям, совершенным с НФ, размере полученного дохода за отчетный период, составе портфеля НФ, текущем значении риска изменения процентных ставок.» Нацбанк несет ответственность за убытки, причиненные НФ.

В Концепции формирования и использования средств Национального фонда Республики Казахстан установлено фиксирование гарантированного трансферта в республиканский бюджет в абсолютном значении в размере 8 млрд. долларов

США. Финансирование других видов расходов, в том числе приобретение казахстанских ценных бумаг субъектов государственного, квазигосударственного и частного секторов, кредитование юридических и физических лиц, использование активов в качестве обеспечения исполнения обязательств, кроме выделения целевых трансфертов из Национального фонда в республиканский бюджет на цели, определяемые Президентом Республики Казахстан, запрещено. При снижении темпов экономического роста против запланированного уровня на среднесрочный период размер гарантированного трансферта в республиканский бюджет может быть увеличен до 9,2 млрд. долларов США с целью поддержания экономического роста. Для выполнения сберегательной функции Национального фонда устанавливается неснижаемый остаток в размере 20 % от прогнозного значения ВВП на конец соответствующего финансового года.

Активы Национального фонда размещаются в финансовые инструменты, обращающиеся на зарубежных финансовых рынках и включенные в Перечень разрешенных финансовых инструментов. Деньги сберегательного портфеля инвестируются в ценные бумаги высококлассных иностранных эмитентов. В среднем 75 % их вложено в долговые бумаги (облигации), 25 % – в акции. Схемы вложения средств Национального фонда свидетельствуют об их несоответствии критериям национальных интересов, так как они работают на развитие экономики иностранных государств.

В Азербайджане так же, как и у нас, создан Государственный нефтяной фонд (ГНФАР). В отличие от Казахстана в Азербайджане средства Государственного нефтяного фонда расходуются на цели социально-экономического развития страны. Например, предусматриваются расходы на социальные нужды, трансферты в бюджет, а также производственные цели.

Угрозу эффективному функционированию казахстанских государственных предприятий представляет политизация управленческого аппарата, командного его формирования, подбора кадров не по принципу профессионализма, а преданности. Это не является специфической болезнью государственного сектора Казахстана. Она присуща государственному сектору

любой страны, но в разной степени и формах проявления. Политизация управленческого аппарата государственного сектора приводит к убыткам, которые фактически несет общество.

1.2. Акционерное общество

Учредителями создания акционерного общества выступают физические и (или) юридические лица, принявшие решение о его создании. Однако учредителем акционерного общества может быть одно лицо.

Акционер общества не отвечает по его обязательствам и несет риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих ему акций.

При создании акционерного общества в Казахстане минимальный размер уставного капитала составляет 50 000-кратный размер месячного расчетного показателя, установленного Законом Республики Казахстан о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год. Оплата акций учредителями производится по их номинальной стоимости. Стоимость акций для учредителей является единой.

Акционерное общество обладает имуществом, обособленным от имущества своих акционеров, и не отвечает по их обязательствам. Акционерное общество несет ответственность по своим обязательствам в пределах своего имущества.

Размещенные простые акции являются голосующими акциями. В число голосующих акций не входят выкупленные обществом акции, а также акции, находящиеся в номинальном держании. Акции, выпуск которых прошел государственную регистрацию, являются объявленными.

В Казахстане акционерное общество выпускает акции в бездокументарной форме.

По закону Республики Казахстан «Об акционерных обществах» акционерное общество вправе выпускать простые акции либо простые и привилегированные:

1. Простая акция предоставляет акционеру право на участие в общем собрании акционеров с правом голоса при решении всех вопросов, выносимых на голосование, право на получение дивидендов при наличии у общества чистого дохода,

а также части имущества общества при его ликвидации в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

2. Акционеры-собственники привилегированных акций имеют преимущественное право перед акционерами-собственниками простых акций на получение дивидендов в заранее определенном гарантированном размере, установленном уставом общества, и на часть имущества при ликвидации общества.

Количество привилегированных акций общества не должно превышать 25 % от общего количества его объявленных акций.

3. Привилегированная акция не предоставляет акционеру права на участие в управлении обществом.

Акционеры имеют право первоочередного приобретения размещаемых объявленных акций или других ценных бумаг, конвертируемые в простые акции акционерного общества, а также реализуемые ранее выкупленные указанные ценные бумаги.

Оплата акций инвесторами производится по ценам размещения.

По законодательству Казахстана в оплату размещаемых акций акционерного общества могут быть внесены не только деньги, но и имущественные права (в том числе права на объекты интеллектуальной собственности) и иное имущество. Оценка права пользования имуществом производится исходя из размера платы за пользование этим имуществом за весь срок его пользования обществом. До истечения указанного срока изъятие такого имущества без согласия общего собрания акционеров общества запрещается. Не допускается приобретение обществом своих объявленных акций при их размещении на первичном рынке ценных бумаг.

В Казахстане законодательно предусмотрено создание публичной компании, которая должна соответствовать следующим критериям:

1) общество должно осуществить размещение своих простых акций на неорганизованном и (или) организованном рынках ценных бумаг, предложив данные акции неограниченному кругу инвесторов;

2) не менее 30 % от общего количества размещенных простых акций общества должно принадлежать акционерам, каждый из которых владеет не более чем пятью процентами

простых акций общества от общего количества размещенных простых акций общества;

3) объем торгов простыми акциями общества должен соответствовать требованиям, установленным нормативным правовым актом уполномоченного органа;

4) акции общества должны находиться в категории списка фондовой биржи, функционирующей на территории Республики Казахстан, для включения и нахождения в которой внутренними документами фондовой биржи установлены специальные (листинговые) требования к ценным бумагам и их эмитентам либо они включены в список специальной торговой площадки регионального финансового центра г. Алматы.

Дивиденды по акциям акционерного общества выплачиваются деньгами или ценными бумагами общества. Выплата дивидендов ценными бумагами по привилегированным акциям общества не допускается.

Исходной стоимостью акции является номинальная, которая отклоняется как в сторону роста, так и понижения в соответствии со спросом на рынке. На рынке складывается рыночная стоимость акции.

Действительная стоимость акции находится в следующей зависимости от дивидендов:

$$C=D/P, \quad (1.1)$$

где C – действительная стоимость акции; D – дивиденды по акции; P – требуемый акционером уровень дохода по акции.

Отношение фондового рынка к акции характеризует соотношение

$$Ц / П, \quad (1.2)$$

где $Ц$ – цена акции на фондовом рынке; $П$ – прибыль, приходящая на акцию.

Чем выше $Ц / П$ ($\rightarrow \infty$), тем оптимистичнее оценивает фондовый рынок акцию, в лице инвесторов. Наоборот, чем ниже $Ц / П$, тем пессимистичнее оценивает фондовый рынок акцию, на рынке царит аутсайдерское настроение.

Соотношение $\text{Ц} / \text{П}$ является не только экономическим, но и психологическим. Другими словами, соотношение $\text{Ц} / \text{П}$ не только объективное, но и субъективное.

Действительная стоимость акции определяется из следующей зависимости от $\text{Ц} / \text{П}$:

$$C = \text{П} * \text{Ц}_0 / \text{П}_0, \quad (1.3)$$

где Ц_0 – фактическая цена акции на фондовом рынке; П_0 – фактическая прибыль, приходящая на акцию; П – ожидаемая в будущем прибыль на акцию.

Действительная стоимость акции находится в интервале

$$C_n < C < C_m, \quad (1.4)$$

где C – действительная стоимость акции; C_n – номинальная стоимость акции; C_m – рыночная стоимость акции.

Органами акционерного общества являются:

- 1) высший орган;
- 2) орган управления;
- 3) исполнительный орган.

Органы акционерного общества представлены на рис. 1.1.

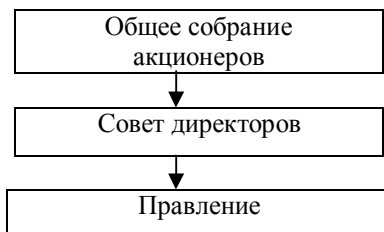


Рис. 1.1. Органы акционерного общества

Голосование на общем собрании акционеров осуществляется по принципу «одна акция – один голос».

Общее руководство и определение приоритетных направлений деятельности акционерного общества осуществляет Совет директоров. В соответствии с Законом Республики Казахстан «Об акционерных обществах» к исключительной компетенции Совета директоров относятся следующие вопросы:

- определение приоритетных направлений деятельности общества;
- принятие решения о созыве годового и внеочередного общего собраний акционеров; принятие решения о размещении (реализации), в том числе о количестве размещаемых (реализуемых) акций в пределах количества объявленных акций, способе и цене их размещения (реализации);
- определение количественного состава, срока полномочий исполнительного органа;
- определение размеров должностных окладов и условий оплаты труда и премирования руководителя и членов исполнительного органа (лица, единолично осуществляющего функции исполнительного органа);
- принятие решения о заключении крупных сделок и сделок, в совершении которых обществом имеется заинтересованность и др.

При Совете директоров могут создаваться комитеты:

- 1) стратегического планирования;
- 2) кадров и вознаграждений;
- 3) внутреннего аудита;
- 4) социальным вопросам.

Для выполнения поставленных задач Общим собранием и Советом директоров создается исполнительный орган.

Должностные лица акционерного общества несут ответственность, установленную законами Республики Казахстан, перед обществом и акционерами за вред, причиненный их действиями и (или) бездействием, и за убытки, понесенные обществом.

1.3. Хозяйственное товарищество

Наиболее распространенной организационно-экономической формой бизнеса является хозяйственное товарищество. Хозяйственное товарищество по сравнению с акционерным обществом содержит меньше требований и менее затратно.

Хозяйственное товарищество может создаваться в различных формах (рис. 1.2).

В полном товариществе предусмотрена солидарная ответственность участников по обязательствам товарищества всем принадлежащим им имуществом.

Коммандитное товарищество представляет смешанную форму полного товарищества и товарищества с ограниченной ответственностью. В коммандитном товариществе предусмотрена солидарная ответственность некоторых участников по обязательствам товарищества всем принадлежащим им имуществом, а также ограниченная ответственность некоторых участников суммой внесенного ими вклада в уставный капитал. Участники с ограниченной ответственностью не принимают участия в осуществлении предпринимательской деятельности коммандитным товариществом.



Рис. 1.2. Формы хозяйственного товарищества

Участники не отвечают по обязательствам и несут риск убытков товарищества с ограниченной ответственностью в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Товариществом с дополнительной ответственностью признается товарищество, участники которого отвечают по его обязательствам своими вкладами в уставный капитал, а при недостаточности этих сумм – дополнительно принадлежащим им имуществом в размере, кратном внесенным ими вкладам.

В законе Республики Казахстан «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» предусмотрено, что предельный размер ответственности участников предусматривается в уставе. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам товарищества с дополнительной ответственностью распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если

иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами.

По законодательству участниками хозяйственного товарищества могут быть:

1. Участниками полного товарищества и полными товарищами в командитном товариществе могут быть только граждане.

2. Гражданин может быть участником только одного полного товарищества или полным товарищем в одном командитном товариществе.

3. В полном товариществе должно быть не менее двух участников.

4. Участниками товарищества с ограниченной ответственностью, товарищества с дополнительной ответственностью и вкладчиками в командитном товариществе могут быть граждане и юридические лица, за исключением органов представительной, исполнительной и судебной власти.

Законодательными актами могут быть предусмотрены случаи, когда специально создаваемые для этих целей органы исполнительной власти могут быть участниками хозяйственного товарищества.

5. Товарищество с ограниченной ответственностью, товарищество с дополнительной ответственностью может быть создано одним лицом или состоять из одного лица в случае приобретения этим лицом всех долей уставного капитала товарищества.

В Законе Республики Казахстан «О хозяйственных товариществах» определен порядок формирования уставного капитала хозяйственного товарищества:

1. Совокупность вкладов участников образует уставный капитал хозяйственного товарищества.

2. Вкладом в уставный капитал хозяйственного товарищества могут быть деньги, ценные бумаги, вещи, имущественные права, в том числе право землепользования и право на результаты интеллектуальной деятельности и иное имущество. Не допускается внесение вкладов в виде личных неимущественных прав и иных нематериальных благ.

3. В случаях, когда в качестве вклада товариществу передается право пользования имуществом, размер этого вклада

определяется платой за пользование, исчисленной за весь срок, указанный в учредительных документах.

Риск случайной гибели или повреждения имущества, переданного в пользование товариществу, возлагается на участника, передавшего это имущество, если иное не предусмотрено учредительными документами.

Высшим органом хозяйственного товарищества является общее собрание (собрание представителей) его участников. Для руководства деятельностью хозяйственного товарищества могут быть созданы:

- 1) правление (дирекция);
- 2) наблюдательный совет.

Для контроля за деятельностью исполнительного органа может быть образована Ревизионная комиссия.

В бизнесе из-за простоты в основном используется товарищество с ограниченной ответственностью.

1.4. Кооперативы

В кооперативной хозяйственной деятельности заложен демократический характер управления. В Законе Республики Казахстан «О производственном кооперативе» членам кооперативов предоставляются широкие права, и они могут:

1) участвовать в управлении делами кооператива, а также в работе общего собрания членов кооператива с правом одного голоса;

2) избирать и быть избранным в органы управления кооператива, вносить предложения об улучшении деятельности кооператива, устранении недостатков в работе его органов и должностных лиц;

3) получать полную информацию о деятельности кооператива, в том числе знакомиться с бухгалтерской и другой документацией кооператива;

4) принимать участие в распределении полученной кооперативом чистой дохода;

5) получать долю чистой дохода, подлежащую распределению между членами кооператива, в соответствии со своим трудовым

участием в его деятельности, если иной порядок не предусмотрен учредительными документами;

6) получать оплату за свой труд в кооперативе в форме заработной платы или в иной форме, установленной кооперативом;

7) пользоваться льготами и преимуществами, предусмотренными кооперативом для своих членов, в том числе в части первоочередного приобретения производимых им товаров (работ, услуг), пользования имуществом кооператива, получения от кооператива социальной помощи, на отдых, а также ежегодный оплачиваемый трудовой отпуск, на социальное обеспечение;

10) выйти в установленном порядке из кооператива.

В Казахстане предусмотрены производственные и потребительские кооперативы.

Производственные кооперативы являются коммерческими организациями. Прибыль в них распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием. Поэтому доходы члена производственного кооператива имеют трудовое происхождение.

Потребительские кооперативы являются некоммерческими организациями. Их деятельность не направлена на извлечение прибыли, и доходы не распределяются между членами, а направляются на уставные цели.

В Казахстане членов кооператива должно быть не менее двух.

Для создания и организации деятельности кооператива создается первоначальный капитал. Первоначальный капитал кооператива формируется из имущественных взносов членов.

В законодательстве Казахстана о кооперации по имущественным взносам членов кооператива установлено:

– имущественным взносом в кооператив могут быть деньги, ценные бумаги, вещи, имущественные права, в том числе право землепользования, права на результаты интеллектуальной собственности и иное имущество;

– денежная оценка имущественного взноса члена кооператива не может производиться только по соглашению между учредителями кооператива и подлежит независимому аудиту;

– в случае, когда имущество передано членом кооператива в качестве взноса в кооператив только в пользование, размер

взноса определяется исходя из арендной платы за пользование этим имуществом, исчисленной за период, определенный соглашением членов кооператива.

Высшим органом кооператива является Общее собрание его членов.

В кооперативах числом членов свыше 100 учредительными документами может быть предусмотрено возложение функций высшего органа на собрание уполномоченных.

Для осуществления контроля за деятельностью исполнительных органов кооператива может быть создан Наблюдательный совет. Членами Наблюдательного совета могут быть только члены кооператива.

Для осуществления контроля за финансовой деятельностью исполнительных органов кооператива создается Ревизионная комиссия.

Текущее руководство деятельностью кооператива осуществляет Правление кооператива.

По закону Республики Казахстан «О производственном кооперативе» источниками формирования имущества производственного кооператива являются:

- 1) имущественные взносы членов кооператива;
- 2) доходы, полученные от его деятельности;
- 3) иные источники, не запрещенные законодательными актами.

Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на пай его членов в соответствии с уставом кооператива. Пай является долей члена производственного кооператива в имуществе кооператива.

Доли членов кооператива в его имуществе исчисляются в процентном выражении.

В кооперативе может быть предусмотрено формирование уставного фонда, резервного фонда за счет ежегодных отчислений от прибыли.

Чистый доход кооператива, остающийся после уплаты налогов и других обязательных платежей, распределяется между членами кооператива в соответствии с их трудовым участием.

В производственном кооперативе по его обязательствам кооператоры несут дополнительную (субсидиарную) ответственность.

1.5. Индивидуальное предпринимательство

К видам частного предпринимательства относится индивидуальное, представляющее инициативную деятельность физических лиц, направленную на получение дохода. Специфика индивидуального предпринимательства основана на собственности самих физических лиц и осуществляется от имени физических лиц, за их риск и под их имущественную ответственность.

По закону Республики Казахстан «О частном предпринимательстве» индивидуальное предпринимательство осуществляется в виде личного или совместного предпринимательства.

Личное предпринимательство осуществляется одним физическим лицом самостоятельно на базе имущества, принадлежащего ему на праве собственности, а также в силу иного права, допускающего пользование и (или) распоряжение имуществом.

Совместное предпринимательство осуществляется группой физических лиц (индивидуальных предпринимателей) на базе имущества, принадлежащего им на праве общей собственности, а также в силу иного права, допускающего совместное пользование и (или) распоряжение имуществом.

При осуществлении личного предпринимательства физическое лицо несет ответственность за всем имуществом, принадлежащим ему на праве собственности, в том числе долей в общей собственности супругов.

Физическим лицам, за исключением граждан Республики Казахстан и оралманов, запрещается осуществлять индивидуальное предпринимательство.

Индивидуальные предприниматели подлежат регистрации в налоговых органах Казахстана¹, если:

- нанимают работников,
- имеют доход больше 12 МЗП (минимальные заработные платы) в год.

¹ Экспресс курсы предпринимательства / Б. А. Бижан, Т. В. Иссык, Г. А. Курганбаева и др.: Учеб.-метод. пособие. – Алматы, 2009. – С. 85– 93.

Индивидуальные предприниматели не подлежат регистрации в налоговых органах Казахстана, если не нанимают работников, имеют доход меньше 12 МЗП в год.

Индивидуальные предприниматели могут выбрать специальный налоговый режим на:

- основе патента,
- упрощенной декларации.

Для получения патента индивидуальные предприниматели должны соответствовать следующим критериям:

- не нанимать работников,
- доход за налоговый период не должен превышать 200 МЗП.

Патент выдается на срок от 1 месяца до 12 месяцев.

По патенту налог равен 2 % от заявленного дохода, из которого 50 % – подоходный налог, 50 % – социальный налог. Кроме того, предусмотрены социальные отчисления.

По патенту нельзя заниматься следующими видами деятельности:

- производством подакцизной продукции;
- консультационными, финансовыми, бухгалтерскими услугами;
- реализацией нефтепродуктов;
- сбором и приемом стеклопосуды;
- недропользованием.

Для попадания в специальный налоговый режим по упрощенной декларации индивидуальные предприниматели должны соответствовать следующим критериям:

- предельная списочная численность работников – 25 чел.,
- предельный доход за налоговый период 10 млн. тенге.

По упрощенной декларации налог равен 3 % от полученного дохода, из которого 50 % – подоходный налог, 50 % – социальный налог за вычетом, предусмотренных социальных отчислений.

Достоинства и недостатки организационно-правовых форм бизнеса даны в приложении 1.1.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Козырев В. М.* Основы современной экономики: Учебник. – 4-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 544 с.

2. *Елисеев А. С.* Экономика. – М.: ИТК «Дашков и К», 2010. – 498 с.
3. *Райзберг Б. А., Стародубцева Е. Б.* Курс экономики: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2010. – 672 с.
4. *Макконелл К. Р., Брюс Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с 14-го англ. изд. – М.: ИНФРА – М, 2003. – 973 с.
5. *Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж.* Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / Пер. с англ. / Под ред. *Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой.* – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 972 с.
6. Экспресс курсы предпринимательства / *Бижан Б. А., Иссык Т. В., Курганбаева Г. А. и др.*: Учебно-метод. пособие. – Алматы, 2009. – 160 с.
7. *Крымова В. Ж.* Экономическая теория: Учеб. пособие в схемах. – Алматы: Экономика, 2008. – 208 с.
8. *Азатбек Т.* Конкурентные стратегии бизнеса: Учеб. пособие. – Алматы, 2010. – 284 с.
9. *Торегожина М. Б.* Государственное регулирование экономики: Курс лекции. – Алматы: Экономика, 2007. – 206 с.
10. *Мороз С. П.* Предпринимательское (хозяйственное) право: Учебник. – Алматы: Бастау, 2009. – 266 с.
11. Экономика предприятия (фирмы): Учебник / Под ред. проф. *О. И. Волкова и доц. О. В. Девяткина.* – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА–М, 2007. – 601 с. (100 лет РЭА им. Г. В. Плеханова).
12. *Рамазанов А.* Диалектика отношений собственности. – Алматы, 2004. – 226 с.
13. Современный маркетинг: Учеб. пособие / Под ред. *А. Рамазанова.* – Алматы, 2010. – 318 с.

Справочная литература

Русско-англо-казахский словарь менеджера / *Кубаев К. Е., Рамазанов А. А. и др.* – Алматы: Триумф–Т, 2009. – 400 с.

Нормативная литература

1. Гражданский кодекс Республики Казахстан. Ст. 196, 200, 202, 207,
2. Закон Республики Казахстан «О государственном предприятии».
3. Закон Республики Казахстан «О частном предпринимательстве».
4. Закон Республики Казахстан «Об акционерных обществах. Ст. 4–1, 13.
5. Закон Республики Казахстан «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью». Ст. 3.
6. Закон Республики Казахстан «О хозяйственных товариществах». Ст. 3.
7. Закон Республики Казахстан «О производственном кооперативе». Ст. 9, 20.
8. Закон Республики Казахстан «Закон Республики Казахстан «О потребительском кооперативе».
9. Указ Президента Республики Казахстан от 2 апреля 2010 года № 962 О Концепции формирования и использования средств Национального фонда Республики Казахстан.
10. Бюджетный кодекс Республики Казахстан. Ст. 24.

Вопросы для проверки

1. Как создаются государственные предприятия?
2. Приведите виды государственного предпринимательства.
3. Приведите определение хозяйственного товарищества.
4. Приведите определение полного товарищества.
5. Приведите определение товарищества с дополнительной ответственностью.
6. Почему часто в бизнесе создают товарищество с ограниченной ответственностью?
7. Приведите определение индивидуального предпринимательства.
8. Приведите налоговые режимы для индивидуального предпринимательства.
9. Каким критериям должен соответствовать индивидуальный

предприниматель?

10. Приведите определение акции, виды акции.
11. Как создается акционерное общество?
12. Какие факторы делают актуальным применение маркетинга в бизнесе?
13. Как создается кооператив?
14. Приведите виды кооператива.
15. Какую форму бизнеса считаете удобной и почему?

Приложение 1.1

Особенности организационно-правовых форм бизнеса

Особенности	Единоличное владение	Кооператив	Товарищество	Акционерное общество
Уровень сложности	Простота образования и сложный при ликвидации	Средний	Средний	Высокий
Возможности привлечения капитала	Источники капитала ограничены собственными средствами и займами	Увеличение капитала через объединение сбережений учредителей	Увеличение капитала через объединение сбережений партнеров	Возможность привлекать внешние инвестиции.
Ответственность	Полная	Ограниченная наемом	Полная или ограниченная в зависимости от вида товарищества	Ограниченная суммой акции
Контроль	Полный контроль собственника	Возможность разногласий по поводу контроля между собственниками	Контроль у Мажоритарного собственника	Контроль у мажоритарного акционера
Продолжительность существования	Зависит от желания владельцев и показателей деятельности	Зависит от желания учредителей и показателей деятельности	Зависит от желания учредителей и показателей деятельности	Зависит от желания акционеров и показателей деятельности
Налогообложение	Не является субъектом корпоративного налогообложения	Доходы облагаются налогом	Доходы облагаются налогом	Двойное Налогообложение

ГЛАВА 2. КОРПОРАТИВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА

2.1. Механизмы корпоративной организации

Корпоративные структуры основываются на системности построения. К стратегическим эффектам корпоративного хозяйствования относятся:

- экономия на масштабах производства. Она выражается в сокращении средних издержек;
 - экономия фиксированных издержек;
 - оптимизация товарно-финансовых потоков и улучшение финансовых расчетов;
 - оптимизация инвестиционной деятельности.
- Последовательная концентрация ресурсов на приоритетных проектах и расстановка приоритетов с учетом потребности в укреплении инвестиционного потенциала;
- операционная экономия на основе устранения дублирования управленческих функций, их централизации;
 - экономия транзакционных издержек;
 - расширение пределов переработки сырья и материалов;
 - синергический эффект.

Механизмами корпоративной организации являются:

- полное объединение активов участников и создание единого юридического лица;
- объединение капиталов в объеме контрольного или блокирующего пакета акций;
- частичное объединение капиталов, дающее возможность участия в органах управления, но без права решающего голоса;
- доверительное управление (предполагает передачу участниками имущества в доверительное управление);
- координация инвестиционной деятельности,
- координация финансовой деятельности,
- координация торговой деятельности,
- координация промышленной деятельности,
- объединение производственных ресурсов на основе заключения договоров о совместной деятельности.

Механизмы корпоративной организации строятся на связях (рис. 2.1)

Горизонтальная корпоративная организация осуществляется слиянием, захватом, объединением с конкурирующими субъектами на рынке однородной продукции. Расширения масштабов производства, рынка сбыта дает возможность увеличить рыночную долю и стать лидером на рынке однородной продукции. Но рост горизонтальной интеграции корпоративной структуры ограничивает Антимонопольный орган страны, используя показатели монополизации рынка.



Рис. 2.1. Корпоративные связи

Вертикальная корпоративная интеграция эффективна в непрерывном производстве (в химии, металлургии, нефтяной и газовой промышленности и т. д.). Наличие технологических и кооперационных связей между участниками «вертикальной» схемы корпоратизации обеспечивает относительно низкие издержки производства продукции.

Вертикальная корпоративная интеграция подразделяется на обратную и конечную.

Обратная вертикальная интеграция предполагает включение в цепочку бизнеса поставщиков сырья и материалов. Обратная вертикальная интеграция направлена на обеспечение бесперебойности и соответствующего качества поставок сырья и материалов.

Конечная вертикальная интеграция предполагает включение в цепочку бизнеса торговлю, оптовую и розничную. Конечная вертикальная интеграция направлена на обеспечение гарантии производства и реализации продукции.

Корпоративная диверсификация позволяет снизить риски от предпринимательской деятельности, зависимость от конъюнктуры рынка «одноименной» продукции. Порогом корпоративной диверсификации являются размеры доходности от расширения круга деятельности.

Корпоративная диверсификация подразделяется на концентрическую и «чистую».

Концентрическая корпоративная диверсификация ориентирует на освоение нового в бизнесе в рамках рынка основной деятельности.

Чистая корпоративная диверсификация ориентирует на освоение нового в бизнесе за рамками рынка основной деятельности, вхождение в новые рынки. Организационным результатом чистой корпоративной диверсификации является образование конгломерата.

Корпоративную диверсификацию можно назвать «азиатской», так как она получила распространение в Японии и Южной Корее.

Однако не во всех случаях диверсификация корпоративной организации деятельности приносит экономический успех. Имеются объективные границы расширения видов деятельности, за которыми обычно снижается норма прибыли.

Мировой опыт не дает однозначной оценки сравнительной эффективности механизмов корпоративной интеграции. Каждая из этих форм имеет право на экономическую «жизнь» и проявляет свою эффективность при определенных условиях и среде определенной организации производства.

2.2. Глобализация и интернационализация бизнеса

Мирохозяйственная тенденция — глобализация бизнеса, сопровождается невиданными ранее по масштабам процессами концентрации. Основным хозяйствующим субъектом становится корпорация, конкуренция товаров и услуг — конкуренцией организации.

Экономика развитых стран представляет собой рынки товаров и услуг с олигополистическим состоянием, где доминируют и конкурируют между собой ограниченное количество крупнейших корпораций. Например, в США

насчитывается шесть национальных производителей легковых автомобилей, Германии – 4, Швеции – 2. В будущем теоретическую базу экономики может составить не рынок совершенной конкуренции, а несовершенной, в частности, олигополистической.

Общей экономической закономерностью глобализации отношений собственности является рост производительности (снижение цен) при вступлении в отрасль крупных корпоративных структур и переходе отрасли в олигополистическое состояние. Ведущие корпорации получают высокую и стабильную прибыль. Но они больше тратят на научно-технические исследования, рекламу и маркетинг, инвестиции.

Общэкономические закономерности развития корпоратизации в мировой экономике содержат этапность развития и включения в международное разделение труда (рис. 2.2).

Экспортный этап развития корпоратизации осуществляется продажей через агентов и созданием представительства компании в стране-реципиенте. К условиям, определяющим необходимость деятельности продаж через агентов, относится незначительная доля экспорта в продажах, отсутствие барьеров для импорта, превышение местного спроса над предложением; создания представительства компании в стране-реципиенте – значительная доля экспорта в продажах, отсутствие барьеров для импорта, спрос равен предложению, сильная конкуренция, важность послепродажного обслуживания. Критериями продаж через агентов являются более быстрый рост; создание представительств компании в стране-реципиенте – продленный спрос, выгоды массового производства.

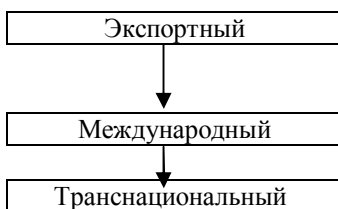


Рис. 2.2. Этапы развития корпоратизации

Примечание: На основе Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – С. 216–217.

Компания может оставаться преуспевающим экспортером только до тех пор, пока нет барьеров для ввоза товаров. Местные товары не имеют специфики, и условия местного рынка аналогичны существующим на внутреннем национальном рынке. Однако компания вынуждена организовать местное производство, когда появляются барьеры для импорта или особую важность приобретают местные преимущества низкого уровня затрат на производственные, материальные и трудовые ресурсы.

Для международного этапа развития корпоратизации характерна зарубежная деятельность через местный маркетинг, местное производство, местное проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; местную диверсификацию. Критериями их являются доступ к ресурсам, продленный жизненный цикл технологии, лучший рост, критическая масса, мультипликация, конкурентные преимущества. Превращение в международную компанию осуществляется как процесс децентрализации, в ходе которого виды деятельности все в большей степени распределяются по странам, в которых компания ведет операции.

Транснациональный этап развития корпоратизации в мировой экономике происходит под влиянием общемировых тенденций к открытости и взаимозависимости, мировой конкуренции, критической массы в глобальном масштабе, преимуществ мультипликации на мировом уровне в условиях глобализации. Критериями транснационализации являются долгосрочный набор стратегических зон хозяйствования, глобальный баланс уязвимости, глобальная оптимизация проектов. В настоящее время происходит «всплеск» транснационализации, главной чертой которой стал вывод производственной и торгово-сбытовой деятельности за пределы национального государства. Когда корпорация достигает транснационального статуса, она начинает оптимизировать свою стратегию путем оптимизации глобальной системы: производство / ресурсы / НИОКР; управление всем спектром глобальной деятельности. В транснациональной корпорации чрезвычайно трудно применить принцип единства полномочий и ответственности.

В рамках ТНК происходит интернализация, т. е. формирование собственных (транснациональных) внутренних рынков, где сделки осуществляются по устанавливаемым внутренним (трансфертным) ценам. Они ниже, чем на внешнем для ТНК рынке. Отсюда можно заключить, что внутри ТНК создается квазирыночная среда. Как «вырисовывающуюся» тенденцию можно высказать «параллелизацию» рынков на рынки:

- ТНК;
- национальные рынки;
- мировой рынок.

Виды ТНК даны на рис. 2.3.

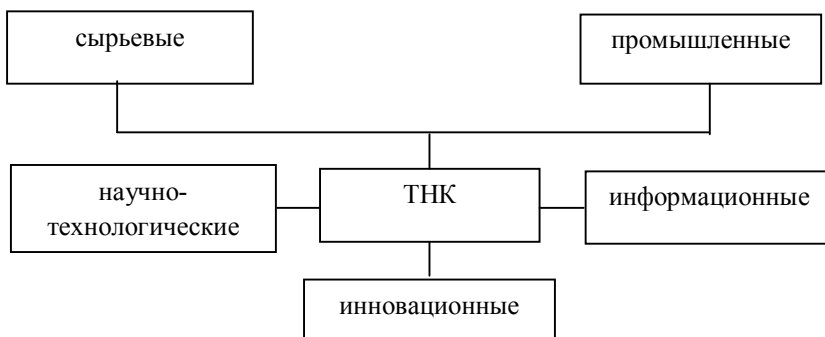


Рис. 2.3. Виды ТНК

ТНК представляют около 60 тыс. материнских корпораций и более 0,5 млн. их зарубежных филиалов и аффилированных с ними структур. ТНК составляют до десятой части общего числа фирм в развитых странах, но они создают от одной трети до половины ВВП и выпускают более половины всей промышленной продукции, осуществляют более двух трети внешней торговли.

ТНК контролируют мировые рынки сельскохозяйственного и минерального сырья, большинство видов промышленных товарных и финансовых рынков. Доля ТНК в трансфертах технологий в США и Великобритании составляет 80 и более процентов. Около трех четвертых международных платежей по кредитам и лицензиям осуществляются внутри ТНК.

Активы крупнейших компаний мира достигают огромных размеров. К примеру, активы General Electric, Ford Motor Company, General Motors, Toyota превышают даже ВВП Казахстана.

Практически все страны, добившиеся экономического успеха в последние десятилетия, сформировали отечественные ТНК, которые определили конкурентоспособность национальной экономики. Например, широко известны южнокорейские Samsung, Hyundai, LG; китайские China International Trust & Investment Corp., China National Petroleum Corp. ТНК сложились в Тайване, Таиланде, Сингапуре, Малайзии, Филиппинах, Индонезии, Латинской Америке (Аргентине, Бразилии, Мексике, Колумбии, Венесуэле, Чили), Ближнем Востоке (Египте, Саудовской Аравии), Индии и других странах.

Российские реформы задали направление развития хозяйственной системы по пути, ведущему к крупному корпоративному производству. В результате сложились финансово-промышленные и промышленные группы, имеющие не только национальный, но и транснациональный уровень. Сферами их деятельности являются машиностроение, металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, нефте-и газодобыча и др. Ими являются Альфа-групп, ЛУКОЙЛ, Газпром и др.

Если же перейти к Казахстану, то к крупным отечественным корпоративным структурам можно отнести Казахмыс и Казмунайгаз.

Казахстанские реформы, проводимые до первой половины 90-х годов, по существу задавали развитие экономической системы по пути мелкотоварного производства. В обстановке либерального режима хозяйствования не получило развитие формирование корпоративной организации производства, соответствующей масштабам экономики Казахстана.

Хотя говорят, что капитал интернационален, но национальная слагаемая присутствует всегда. ТНК выполняет политическую волю страны базирования.

Для транснационализации компаний одного желания мало. Необходимо обладание компаний специфическими преимуществами в области производства, технологии, техники, товара, кадров. В обобщающей форме по М. Портеру они представляют конкурентные преимущества компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономическая теория (Политическая экономия): Учебник / Под ред. И. К. Ларионова, Н. Н. Пилипенко, В. Н. Щербакова. – 3-е изд. – М.: ИТК «Дашков и К», 2010. – 732 с.
2. Елисеев А. С. Экономика. – М.: ИТК «Дашков и К», 2010. – 498 с.
3. Герчикова И. Н. Менеджмент: Учебник для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2010. – 511 с.
4. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
5. Макконелл К. Р., Брюс Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. с 14-го англ. Изд. – М.: ИНФРА – М, 2003. – 973 с.
6. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / Пер. с англ. / Под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 972 с.
7. Азатбек Т. Конкурентные стратегии бизнеса: Учеб. пособие. – Алматы, 2010. – 284 с.
8. Современный маркетинг: Учеб. пособие / Под ред. А. Рамазанова. – Алматы, 2010. – 318 с.
9. Рамазанов А. А. Диалектика отношений собственности. – Алматы, 2004. – 226 с.
10. Рамазанов А. А. Роль менеджмента в корпоративном бизнесе // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 4. – С. 69–76.
11. Глобализация мировой экономики и Казахстан / Под ред. А. Сахановой, А. Рамазанова. – Алматы, 2013. – 191 с.

Справочная литература

Русско-англо-казахский словарь менеджера / Кубаев К. Е., Рамазанов А. А. и др. – Алматы: Триумф–Т, 2009. – 400 с.

Нормативная литература

1. Конституция Республики Казахстан.

2. Гражданский кодекс Республики Казахстан.
3. Закон Республики Казахстан «Об акционерных обществах».

Вопросы для контроля

16. Какую роль выполняет корпоратизация в экономике?
17. Приведите виды корпоратизации.
18. Что относится к стратегическим эффектам корпоративного хозяйствования?
19. Приведите этапы развития корпоратизации.
20. Раскройте сущность вертикальной корпоратизации.
21. Раскройте сущность горизонтальной корпоратизации.
22. Раскройте сущность диверсифицированной корпоратизации.
23. Приведите виды ТНК.
24. Приведите тенденцию интернализации ТНК.
25. Какой вид корпоратизации эффективен и почему?
26. Приведите комплексную схему корпоратизации.

ГЛАВА 3. КОНФЛИКТЫ ИНТЕРЕСОВ И КОРПОРАТИВНЫЙ КОНТРОЛЬ

3.1. Агентские проблемы

Между акционерами и менеджерами существуют конфликты интересов. Источники возникновения конфликтов интересов и экономические последствия даны в схеме 3.1. В экономической науке конфликты интересов формулируются как проблема «принципал – агент».

Конфликт интересов между акционерами и менеджерами возник с зарождением акционерных отношений и кроется в самом механизме функционирования акционерного общества – специфическом распределении прав распоряжения и пользования. Как полноправные субъекты в акционерном обществе выступают наемные менеджеры, а не акционеры. Если для акционеров целевой установкой является максимизация акционерного капитала (они всегда заинтересованы в максимизации положительного результата), то для менеджеров она не всегда важна.

По Г. Дональдсон, целями развития крупных корпорации являлись не максимизация их рыночной стоимости, а максимизация «корпоративного благосостояния». А они различаются по содержанию.

По теории агентских издержек свободных денежных средств (agency theory of free cash flow) корпоративных финансов к источникам конфликтов между акционерами и менеджерами относятся дивидендные выплаты акционерам. Акционеры заинтересованы в максимизации положительного конечного результата, так как только им принадлежит право на остаток прибыли после вычета налогов. В отличие от акционеров у менеджеров отсутствует такая заинтересованность, так как дивидендные выплаты акционерам уменьшают ресурсную базу развития компании. В этом случае при решении же инвестиционных задач менеджерам приходится выходить на рынки капиталов и нести издержки.

Для избежания ситуации выхода на рынки капиталов и удержания свободных потоков денежных средств в своих руках менеджеры могут пойти на:

- инвестирование не рентабельных проектов;
- капитализацию дивидендных выплат;
- уменьшение размеров дивидендных выплат с обещанием повышенных дивидендов в будущем.

Обещания капитализации дивидендных выплат, уменьшение их размеров с обещанием повышенных дивидендов в будущем являются не подкрепленными и с большей вероятностью можно ожидать, что менеджеры не сдержат слова. Обычно рынок сообщения о снижении дивидендов воспринимает как негативные и реагирует понижением курсов акции, если они котируются на фондовом рынке.

У менеджеров есть свои интересы, которые могут не совпадать с интересами акционеров. Концентрация ресурсов усиливает власть менеджмента.

На уровне закономерности выступает положение: чем сильнее распыленность собственности, тем увереннее себя чувствует менеджмент и тем труднее его уволить.

Особенно приводимая закономерность проявляется в аутсайдерской модели корпоративного управления, которая характеризуется «распыленностью» акционерного капитала между индивидуальными и институциональными инвесторами. Правы были А. Берл и Дж. Минз, когда в тридцатые годы прошлого века сделали вывод, что распыленность собственности делает собственников бессильными перед произволом менеджеров². Выводы их не только не потеряли своей актуальности, но еще более актуализировались в настоящее время.

Власть менеджмента проявляется и в обюрокрачивании и усложнении структуры управления. Карьерный рост уровня менеджмента, создание новых руководящих должностей зависит от роста объема продаж компании.

² По: Чиркова Е. В. Действуют ли менеджеры в интересах акционеров? Корпоративные финансы в условиях неопределенности. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. – С. 40.

Дополнительным фактором оппортунистического поведения менеджеров выступает информационная асимметрия. По неоклассической теории, цена на совершенно конкурентных рынках обеспечивает всех участников сделки полным объемом информации. В то же время в рамках корпоративных структур происходит отклонение оплаты менеджера от стоимости предельного продукта труда. Цена несет неискаженную информацию и достижимо равновесие на рынке труда только при условии равенства заработной платы предельному продукту труда³. В рамках корпоративных структур отсутствует механизм конкурентного ценообразования и поэтому всегда присутствует информационная асимметрия. У менеджеров всегда есть информационное преимущество по сравнению с акционерами, и у них возникает желание максимизировать свою полезность.

Наличие асимметричного распределения информации характеризует торговля с использованием инсайдерской информации. На финансовом рынке США торговля с использованием инсайдерской информации законодательно запрещена. Наказания за использование инсайдерской информации предусмотрены и в Европе. Но, несмотря на это, примеры использования инсайдерской информации есть (кейс 3.1).

На основе располагаемой информации менеджер может вводить в заблуждение акционеров и перераспределять результаты деятельности в свою пользу. Оппортунизм его проявляется в желании принять участие в присвоении результатов своей деятельности, т. е. выйти за рамки фиксированного уровня полезности предписанного контрактом о найме.

В то же время перед акционером стоят объективные трудности в выделении субъективных действий менеджера и объективных обстоятельств в реальных условиях хозяйственной деятельности (имеется в виду выделение при прочих равных условиях). Следует отметить, что, если вообще можно было бы выделить, трудности возникают по оценке самих субъективных действий менеджера, профессионализма его действий в

³ Hart O., Holmstrom B. The Theory of Contracts/Advance in Economic Theory. Tirth World Congress. Ed. By T. Bewley. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. – P. 107–109.

конкретных ситуациях. Не меньшие трудности имеет оценка объективных обстоятельств, определение их прогнозируемости или отсутствие возможности их предсказания.

В бизнес-ситуациях, когда предполагается одно, а получается совсем другой результат с отрицательными последствиями трудно отличить был ли умысел или это непрофессионализм менеджмента. Если был умысел со стороны менеджмента, то он относится к агентским издержкам. Примеров неудачных результатов инвестирования много в бизнесе, когда компании теряют даже большую часть своей капитализации.

Не меньшую затрудненность вызывают даже вопросы, в чьих интересах были сделаны действия менеджмента. К примеру, в 2000 годах в Казахстане наблюдался бум не только в жилищном строительстве, но и в строительстве новых офисов более и менее крупными компаниями. В последнем случае, который касается рассматриваемой нами проблемы, неизвестно, что двигало менеджмент в строительстве новых офисов, производственная необходимость, или, дань моде или же желание поднять свой имидж, используя «офисный» ресурс компании.

3.2. Корпоративный контроль

Акционеры по законодательству Казахстана об акционерных обществах имеют широкие права: участвовать в управлении обществом; получать дивиденды; получать информацию о деятельности общества, в том числе знакомиться с финансовой отчетностью его, в порядке, определенном общим собранием акционеров или уставом общества; получать выписки от регистратора или номинального держателя, подтверждающие его право собственности на ценные бумаги; предлагать общему собранию акционеров общества кандидатуры для избрания в совет директоров общества; оспаривать в судебном порядке принятые органами общества решения; обращаться в общество с письменными запросами о его деятельности и получать мотивированные ответы в течение тридцати дней с даты поступления запроса в общество; на часть имущества при

ликвидации общества; преимущественной покупки акций или других ценных бумаг общества, конвертируемых в его акции.

Кроме того, в казахстанском акционерном праве выделяется понятие «крупный акционер». Он также имеет право: требовать созыва внеочередного Общего собрания акционеров или обращаться в суд с иском о его созыве в случае отказа Совета директоров в созыве общего собрания акционеров; предлагать Совету директоров включение дополнительных вопросов в повестку дня общего собрания акционеров; требовать созыва заседания Совета директоров; требовать проведения аудиторской проверки общества.

У акционеров прав действительно много, но реализовать их полностью бывает затруднительно. Особенно миноритарным. У них практически не бывает возможности реализовать законодательно закрепленное право участвовать в управлении обществом. В акционерных обществах контроль за деятельностью менеджмента осуществляет Совет директоров.

Совет директоров должен:

1) отслеживать и по возможности устранять потенциальные конфликты интересов на уровне должностных лиц и акционеров, в том числе неправомерное использование собственности общества и злоупотребление при совершении сделок, в которых имеется заинтересованность;

2) осуществлять контроль за эффективностью практики корпоративного управления в обществе.

В акционерных обществах происходит разделенность функций принятия риска за хозяйственные решения (они ложатся главным образом на акционеров-собственников) и реального руководства (осуществляемого управляющими). В связи с этим выдвигается проблема создания контроля над бизнесом.

Ослабление контроля над менеджментом и несовершенство контрактных взаимоотношений между акционерами и менеджерами приводят к так называемым косвенным агентским издержкам.

В Казахстане в известных компаниях, как иностранных, так и отечественных, менеджеры работают не на одну зарплату. Они получают так называемые «пакеты». Первый пакет

представляет зарплату, второй – бонусы, третий – социальный пакет, включающий медицинское страхование, страхование жизни, кредитование жилья, автотранспорта и др. Однако провести здесь грань между нормальным потреблением и сверхпотреблением менеджеров все же не так просто. С точки зрения принципов социальной справедливости, здесь однозначно присутствует сверхпотребление менеджеров. Но, если все это предусмотрено в нормативных документах компании, то это «обычная» плата за их труд. Другой вопрос, когда становятся известными одиозные случаи сверхпотребления менеджеров, в виде найма вертолетов и самолетов для охоты, отдыха и т. д.

Традиционно под контролем над бизнесом принято считать количество акций «50 % плюс одна акция». Полный контроль над компанией со стороны участников означает контролирование по наиболее важным вопросам на Общих собраниях акционеров, которые являются высшим органом управления и правомочны их решать. К исключительной компетенции Общего собрания акционеров в законе Республики Казахстан «Об акционерных обществах» отнесены следующие вопросы: внесение изменений и дополнений в устав общества или утверждение его в новой редакции; утверждение кодекса корпоративного управления, а также изменений и дополнений в него в случае, если принятие данного кодекса предусмотрено уставом общества; добровольная реорганизация или ликвидация общества; принятие решения об увеличении количества объявленных акций общества или изменении вида размещенных объявленных акций общества; определение условий и порядка конвертирования ценных бумаг общества, а также их изменение. Решения по ним принимаются квалифицированным большинством голосующих акций общества (большинство в размере трех четвертей от общего количества выпущенных голосующих акций).

Кроме того, в крупных акционерных обществах практически низка вероятность представительства всех акционеров на Общих собраниях. Поэтому при определении контроля над компанией следует учитывать кворум общего собрания акционеров. В Республике Казахстан Общее собрание

акционеров вправе рассматривать и принимать решения по вопросам повестки дня, если на момент окончания регистрации участников собрания зарегистрированы акционеры или их представители, включенные в список акционеров, имеющих право принимать участие в нем и голосовать на нем, владеющие в совокупности пятьюдесятью и более процентами голосующих акций общества. В этом случае контрольный пакет акций составит 37,5 % (половина от 75 %). В результате, контрольный пакет акций, дающий возможность полного контроля участников над решением базовых вопросов деятельности акционерного общества находится в интервале 37,5–75 %. Графически интервалы контроля над акционерной собственностью даны на рис. 3.1.

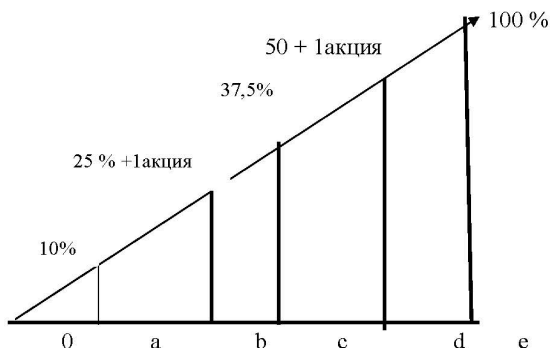


Рис. 3.1. Границы контроля собственности:
a – частичный контроль; *b* – блокирующий контроль;
c – *d* – полный контроль; *d* – *e* – абсолютный контроль

К механизмам контролирования менеджмента относится рынок корпоративного контроля.

В экономической науке есть различное толкование рынка корпоративного контроля. Для ясности отметим: рынок корпоративного контроля является теоретическим построением, его нельзя понимать в буквальном смысле слова как реально действующий. Рынок корпоративного контроля материализуется фондовым рынком. На нем обращаются права собственности, выраженные в акциях. Считается, что отличием рынка

корпоративного контроля от обычного финансового рынка является действие только частных стимулов на нем, которые дают особые выгоды мажоритарным акционерам.

На рынке корпоративного контроля, если какая-то компания из-за менеджмента работает неэффективно, то она становится сразу же объектом жесткого поглощения. Вследствие его происходит перераспределение ресурсов в более эффективные структуры, у которых эффективен менеджмент. Удаление неэффективного менеджмента – штрафные санкции рынка корпоративного контроля за ее провалы. Оно дисциплинирует участников рынка. С другой стороны, угроза жесткого поглощения рынка корпоративного контроля заставляет менеджмент компании повышать котировки акции, т. е. повышать стоимость акционерного капитала и действовать в интересах собственников.

С западных точек зрения, агентские издержки в Казахстане достигли максимально возможного уровня. Кроме того, агентские издержки приобретают теневые формы. В корпоративном бизнесе нередки случаи, когда приглашенные менеджеры по истечении некоторого времени «каким-то» образом вдруг становились крупными акционерами. Чаще всего такая «метаформоза» статуса менеджера в собственника происходит особенно в публичных корпоративных структурах, где распылена собственность.

Конечно, в трансформации менеджера в акционера нет ничего «криминального». В западной практике менеджеры также становятся акционерами, даже крупными, включая выкуп целых компаний у владельцев. Но речь идет, как и каким образом? Если используются рыночные методы, т. е. на рыночной основе, то такая конвергенция статусов является нормальным явлением. В казахстанской практике же отсутствует прозрачность и приходится предполагать, что используются менеджерами далеко не рыночные методы в перераспределении собственности. Если вещи называть своими именами, то осуществляется не приобретение, а «отъем» собственности у владельцев (кейс 3.2).

В Казахстане чаще всего применяемой схемой получения контроля над акционерным капиталом является его размывание

за счет дополнительных эмиссий ценных бумаг. Оно осуществляется рыночными и нерыночными способами.

Внешне рынок корпоративного контроля в Казахстане и за рубежом идентичен. Наблюдаемым результатом у нас и «там» является увольнение неэффективного менеджмента. Менеджеры компании – агрессора могут рассчитывать на захват менеджерского благосостояния компании – цели – заработной платы, бонусов и т. д. Но отличие рынка корпоративного контроля в Казахстане и за рубежом состоит в том, что у нас он используется главным образом для установления корпоративного контроля за потоками ресурсов, в первую очередь за финансовыми.

ЛИТЕРАТУРА

11. Экономическая теория (Политическая экономия): Учебник / Под ред. И. К. Ларионова, Н. Н. Пилипенко, В. Н. Щербакова. – 3-е изд. – М.: ИТК «Дашков и К», 2010. – 732 с.

12. Козырев В. М. Основы современной экономики: Учебник. – 4-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 544 с.

13. Норт Дуглас. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А. Н. Нестеренко. Предисловие и научное редактирование Б. З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги “Начала”, 1997. – 180 с. (Современная институционально-эволюционная теория).

14. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

15. Чиркова Е. В. Действуют ли менеджеры в интересах акционеров? Корпоративные финансы в условиях неопределенности. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». 1999.

16. Тарасевич Л. С., Гребенников П. И., Леусский А. И. Микроэкономика: Учебник. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт-Издат, 2006. – 374 с. (Университеты России).

7. Герчикова И. Н. Менеджмент: Учебник для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2010. – 511 с.

8. Опыт конкуренции в России: причины успехов и неудач / Коорд. исслед. А. Ю. Юданов. – М.: Финансовая компания

«ИНТРАСТ»; КНОРУС, 2007. – 464 с.

9. *Азамбек Т.* Конкурентные стратегии бизнеса: Учеб. пособие. – Алматы, 2010. – 284 с.

10. *Рамазанов А. А.* Диалектика отношений собственности. – Алматы, 2004. – 226 с.

11. *Рамазанов А. А.* Роль менеджмента в корпоративном бизнесе / Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 4. – С. 69–76.

12. *Исаев Т.* Захватчики бизнеса: Теперь мы идем к вам // Контрасты. – 2006. – № 6. – С. 5.

13. *Hart O., Holmstrom B.* The Theory of Contracts/Advance in Economic Theory. Tirth World Congress. Ed. By T. Bewley. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. – P. 107–109.

Справочная литература

Русско-англо-казахский словарь менеджера / *Кубаев К. Е., Рамазанов А. А. и др.* – Алматы: Триумф–Т, 2009. – 400 с.

Нормативная литература

1. Конституция Республики Казахстан.
2. Гражданский кодекс Республики Казахстан.
3. Закон Республики Казахстан «Об акционерных обществах».

Вопросы для контроля

27. Какую роль выполняет корпоративный контроль в экономике?
28. Приведите виды агентских издержек.
29. Что является источником конфликтов интересов между акционерами и менеджерами?
30. Как действует рынок корпоративного контроля?
31. Раскройте сущность конфликтов интересов между акционерами и менеджерами.
32. Как думаете, действует ли менеджмент в интересах собственников?
33. Раскройте сущность диверсифицированной корпоратизации.

34. Кто осуществляется контроль за деятельностью менеджмента в акционерных обществах?

35. Приведите вашу оценку агентских издержек в Казахстане.

36. Какой вид корпоративного контроля эффективен и почему?

37. Приведите комплексную схему разделения собственности и конфликтов интересов в корпоративном бизнесе.

Схема 3.1

Разделение собственности и конфликты интересов в корпоративном бизнесе



Кейс 3.1

Оппортунизм менеджмента

В 2006 г. по сообщению Би-Би-Си акционеры компании EADS, которой принадлежит компания по производству самолетов «Airbus» обвинили соруководителя в продаже своих акций до объявления об отсрочке выпуска самолета. После объявления об его отсрочке акции Airbus упали на 28 %. Несмотря на отрицание соруководителя компании EADS в противозаконности своих действий, он вынужден был уйти в отставку.

К примеру, по сообщению Би-Би-Си корпорация «Apple Computers» объявила о выявленных нарушениях в распределении опционов на покупку (продажу) акции для сотрудников, включая основателя С. Джобса. По информации Apple Computers, она обратилась к независимому юристу с просьбой провести расследование и оповестила финансовые контролирурующие органы США.

Кейс 3.2

Отъем собственности

Примером отъема собственности у владельцев является история, приключившаяся с банком «Каспийский» в 2006 г. Об этом, за исключением приводимого информационного источника не писали в газетах, не говорили по телевидению, не писали в Интернете. Дело в том, что, судя по всему, руководство Каспийского решило не афишировать эту историю с одной простой целью – не вызывать волнений среди клиентов. С этой целью в кейсе опускаются имена в изложении приводимого материала. Но в финансовых кругах страны, пишет приводимый источник, этот удивительный по своей наглости и коварности грабеж обсуждался достаточно активно.

Все было сделано очень просто, – пишет он. Председателем правления банка была достаточно известная фигура на банковском рынке страны. Он часто выступал на страницах газет и на экранах телевизоров, при нем был написан гимн «Каспийского», начата акция по рассадке аллеи и деревьев в

городах. Одним словом, это был период заметной активизации банка. Собственники Каспийского, естественно, были довольны им, и, похоже, очень ему доверяли. Он же, усыпив бдительность Совета директоров, тем временем постепенно, путем ряда хитроумных операций, переписал на себя крупный пакет акций банка. Так, в один прекрасный момент председатель Совета директоров узнает о том, что у банка появился новый крупный собственник⁴. В связи с тем, что в прессе не было опровержений приведенного скандального материала со стороны его «фигурантов», то не верить ему нет оснований. Вроде бы, и приводимые в материале имена и события не вымышленные.

⁴ *Исаев Т.* Захватчики бизнеса: теперь мы идем к вам // *Контрасты*. – 2006. – № 6. – С. 5.

ГЛАВА 4. СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

4.1. Сущность «слияния и поглощения»

В бизнесе под понятиями «слияния и поглощения» («Mergers & Acquisitions» (M&A)) подразумеваются сделки по передаче акций (долей участия) в форме приобретения, присоединения или слияния. Можно сказать, что «слияния и поглощения» являются обобщающим понятием на рынке перераспределения собственности.

Виды «слияния и поглощения» даны на рис. 4.1.



Рис. 4.1. Виды «слияния и поглощения»

К стратегическим эффектам слияния и поглощения относятся:

- экономия на масштабах производства. Она выражается в сокращении средних издержек;
- экономия фиксированных издержек;
- оптимизация товарно-финансовых потоков и улучшение финансовых расчетов;
- оптимизация инвестиционной деятельности.

Последовательная концентрация ресурсов на приоритетных проектах и расстановка приоритетов с учетом потребности в укреплении инвестиционного потенциала;

- операционная экономия на основе устранения дублирования управленческих функций, их централизации;
- экономия транзакционных издержек;
- расширение пределов переработки сырья и материалов;
- синергический эффект.

В применении понятий «слияния и поглощения» на рынке в отечественной законодательной практике есть отличительные особенности. В законодательстве Республики Казахстан используется понятие «реорганизация», которая содержит слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование. Законодательно между понятиями «слияние», «присоединение», «разделение», «выделение», «преобразование» делается различие.

Слиянием обществ признается возникновение нового общества путем передачи ему всего имущества, прав и обязанностей на основании договора о слиянии и в соответствии с передаточными актами двух или нескольких обществ с прекращением их деятельности.

В соответствии с законодательством при слиянии образуется новое юридическое лицо на базе имущества «старых» юридических лиц, которые ликвидируются.

Объединение участников при слиянии на западе выражается понятием «pooling of interests».

Уставный капитал общества, образуемого путем слияния обществ, равен сумме собственных капиталов реорганизуемых обществ. Акции образованного общества размещаются среди акционеров реорганизуемых обществ в следующем порядке:

1) количество объявленных акций образованного общества, размещаемых между акционерами каждого реорганизуемого общества, определяется исходя из соотношения собственных капиталов данных обществ;

2) количество акций, распределяемых между акционерами каждого реорганизуемого общества, размещается среди акционеров каждого реорганизуемого общества пропорционально соотношению количества имевшихся у них акций реорганизованного общества к количеству размещенных (за вычетом выкупленных) акций данного общества.

Присоединением общества к другому обществу признается прекращение деятельности присоединяемого общества с

передачей на основании договора о присоединении и в соответствии с передаточным актом всего имущества, прав и обязанностей присоединяемого общества другому обществу.

При «присоединении» к присоединяющему юридическому лицу передаются капиталы присоединяемых юридических лиц, которые ликвидируются с момента внесения в государственный регистр юридических лиц записи.

Общество, к которому осуществляется присоединение, приобретает акции присоединяемого общества путем размещения (реализации) акционерам присоединяемого общества своих акций пропорционально соотношению цены продажи акций присоединяемого общества к цене размещения (реализации) акций общества, к которому осуществляется присоединение.

После приобретения всех акций присоединяемого общества указанные акции аннулируются, а имущество, права и обязанности присоединяемого общества передаются обществу, к которому осуществляется присоединение согласно передаточному акту, подписанному руководителями исполнительного органа и главными бухгалтерами реорганизуемых обществ и заверенному печатями обществ.

Цена продажи акций присоединяемого общества определяется из соотношения собственного капитала присоединяемого общества к количеству его размещенных (за исключением выкупленных обществом) акций.

Цена размещения (реализации) акций общества, к которому осуществляется присоединение, определяется исходя из соотношения собственного капитала общества, к которому осуществляется присоединение, к количеству его размещенных (за исключением выкупленных обществом) акций.

3. При разделении юридического лица его права и обязанности переходят к вновь возникшим юридическим лицам в соответствии с разделительным балансом.

4. При выделении из состава юридического лица одного или нескольких юридических лиц к каждому из них в соответствии с разделительным балансом переходят права и обязанности реорганизованного юридического лица.

5. При преобразовании юридического лица одного вида в юридическое лицо другого вида (изменении организационно-

правовой формы) к вновь возникшему юридическому лицу переходят права и обязанности реорганизованного юридического лица в соответствии с передаточным актом.

По Гражданскому кодексу Республики Казахстан передаточный акт и разделительный баланс должны содержать положения о правопреемстве по всем обязательствам реорганизованного юридического лица в отношении всех его кредиторов и должников, включая и обязательства, оспариваемые сторонами.

Присоединяемая компания называется обычно компанией – цель, целевой компанией или компанией – мишенью.

В западной практике к «слиянию и поглощению» относят и понятие «консолидация» (consolidation). Понятие консолидация» (consolidation) означает сделку по обмену акции целевой компании на акции компании покупателя в определенной пропорции.

Поглощение выражается в следующих видах:

- стратегическое поглощение (strategic takeover),
- финансовое поглощение (financial takeover).

Поглощение, осуществляемое в рамках различных рынков или отраслей, представляет стратегическое поглощение. Компания-покупатель и компания-цель работают на различных рынках (отраслях).

Поглощение, осуществляемое в рамках одного рынка или отрасли, представляет финансовое поглощение. Компания-покупатель и компания-цель работают на одном рынке (отрасли).

Экономическая сущность слияния и поглощения выражается в росте объемов бизнеса за счет капитализации. К условиям использования слияния и поглощения относится неравенство:

$$\text{Исп} < \text{Ивр} , \quad (4.1)$$

где Исп – издержки на слияния и поглощения; Ивр – издержки на реализацию стратегии внутреннего роста.

Неравенство 4.1 возможно при наличии неравенства 4.2:

$$\text{Сд} < \text{Ст} , \quad (4.2)$$

где Сд – действительная стоимость активов бизнеса;

Ст – рыночная стоимость активов бизнеса.

В западной экономической науке при рассмотрении проблемы слияния и поглощения используется коэффициент Q Тобина – Tobin's Q – ratio. Коэффициент Q Тобина определяется из отношения текущей рыночной стоимости к полной восстановительной стоимости активов компании до и после слияния (поглощения).

Применение коэффициента Q Тобина:

Коэффициент Q Тобина < 1 – активы компании недооценены рынком. Вывод – дешевле купить фондовые активы, чем аналогичную компанию с материальными активами.

Коэффициент Q Тобина > 1 – активы компании переоценены рынком. Вывод – дешевле купить аналогичную компанию с материальными активами, чем фондовые активы.

Слияния и поглощения могут осуществляться с учетом и без учета фактора «менеджмент целевой компании»:

- предложение делается менеджментом «приобретающей» компании от имени, по поручению акционеров менеджменту целевой компании;

- предложение продать акции делается напрямую менеджментом «приобретающей» компании от имени, по поручению акционеров отдельным акционерам целевой компании, минуя ее менеджмент.

В Законе Республики Казахстан «Об акционерных обществах» предусмотрен следующий порядок совершения сделок с акциями:

1. Лицо, самостоятельно или совместно со своими аффилированными лицами имеющее намерение приобрести на вторичном рынке ценных бумаг 30 и более процентов голосующих акций общества, обязано направить уведомление об этом в общество и в уполномоченный орган в установленном им порядке. Уведомление должно содержать сведения о количестве приобретаемых акций, предполагаемой цене покупки.

2. Общество не вправе препятствовать продаже акций общества акционерами. Общество имеет право сделать предложение лицу, желающему продать акции общества, об их покупке самим обществом или третьими лицами по цене, превышающей предложенную цену. Предложение о покупке

должно содержать сведения о количестве акций, цене и реквизитах покупателей в случае приобретения акций третьими лицами.

Слияния и поглощения на деле приводят к смене собственника активов, контрольного пакета акции. Для определения изменения владельцев собственности в западной практике применяется понятие «takeover».

4.2. Методы «слияния и поглощения»

Методы «слияния и поглощения» (M&A) даны на рис. 4.2.

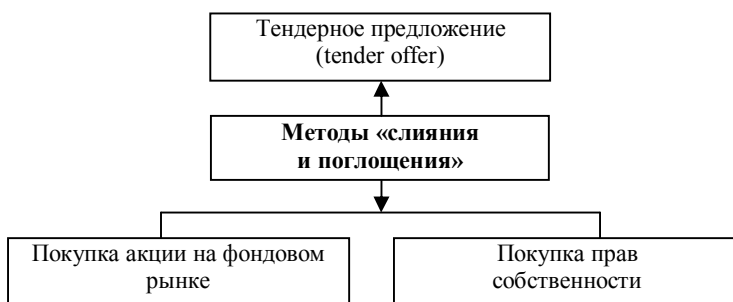


Рис. 4.2. Методы «слияния и поглощения»

Тендерное предложение о покупке акции целевой компании имеет публичный характер.

Публичный характер тендерного предложения о покупке акции целевой компании содержится и в Законе Республики Казахстан «Об акционерных обществах». Но публичный характер тендерного предложения имеет обязательную силу в Законе Республики Казахстан «Об акционерных обществах» при условии владения лицом 30 и более процентов голосующих акций обществ:

Лицо, которое самостоятельно или совместно со своими аффилированными лицами приобрело на вторичном рынке ценных бумаг 30 и более процентов голосующих акций общества, в течение тридцати дней со дня приобретения обязано опубликовать в средствах массовой информации предложение остальным акционерам продать принадлежащие им акции общества. При этом предложение акционерам публичной

компании должно быть опубликовано на корпоративном веб-сайте. Акционер вправе принять предложение о продаже принадлежащих ему акций в срок не более тридцати дней со дня опубликования предложения об их продаже.

Предложение акционерам о продаже принадлежащих им акций должно содержать данные о лице и его аффилированных лицах, которые приобрели 30 и более процентов голосующих акций общества, включая имена (наименования), места жительства (места нахождения), количество принадлежащих им акций, и о предлагаемой цене приобретения акций.

При несоблюдении порядка приобретения акций, лицо (лица), владеющее (владеющие) 30 и более процентами голосующих акций общества, обязано (обязаны) провести отчуждение неаффилированным с ним (ними) лицам части принадлежащих ему (им) акций, превышающей 29 % голосующих акций общества.

Покупка акции на фондовом рынке делается без публичных предложений.

Покупка прав собственности означает скупку прав голоса акционеров (путем получения от акционеров доверенностей).

Выбор объекта сделки, как правило, включает несколько этапов:

1. Анализ отрасли.

Нужно выбрать отрасль для поглощения.

2. Самооценка.

Нужно проанализировать и оценить собственное положение на рынке.

3. Правовой аудит (duediligence). Нужно провести правовой аудит (due diligence) компании/актива.

В зависимости от предмета проведения due diligence различают юридический, финансовый и налоговый. Целью такой комплексной правовой проверки является аудит наиболее важных сторон деятельности целевой компании/актива, выявление основных правовых рисков, связанных с деятельностью компании, и особых условий, которые должны быть соблюдены покупателем. С учетом результатов due diligence приобретатель может вести переговоры о понижении цены, предложенной продавцом, определить структуру будущего приобретения,

схемы налоговой оптимизации и эффективной интеграции приобретаемого актива в группу покупателя⁵.

– Структурирование сделки.

Структурирование сделки проводится с учетом результатов due diligence, статуса компании/актива или специфики деятельности компании, целей проведения сделки и результатов предварительных договоренностей сторон.

– Получение всех необходимых государственных и корпоративных согласований и одобрений (антимонопольное одобрение, отказ от права преимущественной покупки, принадлежащего государству или иным лицам; и пр.);

– Проект договора купли-продажи.

Составление и обсуждение проекта договора купли-продажи.

– Завершение сделки.

Передача доли участия и регистрация данной передачи и права собственности покупателя и интеграции приобретаемого актива в группу покупателя.

Наиболее крупные сделки М&А в Казахстане за последние годы приведены в кейсе 4.1.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рудык Н. Б. Методы защиты от враждебного поглощения: Учеб.-практич. пособие. – М.: Дело, 2006. – 384 с.
2. Райзберг Б. А., Стародубцева Е. Б. Курс экономики: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 672 с.
3. Азатбек Т. Конкурентные стратегии бизнеса: Учеб. пособие. – Алматы, 2010. 284 с.

Справочная литература

1. Русско-англо-казахский словарь менеджера / Кубаев К. Е., Рамазанов А. А. и др. – Алматы: Триумф-Т, 2009. – 400 с.

⁵ http://www.gratanet.com/ru/kazakhstan/services/corporate/products/merger_and_acquisitions_rus.

Нормативная литература

1. Конституция Республики Казахстан.
2. Гражданский кодекс Республики Казахстан. Ст. 47, 82–86.
3. Закон Республики Казахстан «Об акционерных обществах. Ст. 25, 28.
4. Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам противодействия неправомерному захвату бизнеса и собственности (рейдерству). Ст. 226–1.

Интернет – ресурсы

http://www.gratanet.com/ru/kazakhstan/services/corporate/products/merger_and_acquisitions_rus
info@gratanet.com
corporate@gratanet.com

Вопросы для контроля

1. Какую роль выполняют слияния и поглощения на рынке?
2. Что относится к слияниям и поглощениям?
3. Что является слиянием?
4. Что является поглощением?
5. Какие есть эффекты слияния и поглощения?
6. Что означает коэффициент Q Тобина?
7. Какие есть виды поглощения?
8. Приведите методы «слияния и поглощения».

Кейс 4. 1**Наиболее крупные сделки М&А в Казахстане**

№ п/п	Приобретатель	Компания-цель	Отрасль	Доля, %	Сумма, млн. \$
1	Mangistau Investments B.V. (50 % – CNPC и 50 % – НК КазМунайГаз (2009 г.))	АО "Мангистаумунайгаз"	нефтегазовая, добыча углеводородного сырья	100	2600
2	China Investment Corp. (2009)	АО РД "КазМунайГаз"	разведка и добыча нефтепродуктов	11GD R	939
3	Национальный фонд благосостояния "Самрук – Казына» (2009)	Электростанция ГРЭС-1 ("Экибастуз")	энергетическая	50	681
4	ОАО "Атомредметзолото» (2009)	ТОО "Каратау"	Добыча урана	50	560–580
5	Kazakhmys Plc. (2009 г.)	Балхашская ТЭС	топливно-энергетическая	10	450 (примерно)
6	АО "Самрук – Энерго"(2009)	ТОО "Богатырь Аксесс Комир")	добыча угля	50	345
7	HSBC (2010)	Дочерний банк Royal Bank of Scotland.	банковская	100	52
Примечание – на основе info@gratanet.com corporate@gratanet.com					

ГЛАВА 5. ЗАХВАТ БИЗНЕСА

5.1. Враждебные поглощения

Захват капиталов юридических лиц проводится враждебными поглощениями (hostile takeover).

К целям враждебного поглощения относятся:

- захват компании – цели по заниженной цене;
- «расколотильное» поглощение (bust – up takeover) – раздробление компании – цели на части и распродажа частей по более высоким ценам;
- получение отступных от компании – цели;
- предложение компании – цели купить принадлежащий компании-агрессору пакет акций по завышенной цене.

Компанию-агрессора на рынке M&A называют «corporate raider».

При враждебном поглощении используют:

- законные методы («белые»);
- законные и незаконные методы («серые»);
- незаконные методы («черные»).

Как законные методы враждебного поглощения используются методы корпоративного поглощения, скупка мелких пакетов акций, оспаривание прав собственности на активы (производственные, права недропользования и т. п.), методы решения проблем возникших в хозяйственной деятельности компании – цели.

При недостаточности законных методов дополнительно применяют незаконные методы враждебного поглощения.

Стандартное враждебное поглощение осуществляется «заваливанием» жалоб и заявлений органов власти и управления на компанию – цель, задействование органов власти и управления в осуществлении проверок компании – цели, создание конфликтной ситуации в компании – цели (рис. 5.1).

При враждебном поглощении используют так называемый корпоративный шантаж, или гринмейл (greenmail).

Корпоративный шантаж содержит «черный» PR компании – цели, менеджмента компании – цели, угрозы смены руководства или блокирование деятельности руководства

компании – цели. Черный PR проводится в СМИ с подключением общественности, органов власти и управления с целью создания негативного образа компании – цели, менеджмента компании – цели. При этом компания-агрессор скрывает истинные мотивы своих действий. Нередко компания-агрессор не афиширует себя, а действует через подставных лиц.



Рис. 5.1. Схема враждебного поглощения

Незаконные методы враждебного поглощения в законодательстве Республики Казахстан как «рейдерство» определяется как незаконное приобретение права собственности на долю участия в юридическом лице, а равно имущества и ценных бумаг юридического лица или установление контроля над юридическим лицом.

Действия враждебного поглощения выражаются как результат умышленного искажения результатов голосования либо воспрепятствования свободной реализации права при принятии решения высшим органом путем внесения в протоколы собрания, заседания, в выписки из них заведомо недостоверных сведений о количестве голосовавших, кворуме или результатах голосования либо составления заведомо недостоверного подсчета голосов или учета бюллетеней для голосования, блокирования или ограничения фактического доступа акционера, участника, члена органа управления или члена исполнительного органа к голосованию, несообщения

сведений о проведении собрания, заседания либо сообщения недостоверных сведений о времени и месте проведения собрания, заседания, голосования от имени акционера, участника или члена органа управления по заведомо подложной доверенности путем нарушения, ограничения или ущемления права преимущественной покупки ценных бумаг, а равно умышленное создание препятствий при реализации права преимущественной покупки ценных бумаг либо иные незаконные способы, повлекшие существенное нарушение прав и законных интересов физических и (или) юридических лиц, государства.

5.2. Методы защиты от враждебного поглощения

Методы защиты от враждебного поглощения подразделяются на стратегические и оперативные.

Стратегические методы защиты от враждебного поглощения определяются как структурные методы защиты (рис. 5.2).

Стратегические методы защиты от враждебного поглощения – меры по предотвращению враждебных действий заблаговременно вносятся в устав и учредительный договор компании (charter and by laws).

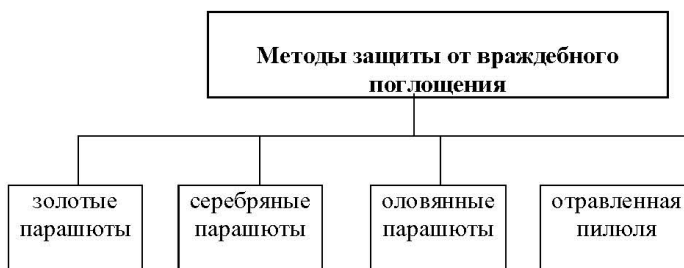


Рис. 5.2. Методы защиты от враждебного поглощения

В уставе компании закрепляются положения «золотые, серебряные и оловянные парашюты», «отравленная пилюля» для сотрудников при смене контроля над собственностью и их увольнении.

Золотые, серебряные и оловянные парашюты – выплата денежной компенсации. Золотые парашюты – для топ-менеджеров, компенсационный пакет обычно составляет три годовые базовые зарплаты плюс бонусы; серебряные парашюты – для менеджеров среднего звена и обычно составляют 2 годовые зарплаты с бонусом; оловянные парашюты – рядовым сотрудникам компании и обычно составляют 1–1.5 годовые зарплаты.

В кейсе 5.1 приведены примеры из мировой практики «золотых парашютов».

«Отравленные пилюли» – это ценные бумаги – варранты, которые выдаются акционерам. Варранты дают право акционерам приобрести дополнительно простые акции по заранее оговоренной цене при наступлении форс-мажорных обстоятельств – враждебных действий агрессора.

Для применения метода защиты от враждебного поглощения «отравленная пилюля» необходима дополнительная эмиссия простых акций. В Законе Республики Казахстан «Об акционерных обществах» дополнительная эмиссия простых акций проводится на основании решения совета директоров. К исключительной компетенции совета директоров относится принятие решения о размещении (реализации), в том числе о количестве размещаемых (реализуемых) акций в пределах количества объявленных акций, способе и цене их размещения (реализации).

«Отравленной пилюлей» может стать выпуск привилегированных акций, обладающих определенным набором «привилегий» (Blank check preferred stock position). Например, установление коэффициента конвертации привилегированных акций в простые.

Рост акционерного капитала за счет «отравленных пилюль» приводит к размыванию акции.

Стратегические методы защиты от враждебного поглощения на рынке «М&А» называются *методами «отпугивание акул»*.

Оперативные методы защиты от враждебного поглощения определяются как транзакционные методы защиты. Оперативные методы защиты от враждебного поглощения осуществляются перед началом (при получении информации о намечаемых враждебных действиях) и в ходе разворачивания враждебных

действии. К основным задачам оперативных методов защиты от враждебного поглощения относятся максимальное усложнение для проведения враждебных действий компанией-агрессором, снижение привлекательности активов и финансовых выгод. Они усложняют захват корпорации различными способами. Оперативные методы защиты от враждебного поглощения содержат меры по изменению капитальной структуры компании – повышение цены акций, скупку собственных акций, эмиссию нового долга.

В Законе Республики Казахстан «Об акционерных обществах» меры по изменению капитальной структуры компании проводятся на основании решения совета директоров. К исключительной компетенции совета директоров относятся следующие вопросы:

- принятие решения о выкупе обществом размещенных акций или других ценных бумаг и цене их выкупа;
- определение условий выпуска облигаций и производных ценных бумаг общества.

В законодательстве Казахстана есть ограничения по выкупу обществом размещенных акций: количество выкупаемых обществом размещенных акций не должно превышать 25 % от общего количества размещенных акций, а расходы на выкуп размещенных акций общества не должны превышать 10 % от размера его собственного капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рудык Н. Б. Методы защиты от враждебного поглощения: Учеб.- практич. пособие. – М.: Дело, 2006. – 384 с.
2. Райзберг Б. А., Стародубцева Е. Б. Курс экономики: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 672 с.
3. Азатбек Т. Конкурентные стратегии бизнеса: Учеб. пособие. – Алматы, 2010. – 284 с.
4. Игнатишин Ю. В. Слияния и поглощения: стратегия, тактика, финансы. – СПб.: Питер, 2005. – 208 с.
5. Слияния и поглощения в системе современной экономики / Под ред. А. Н. Фоломьева. – М.: Изд. РАГС, 2010. – 184 с.

6. Опыт конкуренции в России: причины успехов и неудач / корд. исслед. А. Ю. Юданов. – М.: Финансовая компания «ИНТРАСТ»; КНОРУС, 2007. – 464 с.

7. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / Пер. с англ. / Под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 972 с.

8. Современный маркетинг: Учеб. пособие / Под ред. А. Рамазанова. – Алматы, 2010. – 318 с.

9. Рамазанов А. Диалектика отношений собственности. – Алматы, 2004. – 226 с.

10. Рамазанов А. Слияния и поглощения в условиях глобализации G – Global и проблемы нового мирового порядка // Мат. Межд. науч.-прак. конф. КазУМО и МЯ имени Абылай хана. – 7–8 ноября 2012. – С. 387 – 392.

Справочная литература

Русско-англо-казахский словарь менеджера / Кубаев К. Е., Рамазанов А. А. и др. – Алматы: Триумф–Т, 2009. – 400 с.

Нормативная литература

1. Конституция Республики Казахстан.

2. Гражданский кодекс Республики Казахстан. Ст. 47, 82–86.

3. Закон Республики Казахстан «Об акционерных обществах». Ст. 25, 28.

4. Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам противодействия неправомерному захвату бизнеса и собственности (рейдерству)». Ст. 226–1.

Интернет-ресурсы

http://www.gratanet.com/ru/kazakhstan/services/corporate/products/merger_and_acquisitions_rus
info@gratanet.com

corporate@gratanet.com

Вопросы для контроля

1. Раскройте сущность враждебного поглощения.
2. Как определяется в законодательстве Республики Казахстан «рейдерство»?
3. Какие есть виды враждебного поглощения?
4. Приведите методы враждебного поглощения.
5. Какие есть методы защиты от враждебного поглощения?

Кейс 5. 1

Роскошь «золотых парашютов»

В 2001 году 81 процент крупнейших корпораций США применяли «золотые парашюты» и 7 процентов – «оловянные». В историю «золотых парашютов» вошел случай с Джоном Ридом, бывшим генеральным директором Citigroup Inc. Его компенсация составила 30 миллионов долларов плюс ежегодная выплата в 5 миллионов долларов пожизненно. Средний размер «золотого парашюта» для генеральных директоров тысячи крупнейших американских корпораций в 2001–2003 годах составил 16,5 миллионов долларов.

Другой пример – «парашют» бывшего главы General Electric. Помимо денежных выплат, он включал право пользования корпоративным самолетом, места в ложах на стадионах, квартиру на Манхеттене, личного секретаря, членство в гольф-клубе и прочие привилегии, увеличившие стоимость «парашюта» более чем на 50 процентов.

ГЛАВА 6. РИСКИ И РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ

6.1. Цена категории «риск»

Риск является оборотной стороной любого вида деятельности, в том числе предпринимательской. Успех и риск нерасторжимы, они однопорядковы. Умение встретить риск определяет успех человека в жизни.

Риск является междисциплинарной проблематикой. Он входит в предмет исследования практически всех наук. Им оперируют в экономической науке, математике, социологии, политологии и др. Риски окружают нас всюду, на каждом шагу и ежечасно, и ежеминутно. Поэтому, планируя деловую или иную операцию, нельзя исключить риски ее срыва. Рисков столь много, что всех их перечислить невозможно. Кроме того, могут возникнуть риски, не зависящие от воли конкретного человека. К примеру, риск форс-мажорных обстоятельств.

Несмотря на внешнюю ясность в определении риска (риск он и есть риск) с точки зрения экономической науки, все же возникают вопросы о его сущности и содержании. В экономической науке есть разные мнения по этому поводу. К ним относятся следующие определения риска:

- как опасности;
- угрозы;
- потери;
- возникновения убытков;
- деятельности по преодолению неопределенности.

Исходным в содержании риска является неопределенность. Так, в самом начале риск возникает как неопределенность, которая означает неоднозначность или нейтральность развития и последствий события. Событие может развиваться многовариантно и иметь как благоприятные, так и неблагоприятные последствия. При таком понимании ядра отношений риска можно говорить, что он как неопределенность есть категория «общий риск». Категорию «общий риск» можно выразить определением Найта как «неизмеримую неопределенность», когда неизвестны исход и распределение случайной величины рискованной ситуации.

Зарождаясь как неопределенность, траектория события может конкретизироваться, и переходить в фазу негативной определенности и негативных последствий. В этом случае можно сказать, что образуется категория «конкретный риск». Она возникает как отношения к негативным последствиям.

С методологической точки зрения, риск как категория выступает в объективной и субъективной формах. Объективный риск – это риск, возникающий в окружающей среде, внешней по отношению к объектам риска. Он не зависит, или, правильнее говоря, в определенной степени зависит от воли людей. «Определенность» степени зависимости риска вызывается тем, что человек может заранее подготовиться и тем самым постараться сократить ущерб. Но мы не можем предвидеть наступление объективного риска, по крайней мере, с полной уверенностью сказать, когда он наступит. К примеру, до сих пор наука не может предсказать природные катастрофы.

Субъективный же риск – это порождение нашим восприятием события как потенциально негативного. Он является субъективным порождением или оценки события как негативной возможности. Субъективизм кроется не в окружающей нас среде, а в субъективном отношении лица к событию. Субъективизм риска определяется, если глубже рассмотреть его интеллектом лица, оценивающего событие как негативное. Но субъективизм риска проявляется и другим образом: разные люди по разному могут толковать понятие «негативность» к событию. То, что для одного лица событие представляется негативным, для другого может им не быть. Даже более того, это событие для него может казаться благоприятным.

Риск, как и всякая категория, имеет объективные критерии, раскрывающие ее гетерогенную структуру. К ним следует отнести:

- опасность, характеризующую событие как рисковое или как угрозу от источника риска. Опасность измеряется не только параметрами источника риска, но и носителя риска. Совокупная оценка их количественными и качественными показателями дает общую картину опасности;

- предрасположенность, характеризующую зону поражения негативного события, т. е. масштабы негативных последствий

риска. Обычно на практике предрасположенность риску измеряется количественными показателями;

– уязвимость, характеризующую степень возникновения негативных последствий в зависимости от влияния риск-факторов. Чем больше негативных последствий и их объемы, тем уязвимее объект риска.

Подытоживая вышеизложенное о риске, попытаемся дать определение, что же собой представляет риск. Риск как категория – это отношения неблагоприятных событий, несущих ущерб в зависимости от опасности, предрасположенности, уязвимости в условиях неопределенности.

Если принять, что ожидаемые результаты являются независимыми случайными величинами, значения которых непрерывны, то по теории вероятности риск как распределение случайной величины имеет нормальный характер. Он выражается следующими условиями:

$$x \sim a, \quad (6.1)$$

$$d \sim \sigma^2 \quad (6.2)$$

где x – среднее значение X_i результатов; d – дисперсия; σ – среднеквадратическое отклонение действительных результатов от среднего.

Среднеквадратическое отклонение σ определяется по формуле

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^n (\bar{X}_i - X)^2 P(X)}, \quad (6.3)$$

где $P(X)$ – вероятность i -го результата

и описывается плотностью вида нормального распределения:

$$p(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma} e^{-(x-a)^2/2\sigma^2} \quad (6.4)$$

$$(-\infty < x < \infty).$$

Преобразованием $u = x - a / \sigma$ нормальное распределение с произвольными параметрами приводится к стандартному нормальному закону с параметрами $a = 0$, $\sigma = 1$ и плотностью:

$$\frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma} e^{-x^2/2\sigma^2} \quad (-\infty < u < \infty) \quad (6.5)$$

Функция нормального распределения имеет вид

$$y = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^x e^{-\frac{1}{2}u^2} du \quad ; \quad (-\infty < x < \infty). \quad (6.6)$$

Рисковые события происходят в определенной закономерности с определенной частотой. Если конкретизировать рисковые ситуации, то с определенной частотой возникает ущерб. Частота по теории вероятности выражается так:

$$\chi = \frac{n}{N}, \quad (6.7)$$

где n – число возникновения потерь в статистической выборке,
 N – общее число исходов в статистической выборке.

По частоте возникновения риски можно подразделить на редкие, средней частотности, частые.

Риск следует отличать не только в статике, но и в динамике. В динамике риск проходит определенные фазы, которые заданы во времени (рис.6.1)

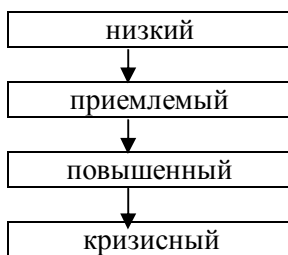


Рис. 6.1. Фазы развития риска

6.2. Риск-менеджмент

Несмотря на различия доходности и риска при различных вложениях, на рынке присутствует равное их соотношение. Это является отличительной чертой рыночного распределения доходности и риска. Но при этом уровни полезности различны для инвесторов. Например, инструменты финансового рынка по соотношению доходность/риск можно разместить в следующей последовательности: государственные ценные бумаги, облигации, акции, производные ценные бумаги (фьючерсы, опционы).

Наиболее безопасными считаются государственные ценные бумаги («государство рассчитается по ним»), но зато доходность по ним относительно низка, менее безопасные облигации, но доходность повыше, рискованные акции, но выше доходность и высокорисковые производные ценные бумаги, но повышенная доходность.

Риски и доходность ценных бумаг даны на рис. 6.2.

Каждый человек, осуществляя какие-либо инвестиционные вложения, стоит перед дилеммой, как совместить естественное желание заработать деньги и не потерять свои. Правильно говорят банкиры, что человек, переступая пороги финансовых структур, вступает в зону риска. Страх потерять свои вложения тем сильнее, чем больше обещания высоких доходов. Человек в своих инвестиционных действиях балансирует между доходностью и страхом, т. е. между доходностью и риском. И не всегда баланс выдерживается. Не всегда желания больших денег сбываются.

В основе инвестиционных решений находится критерий – приемлемая доходность. Приемлемая доходность является усредненной доходностью потенциально возможного инвестиционного решения. Приемлемую доходность можно задать в виде формулы 6.8.

$$D = D_M + R, \quad (6.8)$$

где D_M – минимально допустимая доходность,
 R – уровень риска.

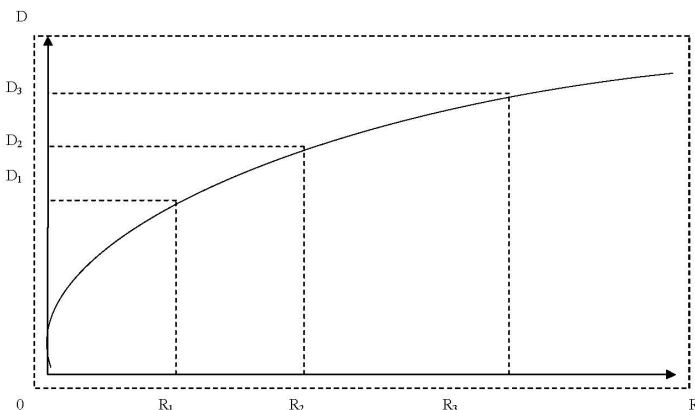


Рис. 6.2. Риски и доходность ценных бумаг:

$0 - R_1$ – риск государственных ценных бумаг; $R_1 - R_2$ – риск облигаций;
 $R_2 - R_3$ – риск акции; R_3 и выше – риск производных ценных бумаг;
 $0 - D_1$ – доходность государственных ценных бумаг;
 $D_1 - D_2$ – доходность облигаций; $D_2 - D_3$ – доходность акции;
 $D_3 - \infty$ – доходность производных ценных бумаг

Примечание: А. Рамазанов. Цена категории «риск» в общественном развитии // Экономика и статистика. – 2006. – № 2. – С. 129.

Минимально допустимая доходность, это та минимальная цена, за которую соглашается инвестор сбережения превратить в инвестиции. Обычно за нее принимают процентную ставку государственных ценных бумаг. Если взять фондовый рынок, то в западной практике при принятии решений о вложении инвестиций в ценные бумаги используется коэффициент чувствительности. Коэффициент чувствительности дает количественную оценку систематического (не диверсифицированного) риска, который характеризует неустойчивость доходов по каждому виду ценных бумаг относительно доходов всего рынка ценных бумаг.

Процедуры риск-менеджмента (risk control) даны на рис. 6.3.

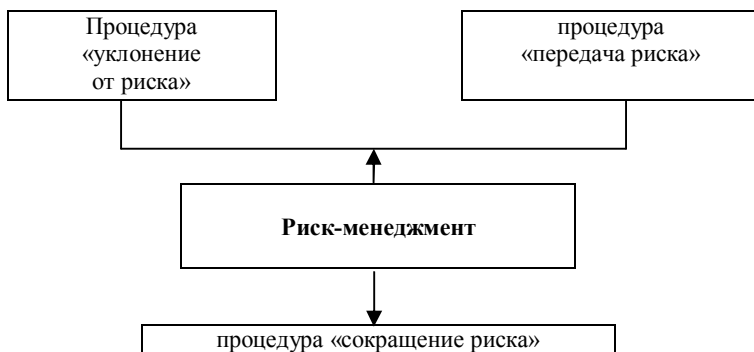


Рис. 6.3. Процедуры риск-менеджмента

Процедуры риск-менеджмента (risk control) содержат методы (рис. 6.4).

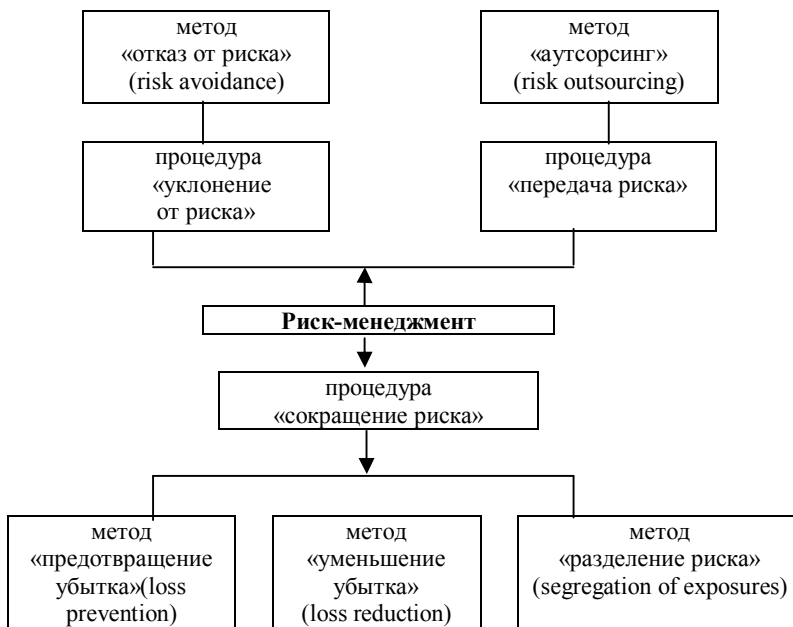


Рис. 6.4. Методы риск-менеджмента

ЛИТЕРАТУРА

17. Малашихина Н. Н., Белокрылова О. С. Риск-менеджмент: Учеб. пособие. – Ростов н/Д.: Феникс, 2004. – 320 с.
18. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учеб. пособие – М.: Дело и сервис, 2002. – 160 с.
19. Чернова Г. В., Кудрявцев А. А. Управление рисками: Учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Проспект, 2003. – 160 с.
20. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Норма, 2005. — 576 с.
5. Макконелл К. Р., Брюс Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. с 14-го англ.– М.: ИНФРА–М, 2003. – 973 с.
6. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов/ Пер. с англ. / Под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 972 с.
7. Медеу А. А. Управление риском инвестиционной деятельности нефтегазовой отрасли экономики Казахстана. – Алматы: НИЦ «Гылым», 2002. – 224 с.
8. Рамазанов А. А. Диалектика отношений собственности. – Алматы, 2004. – 226 с.
9. Рамазанов А. Цена категории «риск» в общественном развитии // Экономика и статистика. – 2006. – № 2. – С.129–132.
10. Ступаков В. С., Токаренко Г. С. Риск-менеджмент: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 288 с.
11. Экономика предприятия (фирмы): Учебник / Под ред. проф. О. И. Волкова и доц. О. В. Девяткина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА–М, 2007. – 601 с. (100 лет РЭА им. Г. В. Плеханова).

Справочная литература

Русско-англо-казахский словарь менеджера / К. Е. Кубаев, А. А. Рамазанов и др. – Алматы: Триумф –Т, 2009. – 400 с.

Нормативная литература

1. Конституция Республики Казахстан.
2. Гражданский кодекс Республики Казахстан.

Вопросы для контроля

1. Какие есть определения риска?
2. Что является исходным в содержании риска?
3. Какие есть формы риска?
4. Какие есть критерии риска?
5. Какие есть фазы риска?
6. Раскройте сущность риска.
7. Приведите методы риск-менеджмента .

ГЛАВА 7. КРИЗИС И АНТИКРИЗИСНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

7.1. Кризис как закономерное явление рынка

Риск кризиса представляет собой угрозу. Степень и размер его определяется экономическим содержанием кризиса. Кризисы являются негативными, незапланированными и нежелательными процессами, при которых возникает опасность для деятельности.

Кризис является критическим состоянием в последовательной цепи негативных экономических процессов. Длительность кризиса бывает различной продолжительности. Могут возникнуть кризисы с длительным и коротким сроком развития. Но в любом случае они ограничены во времени. Кризис может возникнуть внезапно и как ожидаемое событие.

По зарубежным экспертным оценкам (Винер, Каан)⁶, кризис описывается через следующие признаки: переломное событие в развивающейся смене действий; часто образует ситуацию, при которой большое значение играет неотложность/срочность действий; его последствия носят тяжелый характер для будущего, задействованных в нем участников; угрожает целям и ценностям; привносит неопределенность в оценку ситуации и в разработку необходимых альтернатив для развития; снижает контроль над событиями и их влиянием; сокращает время на реакцию до минимума; вызывает стресс и страх у участников; имеющаяся в распоряжении участников информация, как правило, недостаточна; меняет отношения между участниками; повышает напряжение у участников. Но в то же время кризис состоит из событий, которые создают новые условия для достижения успеха.

В отношении тяжело «больного» проблемного субъекта хозяйствования кризис может стать благом, так как прерывается цепь негативных событий, и появляется «свет в конце тоннеля», принимаются меры по его оздоровлению. На практике в бизнесе иногда искусственно провоцируется кризис, чтобы оздоровить бизнес-структуру и избавиться от имеющегося балласта. Во всех других случаях кризис может явиться катастрофой для субъекта

⁶ <http://crisis.engec.ru/crisis.Htm>

хозяйствования и закончиться его банкротством.

Кризисы имманентно присущи рыночным субъектам и самой рыночной экономике. Рыночные силы несут в себе не только созидание, но и разрушение. В этой связи, по теории Кейнса, экономические кризисы в условиях капитализма неизбежны.

В соответствии с теорией циклов развитие рыночной экономики и ее субъектов осуществляется циклически. К отличительным чертам экономических циклов относятся волнообразность, повторяемость, регулярность чередования. Прогресс сменяет кризис, и наоборот. Кризис как закономерное явление рынка является стадией экономического цикла. Но смена экономических циклов происходит спиралевидно, обеспечивающее развитие производительных сил в новом качестве, новый виток общественного развития. Экономические циклы подразделяются на⁷:

– циклы Кондратьева – продолжительностью 40–60 лет, импульсом которых являются радикальные изменения в технологической базе общественного производства, его структурная перестройка. Н. Д. Кондратьев считал, что I цикл берет начало в 90-е годы XVIII в. до 1844–1851 гг.; II цикл – с 1844–1851 гг. до 1890–1896 гг.; III цикл – с 1890–1896 гг. до 1914–1920 гг. (повышательная волна), с 1914 г. по 1920 г. – вероятная понижательная волна. Начало подъема большого экономического цикла принималась как «повышательная волна», понижение его темпа – как «понижательная волна». В соответствии с концепцией Н. Д. Кондратьева 40-е и середина 90-х годов являются началом больших экономических циклов;

– циклы Кузнецова – продолжительностью 20 лет, движущей силой которых выступают сдвиги в воспроизводственной структуре производства;

– циклы Дугласа – периодичностью 7–11 лет, являющиеся результатом взаимодействия многочисленных денежно-кредитных факторов;

⁷ По Родионову Н. В. Антикризисный менеджмент. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – С. 27.

– циклы Китчина – продолжительностью 3–5 лет, порожденные динамикой относительной величины запасов товарно-материальных ценностей на предприятиях;

– частные хозяйственные циклы, охватывающие период от года до 12 лет и существующие в связи с колебаниями инвестиционной активности.

В последнее время, точнее с 2008 г., произошел новый мировой кризис, который берет свое начало с Америки. К отличительным чертам ее относится не только финансовый, но и экономический характер.

В соответствии с экономическими циклами прослеживаются жизненные циклы хозяйствующих субъектов рыночной экономики (7.1).

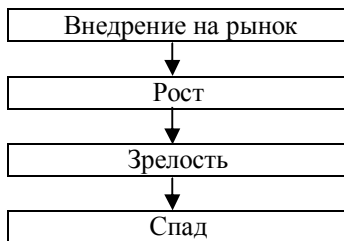


Рис. 7.1. Жизненные циклы хозяйствующих субъектов

При этом каждый последующий цикл хозяйствующего субъекта развивается на более высоком уровне, чем предыдущий. Американские исследователи выявили определенную продолжительность стадии жизненных циклов фирм малого и среднего бизнеса. Так, стадия подъема в среднем длится четыре года (от 1,1 до 7,7 года), а стадия падения – семь лет (от 2 до 12 лет).

У хозяйствующего субъекта есть возможность «проскакивания» жизненного цикла на стадии кризиса. Однако возможность его появляется при создании ряда условий: внедрении принципиально новых технологий и организации производства, новых видов деятельности, качественно новых видов продукции.

7.2. Факторы, формы, фазы кризиса

Риск кризиса хозяйствующего субъекта вызывают многие факторы, которые подразделяются на внешние и внутренние.

Хозяйствующий субъект не может оказать воздействие на внешние факторы риска кризиса (рис.7.2).



Рис. 7.2. Внешние факторы риска кризиса

Однако знание и предвидение их позволяет снизить риск кризиса. Внешние факторы риска кризиса включают:

Экономические,

в том числе

- высокая инфляция;
- нестабильность денежно-кредитного рынка;
- нестабильность валютного рынка;
- нестабильность фондового рынка;
- монополизм на рынке;
- ухудшение конъюнктуры мировых рынков;
- ухудшение конъюнктуры отечественного рынка;
- усиление международной конкуренции;
- усиление внутренней конкуренции;

Социальные,

в том числе

- бедность,
- безработица;

Политические,

в том числе

- политическая нестабильность;
- нестабильность законодательства;
- нестабильность экономической политики государства;

Форс-мажорные,

в том числе
– стихийные бедствия.

Внутренние факторы кризиса даны на рис.7.3.



Рис. 7.3. Внутренние факторы кризиса

На внутренние факторы кризиса хозяйствующий субъект имеет возможность оказания прямого воздействия и регулирования с целью снижения их негативного потенциала. Внутренними факторами кризиса являются:

Экономические,

в том числе

- низкая конкурентоспособность продукции;
- низкий уровень материально-технической базы;
- слабый финансовый менеджмент;
- слабый производственный менеджмент;

Организационные,

в том числе

- низкий уровень организации производства;
- слабая диверсификация деятельности;
- слабый контроль собственников над управляющими за принимаемые ими решения, используемое имущество, результаты хозяйственной деятельности;

Социальные,

в том числе

- слабый социальный менеджмент;
- незрелость предпринимательской способности (недостаток опыта, образования, квалификационно-профессиональной подготовки).

Таким образом, кризис хозяйствующего субъекта

предопределяется совокупным влиянием факторов внешней и внутренней среды. В общем случае влияние их на риск кризиса хозяйствующего субъекта можно описать с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа (Multipl discriminant analisis – MDA). В основе его находится аддитивная модель результирующей функции

$$y = \sum_{i=1}^n x_i \quad (7.1)$$

где y – риск кризиса хозяйствующего субъекта,

x – i -й фактор внешней и внутренней среды хозяйствующего субъекта.

Кризисные ситуации могут возникать не только периодически, но внезапно на всем жизненном цикле хозяйствующего субъекта. Они возможны и в переходные периоды его развития, между стадиями жизненного цикла. Кризисы проявляются в различных формах⁸:

- стратегический кризис;
- кризис результатов;
- кризис ликвидности;
- кризис управления.

Стратегический кризис хозяйствующего субъекта возникает, когда исчерпывается потенциал достижения успехов и отсутствует смена продуктам-лидерам.

Кризис результатов проявляется в снижении оборота по продуктам, дополнительных инвестициях.

Кризис ликвидности возникает из-за финансовой несостоятельности хозяйствующего субъекта.

Кризис управления означает некомпетентность руководства, а, следовательно, неадекватность управленческих решений требованиям рыночной среды.

Могут быть и другие формы кризиса. Например, социальный, кадровый, экологический кризисы. Социальный кризис проявляется в возникновении нездорового социально–психологического климата в коллективе. Кадровый кризис возникает из-за

⁸[http:// crisis. engec. ru/ crisis. Htm](http://crisis.engec.ru/crisis.Htm)

«неправильного» подбора работников по профессионально-квалификационным, возрастным, половым характеристикам. Экологический кризис возникает, когда используемая технология производства наносит окружающей среде ущерб, превышающий допустимые нормы, или становится источником экологической катастрофы.

Кризисный процесс проходит фазы, определяемые возможностями распознавания и потенциалом хозяйствующего субъекта по преодолению кризиса⁹. Фазы развития кризиса даны на рис. 7.4.



Рис. 7. 4. Фазы развития кризиса

Примечание: на основе [http: // crisis. engec. ru/ crisis. Htm](http://crisis.engec.ru/crisis.Htm)

Потенциальный кризис является стадией возможного кризиса хозяйствующего субъекта, квазинормального его состояния.

Латентный кризис определяется как стадия имеющегося скрытого кризиса. Он характеризуется снижением ликвидного денежного потока, рентабельности и прибыли, стабилизацией рыночной стоимости хозяйствующего субъекта, увеличением краткосрочных финансовых обязательств и переменных затрат.

На фазе «острый преодолимый кризис» хозяйствующий субъект ощущает сильное негативное воздействие кризиса, которое выражается в отрицательном чистом денежном потоке,

⁹ [http: // crisis. engec. ru/ crisis. Htm](http://crisis.engec.ru/crisis.Htm)

снижении рыночной стоимости хозяйствующего субъекта, большом увеличении финансовых обязательств, высоком операционном левеидже при росте переменных затрат. Хозяйствующий субъект направляет часть оборотных средств на погашение убытков, что вызывает переход его на режим сокращенного воспроизводства. Деструктивное воздействие кризиса вызывает нехватку средств и времени, убыточность хозяйственной деятельности. Однако имеющийся потенциал хозяйствующего субъекта еще достаточен для преодоления острого кризиса.

На фазе «острый непреодолимый кризис» требования по борьбе с кризисом превышают имеющийся потенциал, так как резко отрицательным становится чистый денежный поток, обвально снижается рыночная стоимость хозяйствующего субъекта, резко увеличиваются неотложные финансовые обязательства, чрезмерно высоким становится операционный левеидж при увеличении общих текущих затрат. Кризисное состояние хозяйствующего субъекта усугубляют действия кредиторов по возврату своих средств. В их число входят арест имущества, блокирование и списывание поступающих средств на счета кризисного хозяйствующего субъекта кредиторами. На кризисный хозяйствующий субъект начисляются штрафы и пени. Деятельность его замораживается, и он становится неплатежеспособным. Преодоление кризисного процесса невозможно, так как исчерпываются имеющиеся резервы и средства по преодолению кризиса, экстремально сильно давит на него фактор «время». Стадия «острый непреодолимый кризис» заканчивается ликвидацией хозяйствующего субъекта.

7.3. Антикризисный менеджмент

Кризис обуславливает необходимость его оценки, устранения и преодоления, т. е. применения антикризисного управления. Основными принципами антикризисного управления являются:

- диагностика кризисных явлений (она предусматривает выявление кризиса на ранних стадиях); срочность реакции (чем быстрее будет применено антикризисное управление, тем больше возможности устранения кризисных явлений и стабилизации хозяйствующего субъекта);

– адекватность реакции на угрозу кризиса (при завышенной реакции хозяйствующий субъект будет нести избыточные расходы, при заниженной – не будет ожидаемого эффекта от антикризисного управления);

– полная реализация внутреннего потенциала выхода из кризиса (неплатежеспособный хозяйствующий субъект в первую очередь должен рассчитывать на внутренние резервы выхода из кризиса).

Эффективность антикризисных мер зависит от времени их применения, т. е. от фаз кризиса хозяйствующего субъекта. Наиболее эффективно применение антикризисных мер на ранних его стадиях, позволяющих с меньшими затратами провести оздоровление.

Алгоритм антикризисного менеджмента дан на рис.7.5.

Критерии риска кризиса хозяйствующих субъектов, содержащиеся в Рекомендациях Комитета по обобщению практики аудирования (Великобритания) можно сгруппировать системным образом:

Прямые критерии свидетельствуют о возможном кризисе.

Ими являются:

– повторяющиеся существенные потери в основной производственной деятельности;

– чрезмерное использование краткосрочных заемных средств в качестве источников финансирования долгосрочных вложений;

– хроническая нехватка оборотных средств;

– хроническое невыполнение обязательств перед инвесторами, кредиторами и акционерами (в отношении своевременности возврата ссуд, выплаты процентов и дивидендов);

– наличие сверхнормативных и залежалых товаров и производственных запасов;

– использование (вынужденное) новых источников финансовых ресурсов на относительно невыгодных условиях;

– применение в производственном процессе оборудования с истекшими сроками эксплуатации;

– потенциальные потери долгосрочных контрактов;

– неблагоприятные изменения в портфеле заказов;

– снижение объема продаж.



Рис. 7. 5. Алгоритм антикризисного менеджмента

Косвенные критерии риска кризиса дают основания для утверждения возможности его при наступлении определенных условий или непринятии антикризисных мер, хотя текущее состояние хозяйствующего субъекта не является критическим.

К ним относятся:

- потеря ключевых сотрудников аппарата управления;
- нарушения производственно-технологического процесса;
- недостаточная диверсификация деятельности;
- излишняя ставка на прогнозируемую успешность и прибыльность нового проекта;
- потеря ключевых контрагентов;
- недооценка технического и технологического обновления предприятия;
- неэффективные долгосрочные соглашения.

Уровень состояния бизнес-структуры, оценку среды и кризисных факторов определяет SWOT-метод. SWOT образован от начальных букв английских слов: Strength – сила, Weakness – слабость, Opportunity – возможность, Threat – угроза.

Сила – внутренние положительные факторы компании.

Слабость – внутренние кризисные факторы компании.

Возможности – внешние положительные факторы.

Угрозы – внешние кризисные факторы.

SWOT-анализ представлен в приложении 7.1.

При выявлении признаков «раннего» кризиса у хозяйствующего субъекта следует срочно оповестить заинтересованных лиц о сложившейся тревожной ситуации. Раннее предупреждение о наступающей неплатежеспособности компании преследует цель сохранить рабочие места, защитить людей от безработицы. Данная мера применяется во Франции в виде системы «тревоги».

ЛИТЕРАТУРА

1. *Татарников Е. А.* Антикризисное управление: Учеб. пособие. – М.: РИОР, 2005. – 95 с.
2. *Родионова Н. В.* Антикризисный менеджмент: Учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2001. – 223 с.
3. *Нуреев Р. М.* Курс микроэкономики: Учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Норма, 2005. – 576 с.
4. *Макконелл К. Р., Брюс Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. с 14-го англ. изд. – М.: ИНФРА–М, 2003. – 973 с.
5. *Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж.* Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / Пер. с англ. / Под ред. *Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой.* – М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 972 с.
6. Экономика предприятия (фирмы): Учебник / Под ред. проф. *О. И. Волкова* и доц. *О. В. Девяткина.* – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА–М, 2007. – 601 с. – (100 лет РЭА им. Г. В. Плеханова).
7. Опыт конкуренции в России: причины успехов и неудач / Коорд. исслед. *А. Ю. Юданов.* – М.: Финансовая компания «ИНТРАСТ»; КНОРУС, 2007. – 464 с.
8. *Тарасевич Л. С., Гребенников П. И., Леусский А. И.* Микроэкономика: Учебник. – 4 -е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт–Издат, 2006. – 374 с. – (Университеты России).
9. *Рамазанов А. А.* Диалектика отношений собственности. – Алматы, 2004. – 226 с.
10. Современный маркетинг: Учеб. пособие / Под ред. *А. Рамазанова.* – Алматы, 2010. – 318 с.

11. *Рамазанов А. А.* Риск кризиса в рыночной среде и антикризисные механизмы в России и Казахстане / Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 3.

Справочная литература

Русско-англо-казахский словарь менеджера / *Кубаев К. Е., Рамазанов А. А.* и др. – Алматы: Триумф–Т, 2009. – 400 с.

Нормативная литература

1. Конституция Республики Казахстан.
2. Гражданский кодекс Республики Казахстан.

Интернет – ресурсы

[http: // crisis. engec. ru/ crisis. Htm](http://crisis.engec.ru/crisis.Htm)

Вопросы для контроля

1. Раскройте сущность кризиса.
2. Приведите виды кризиса.
3. Приведите факторы кризиса.
4. Приведите критерии кризиса.
5. Приведите алгоритм антикризисного управления.

Приложение 7.1

SWOT-анализ

S – потенциальные внутренние сильные стороны компании Наличие крупных финансовых ресурсов Эффективные функциональные стратегии Благоприятный имидж Лидерство на рынке Приверженность потребителей Низкие издержки Гибкость Обладание уникальными технологиями Высокая техническая оснащенность Запас производственных мощностей Надежная система управления Большой производственный и технический опыт Опыт в разработке товаров Удачная реклама Надежные поставщики Развитая система сервиса	W – потенциальные внутренние слабые стороны компании Низкая конкурентоспособность продукции Низкий уровень материально-технической базы Слабый финансовый менеджмент Слабый производственный менеджмент Низкий уровень организации производства Слабая диверсификация деятельности Слабый контроль собственников над управляющими за принимаемые ими решения, используемое имущество, результаты хозяйственной деятельности Слабый социальный менеджмент Неразвитость предпринимательской способности (недостаток опыта, образования, квалификационно-профессиональной подготовки)
O – потенциальные внешние возможности компании Появление новых групп клиентов Появление новых рынков и сегментов Ноу-хау Ослабление позиции конкурентов Снижение торговых барьеров Высокий спрос	T – потенциальные внешние угрозы Высокая инфляция Нестабильность денежно-кредитного рынка Нестабильность валютного рынка Нестабильность фондового рынка Монополизм на рынке Ухудшение конъюнктуры мировых рынков Ухудшение конъюнктуры отечественного рынка Усиление международной конкуренции

	ренции Усиление внутренней конкуренции Бедность Безработица Политическая нестабильность Нестабильность законодательства Нестабильность экономической политики государства Стихийные бедствия
--	--

ГЛАВА 8. РЕАБИЛИТАЦИЯ

8.1. Реабилитационные процедуры

Кризисные хозяйствующие субъекты в зоне банкротства представляют угрозы бизнес-климату рыночной среды. Они могут воспроизводить кризисные явления, которые поражают другие хозяйствующие субъекты рыночной среды или тем самым «заражают» их. К средствам вывода из экстремальных условий кризисных хозяйствующих субъектов относится реабилитация. Успешное ее проведение означает оздоровление в целом рыночной среды.

По законодательству Республики Казахстан о банкротстве предусмотрена процедура «Внешнее наблюдение»¹⁰. Внешнее наблюдение – процедура, вводимая судом до возбуждения дела о банкротстве в целях обеспечения сохранности имущества должника, выявления признаков преднамеренного и ложного банкротства, проведения анализа финансового состояния, определения возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника, а также действий (бездействия) по уклонению от исполнения обязательств перед кредиторами, контроля со стороны кредиторов за состоянием финансово-хозяйственной деятельности должника, проведением им реорганизации, совершением сделок по отчуждению основных средств, передаче имущества в залог или аренду, а также других сделок по ценам значительно ниже рыночных либо без достаточных оснований, исполнение которых может повлечь убытки для должника. При проведении процедуры «Внешнее наблюдение» устанавливается администратор. Процедура внешнего наблюдения в отношении должника может быть введена на срок от трех месяцев до одного года.

4. При введении внешнего наблюдения наступают следующие последствия:

1) любые требования кредиторов к должнику могут быть предъявлены только в пределах процедуры внешнего наблюдения;

¹⁰ Закон РК «О банкротстве». Ст. 1, 41 – 1.

2) должностным лицам должника запрещается отчуждение принадлежащих им акций, долей в имуществе должника;

3) запрещается обращение взыскания на заложенное имущество должника, в том числе во внесудебном порядке.

Реабилитация исходит из потери стратегических целей развития кризисного хозяйствующего субъекта в долгосрочном периоде. У него денежные средства, материальные активы и время имеют иное измерение экономической цены. Например, активы его приобретают свойство снижения ликвидности и обесценивания. Фактор «время» для кризисного хозяйствующего субъекта приобретает особую остроту. Критическая экономическая ситуация для него ограничена во времени конкретно: принятием судом решения о банкротстве. Поэтому для кризисного хозяйствующего субъекта цена времени завышена. Обычно цена времени рассчитывается дисконтированием. В инвестиционных проектах будущие денежные потоки уменьшаются на ставку дисконтирования, которая учитывает инфляцию и инвестиционный риск. В развитых странах дисконтные ставки составляют 5–8 %. Для Казахстана, как страны с развивающимся рынком, они находятся в пределах 10 %. В связи с этим дисконтная ставка для кризисного хозяйствующего субъекта нашей страны намного больше 10 %.

В Казахстане основанием применения в отношении должника реабилитационной процедуры является наличие реальной возможности восстановления его платежеспособности с целью предотвращения его ликвидации. Инициаторами реабилитационной процедуры могут выступать должник, кредиторы или третьи лица (в соответствии с рис. 8.1).

В законодательстве Республики Казахстан о банкротстве реабилитация организаций, являющихся субъектами естественной монополии или субъектами рынка, занимающих доминирующее (монопольное) положение на товарном рынке либо имеющих важное стратегическое значение для экономики республики, способных оказать влияние на жизнь, здоровье граждан, национальную безопасность или окружающую среду, должен согласовываться с соответствующим центральным исполнительным органом, соответствующим территориальным органом Комитета национальной безопасности Республики Казахстан, а по градообразующим предприятиям – с соответствующим акимом области (города республиканского значения, столицы).

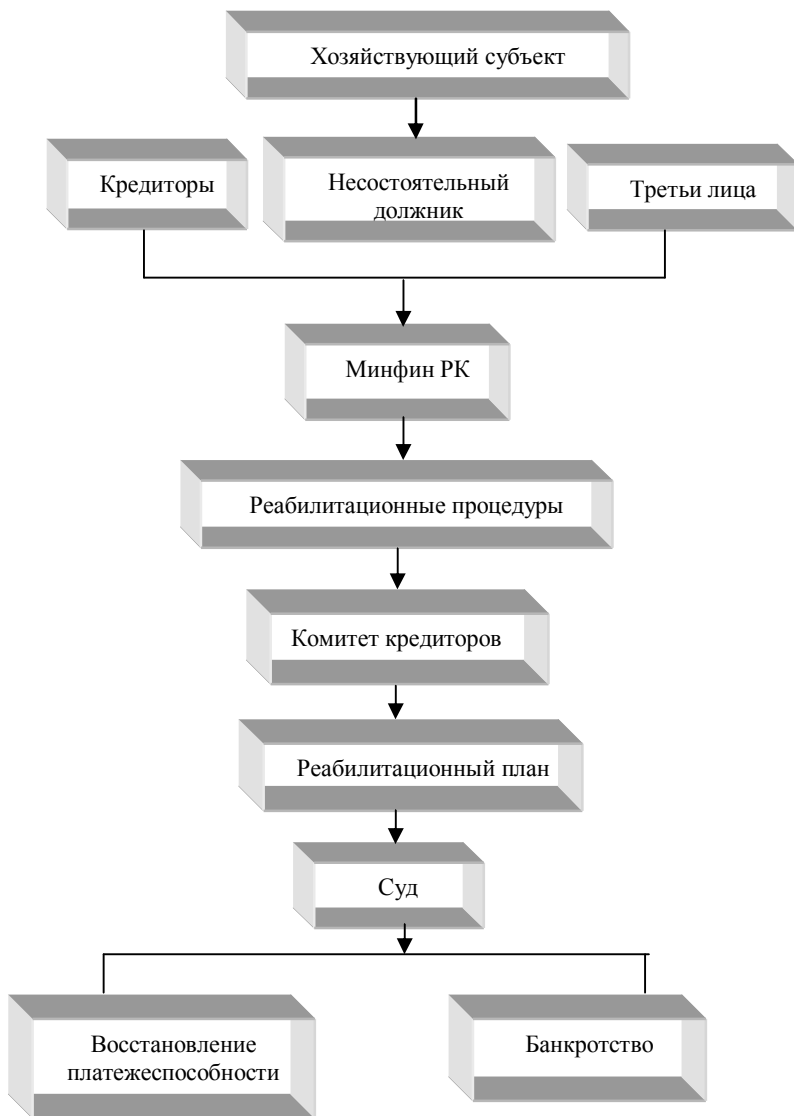


Рис. 8.1. Схема реабилитации несостоятельного должника в Казахстане

К кризисным хозяйствующим субъектам, имеющим важное социально-экономическое значение для национальной экономики,

осуществляется особый подход со стороны государства. Он заключается в оказании государственной поддержки в проведении реабилитации, включая финансовую, организационную и техническую.

В Германии предприниматели, находящиеся на грани банкротства и не имеющие возможности заплатить налог на прибыль, имеют право подать заявление в Министерство финансов о предоставлении налоговых льгот. Они предоставляются, если сохранение деятельности предпринимателя в интересах государства; финансовые трудности предпринимателя попадают в перечень исключительных ситуаций, оговоренных законодательством.

Государственная поддержка компаниям, находящимся в тяжелом финансовом положении, обычная практика в США. Например, когда Л. Якокка возглавил, терпящую бедствие корпорацию «Крайслер», он обратился за помощью к государству. Однако его обращение вызвало обвинения и отрицательную общественную реакцию. Это было связано с тем, что автомобильный бизнес в США воспринимается как символ страны и американского бизнеса. Однако он твердо защищал обращение к государству, так как речь шла о судьбе многих тысяч работников корпорации «Крайслер» и связанных с ней фирм смежных производств и бизнеса. В книге «Карьера менеджера» Л. Якокка пишет, что свободное предпринимательство выжило также и в период Великой депрессии. И в данном случае лидеры нашего бизнеса увидели в этом кризисе конец капиталистического пути. Они пришли в ярость, когда президент Франклин Рузвельт решил создать рабочие места для людей, потерявших работу. ... Франклин Рузвельт оказался на полстолетия впереди своего времени. Комиссия по операциям с ценными бумагами на бирже, Федеральная корпорация по страхованию депозитов – это лишь два учреждения из тех, которые он создал с целью предотвратить страшные проявления кризисных фаз экономических циклов. Однако в 2008 г. терпящие бедствие автоконцерны США обратились за финансовой помощью в Конгресс США уже как за обычной практикой.

В законодательстве Республики Казахстан о банкротстве

установлены сроки реабилитации, организация реабилитационного управления. Сроки реабилитации кризисного хозяйствующего субъекта составляют до трех лет, который может быть продлен до 6 месяцев.

Стимулирующим условием реабилитации его является прекращение начисления неустойки (пени, штрафов) по всем видам задолженности, а также вознаграждения по полученным кредитам.

В период проведения реабилитации кризисного хозяйствующего субъекта все органы отстраняются от управления и функции их переходят к реабилитационному управляющему.

Полномочия реабилитационного управляющего¹¹:

- принимает имущество должника в управление и распоряжается им в пределах, установленных настоящим Законом о банкротстве;

- организует выполнение реабилитационного плана;

- формирует и ведет реестр требований кредиторов;

Реабилитационный управляющий вправе отказаться от исполнения заключенных должником договоров, не исполненных обеими сторонами полностью или частично, которые повлекут убытки; содержит обременительные для должника условия по сравнению с аналогичными договорами, заключаемыми при сравнимых обстоятельствах, являются долгосрочными (более одного года) либо рассчитаны на получение результатов должником лишь на долгосрочную перспективу; имеются иные основания полагать, что исполнение договора должником повлечет неблагоприятные последствия для остальных кредиторов.

При расторжении договоров, обременительных для должника, следует учитывать время наступления неуплаты по задолженности. Например, подозрительным является период времени с наступления неуплаты по задолженности до принятия ходатайства о несостоятельности. В реабилитационной практике этого периода времени надо использовать принцип подозрительности. Необходимо особое внимание уделять сделкам, совершенным в подозрительный период. Особенно по заблаговременному погашению долгов, даче залоговых или

¹¹ Закон РК «О банкротстве». Ст. 6, 7, 51.

прав на удержание имущества, безвозмездной передаче или продаже имущества. Неадекватность их экономической целесообразности должно являться основанием опротестования. Во Франции относятся с подозрением ко всем сделкам, совершенным в период времени с наступления неуплаты по задолженности до принятия ходатайства о несостоятельности.

Реабилитационный управляющий по заявлению кредиторов или уполномоченного органа обязан потребовать признания сделок недействительными и возврата имущества, переданного должником, в том числе и в аренду или в обеспечение исполнения по ранее заключенным сделкам, за период в течение трех лет до возбуждения дела о банкротстве, от лиц, получивших это имущество безвозмездно, по ценам значительно ниже рыночных либо без достаточных оснований в ущерб интересам кредиторов. Реабилитационный управляющий по заявлению кредиторов или уполномоченного органа обязан потребовать возврата имущества должника, переданного им за период до трех лет до возбуждения дела о банкротстве, от кредиторов, обязательства перед которыми были исполнены до наступления срока их исполнения в ущерб интересам других кредиторов.

В Казахстане у реабилитационного управляющего есть не только права, но и обязанности. К ним относится обязанность информировать по требованию уполномоченного органа либо представителя комитета кредиторов о совершенных сделках по распоряжению имуществом. Если общая сумма денежных обязательств должника, возникших после введения реабилитационной процедуры, превышает 20 % общей суммы кредиторской задолженности на момент введения реабилитационной процедуры, сделки, порождающие новые денежные обязательства должника, могут совершаться реабилитационным управляющим только с согласия комитета кредиторов. В соответствии с законодательством реабилитационный управляющий несет ответственность за ненадлежащее осуществление реабилитационной процедуры.

При проведении реабилитации создается Комитет кредиторов. В состав его входят представитель кредиторов по оплате труда, социальным отчислениям в Государственный фонд социального страхования, кредиторы по налогам и другим обязательным

платежам в бюджет, представитель кредитора – уполномоченного органа по управлению государственным материальным резервом, а также конкурсные кредиторы и залоговые кредиторы, имеющие наибольшие суммы требований к должнику.

Реабилитационное управление допускает будущие потери ради восстановления сегодняшней платежеспособности. Так, в законодательстве Республики Казахстан о банкротстве в рамках реабилитационных процедур к несостоятельному должнику могут применяться любые организационно-хозяйственные, технические, финансово-экономические, правовые и иные, не противоречащие законодательству Республики Казахстан, мероприятия, направленные на предотвращение ликвидации несостоятельного должника.

8.2. Механизмы реабилитации

Реабилитационной «формулой» является перевод активов кризисного хозяйствующего субъекта в денежную форму¹², в рамках которого методы реабилитации группируются на стабилизационные и реструктуризационные, осуществляемые поэтапно.

На первом этапе к кризисному хозяйствующему субъекту предлагается применять менее «болезненные» стабилизационные методы. В условиях фактической депрессии фондового рынка Казахстана при продаже краткосрочных финансовых активов в качестве стабилизационного метода не имеет смысла рассчитывать их дисконт. Они идут по цене спроса. Продажа дебиторской задолженности осуществляется также по цене спроса. Продажа запасов готовой продукции предполагается с убытками. Они означают потерю прошлых денежных средств ради спасения будущего кризисного хозяйствующего субъекта. Продажа избыточных производственных запасов может идти по цене ниже закупочной, означающей жертву прошлых денежных средств.

¹² На основе: Айвазян З., Кириченко В. Антикризисное управление: принятие решений на краю пропасти // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 4. – С. 94–100.

Продажа инвестиций осуществляется продажей доли участия в других хозяйствующих субъектах, незавершенных объектов, инвестиционных проектов. Критерием продажи инвестиций являются сроки возврата средств на вложенный капитал. Инвестиционные проекты могут быть сохранены, если начнут давать отдачу в пределах времени реабилитационного управления. По экспертным оценкам, сохранение долгосрочных инвестиционных проектов ведет к банкротству. Выведение из состава убыточных производств осуществляется путем учреждения дочерних хозяйствующих структур.

Форвардные контракты на поставку продукции можно использовать для зачета долгов. Заинтересованному кредитору предлагаются долгосрочные контракты на поставки продукции в обмен на засчитывание долгов.

Построение системы бюджетирования включает упорядочивание финансовых потоков, сокращение посредников и бартера.

Совершенствование номенклатуры выпускаемой продукции предполагает ориентацию на текущий платежеспособный спрос; выпуск товаров, которые наиболее востребованы рынком и обеспечивают приемлемую норму прибыли. Оптимальный ассортиментный набор товаров достигается декомбинационным анализом покупателей, позволяющим найти сочетание товаров и их цен, которое устраивает наилучшим образом покупателей определенной целевой группы. Повышение качества продукции предполагает переход к стандартам сертификации продукции по ИСО 9000.

Разработка оптимальной ценовой стратегии осуществляется исходя из критериев – цена выше, чем у конкурентов («премиальное ценообразование» или «снятие сливок»), цена примерно на уровне конкурентов (нейтральное ценообразование), цена несколько ниже, чем у конкурентов (ценовой прорыв или пониженные цены). Установление относительно высокой цены, чем у конкурентов возможно при наличии сегмента рынка, в котором покупатели готовы платить за специфические свойства продукции, имеющие для них особое значение. Наиболее полное удовлетворение их требований является условием образования премиальной надбавки в цене продаж. Нейтральное

ценообразование устанавливается на рынке, где покупатели чувствительны к уровню цены товаров. Ценовой прорыв направлен на получение большей прибыли за счет увеличения объема продаж и доли рынка.

Совершенствование организации труда в кризисном хозяйствующем субъекте осуществляется дифференцированно, в зависимости от вида производств. Численность занятых в основном производстве сокращается пропорционально объему производства продукции. Численность занятых вспомогательных производств сокращается в меньшей степени, так как она находится в меньшей зависимости и менее эластична к объему производства продукции. Оптимизация численности персонала должна повысить мотивацию и качество труда. Однако оптимизация занятых требует осторожного и взвешенного подхода, так как ограничивается потенциальными затратами по найму и обучению персонала (если увеличился спрос на продукцию), социальными издержками, связанными с возможным обострением региональной безработицы.

На кризисном хозяйствующем субъекте возможна экономия оплаты труда за счет снижения заработной платы, но при условии регулярной ее выплаты. Эффект достигается за счет учета следующего обстоятельства: на кризисных хозяйствующих субъектах нерегулярно выплачивается заработная плата, что позволяет исключить конфликт между реабилитационным управляющим и трудовым коллективом.

При достижении мирового соглашения устанавливаются размеры, порядок, сроки и способы исполнения обязательств должника. Заключение его предусматривает отсрочку (рассрочку) исполнения обязательств, уступку права требования должника, исполнения обязательств должника третьими лицами, скидку с долга, его прощение. Заключение мирового соглашения зависит от доброй воли кредиторов.

При недостаточности оздоровительного эффекта от стабилизационных методов, целесообразно применение к кризисному хозяйствующему субъекту реструктуризационных, имеющих «хирургический» характер. Продажа нерентабельных производств как реструктуризационный метод реабилитации кризисного хозяйствующего субъекта является проблемной

задачей, не имеющей четких и объективных критериев ее решения. В этой связи необходимо применение ранжирования нерентабельных производств, по их значимости в технологическом процессе. Очередность продажи нерентабельных производств, исходя из их «ранга», выглядит следующим образом:

1. Продаются вспомогательные производства. Вспомогательные услуги покупаются у внешних подрядчиков.

2. Продаются подготовительные производства. Их функции передаются внешним подрядчикам.

3. Продаются производства конечного продукта, если полуфабрикаты являются самостоятельными товарами, пользующимися спросом, и рентабельны.

Бизнес-единицы, имеющие статус «центров прибыли», создаются по направлениям деятельности кризисного хозяйствующего субъекта.

Обесценивание долгов кризисного хозяйствующего субъекта дает возможность ему самому выкупить. Однако выкупаются лишь краткосрочные обязательства по долгам, сроки платежа по которым либо просрочены, либо близки по времени. Выкуп долгов является краткосрочными инвестициями с большими дисконтами для кризисного хозяйствующего субъекта.

Уступка прав собственности является болезненной операцией и осуществляется конвергенцией долгов в уставной капитал. Она проводится либо за счет увеличения уставного капитала (в случае с акционерным обществом – эмиссией акций), либо за счет доли собственников кризисного хозяйствующего субъекта.

Законодательно закреплено стимулирующее положение санации: участник санации, принявший на себя обязательство обеспечить удовлетворение требований всех кредиторов в согласованные с ними сроки, приобретает права собственника в размере инвестированных им средств. Но участник санации, принявший на себя обязательство обеспечить удовлетворение требований всех кредиторов в согласованные с ними сроки, несет и обязательства:

несет субсидиарную ответственность по непогашенным обязательствам должника после его ликвидации, если не докажет, что цели санации не были достигнуты в результате

действия непреодолимой силы или действий кредиторов либо должника (собственника имущества должника).

Успешность проведения реабилитации кризисного хозяйствующего субъекта предопределяется учетом «мягкой» стороны бизнеса, прежде всего человеческих ресурсов. Недоучет ее вызывает сопротивление и противодействие сотрудников проведению реабилитационных процедур и, как следствие, порождает многочисленные проблемы. В связи с этим необходимая определенная работа с сотрудниками несостоятельных предприятий по убеждению необходимости реабилитации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Татарников Е. А.* Антикризисное управление: Учеб. пособие. – М.: РИОР, 2005. – 95 с.
2. *Родионова Н. В.* Антикризисный менеджмент: Учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2001. – 223 с.
3. *Якокка Л.* Карьера менеджера. – М.: Прогресс, 1991. – 384 с.
4. *Рамазанов А. А.* Диалектика отношений собственности. – Алматы, 2004. – 226 с.
5. *Айвазян З., Кириченко В.* Антикризисное управление: принятие решений на краю пропасти // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 4. – С. 94–100.
6. Экономика предприятия (фирмы): Учебник / Под ред. проф. *О. И. Волкова и доц. О. В. Девяткина*. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА–М, 2007. – 601 с. (100 лет РЭА им. Г. В. Плеханова).
7. *Рамазанов А. А.* Риск кризиса в рыночной среде и антикризисные механизмы в России и Казахстане / Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 3.
8. *Рамазанов А. А.* Экономические инструменты оздоровления несостоятельных хозяйствующих субъектов в национальной экономике / Антикризисное управление казахстанскими предприятиями: состояние, проблемы и перспективы // Мат. Круглого стола. КазНУ имени аль Фараби. Союз профессиональных менеджеров в процедурах банкротства

«Жетісу». Депутатская фракция ДПК «Ақ жол» в Мажилисе Парламента РК. – Алматы. – 18 октября 2013 г. – С. 43–50.

Справочная литература

Русско-англо-казахский словарь менеджера / *Кубаев К. Е., Рамазанов А. А. и др.* – Алматы: Триумф–Т, 2009. – 400 с.

Нормативная литература

1. Конституция Республики Казахстан.
2. Гражданский кодекс Республики Казахстан.
3. Закон РК «О банкротстве».

Вопросы для контроля

1. Что выражает собой понятие «реабилитация»?
2. Какие есть должники?
3. Какие есть виды реабилитации?
4. Что означает несостоятельный должник?
5. Раскройте сущность реабилитации.
6. Приведите правовой механизм осуществления реабилитации.
7. Какие действия осуществляет Реабилитационный управляющий?
8. Какие действия осуществляет Администратор внешнего наблюдения?
9. Раскройте сущность внешнего наблюдения.
10. Каков срок проведения внешнего наблюдения?
11. Каков срок проведения реабилитации?
12. Приведите стимулирующее положение санации.
13. При каком условии возникает ответственность участника санации, и какая?
14. Чем определяется успешность проведения реабилитации кризисного хозяйствующего субъекта?
15. Что предполагает совершенствование номенклатуры выпускаемой продукции?
16. Как осуществляется совершенствование организации труда на кризисном хозяйствующем субъекте?

ГЛАВА 9. БАНКРОТСТВО

9.1. Социально-экономическое содержание банкротства

К условиям развития бизнеса относится проведение процессов банкротства. Банкротство в качестве рыночного механизма «фильтрует» хозяйствующие структуры на предмет жизнеспособности и стойкости. Очищение экономики от нежизнеспособных структур повышает конкурентоспособность страны.

Банкротство как явление имеет многовековую мировую историю. Оно возникло с зарождением товарообменных отношений в мировой экономике, и не всегда отношение к нему было гуманным. В Древнем Риме невозвращение долга считалось незаконным, и должнику грозила смертная казнь. В отдельных случаях она грозила и в английском праве. При этом не делалось различия между должниками, их особенностями и условиями возникновения долговой ситуации.

Должники могут быть:

- обычные,
- несостоятельные.

У обычного должника присутствует временная неплатежеспособность для расчетов с кредиторами.

У несостоятельного должника отсутствует возможность погашения обязательств из-за недостаточности имеющихся активов.

Лишь со второй половины XVIII в. произошли изменения взглядов к банкротству, и стали наблюдаться гуманные подходы к нему. Они выражаются в различии добросовестных (имеется в виду неумышленных) и недобросовестных должников. К добросовестным должникам стали предоставляться возможности освобождения от долгов, охраны интересов их и от кредиторов.

По поводу банкротства М. Е. Салтыков – Щедрин писал: «...на свете бывают всякие кредиторы: и разумные, и неразумные. Разумный кредитор помогает должнику выйти из стесненных обстоятельств и в вознаграждение за свою разумность получает свой долг. Неразумный кредитор сажает

должника в острог или непрерывно сечет его и в вознаграждение не получает ничего»¹³. Однако положение, не делающее разграничения между обычным и несостоятельным должником в мировой практике дожило до сегодняшнего дня. Оно применяется в странах Азии. И не только. Оно используется в теневом бизнесе многих стран мира, в частности, и Казахстана при различного рода неформальных «разборках» в ней.

Банкротство имеет и субъективную моральную сторону. В дореволюционной России в среде предпринимателей всегда присутствовал страх оказаться в «долговой яме», испытывать позор, и общественное порицание до окончания своих дней. В Японии топ-менеджеры обанкротившихся крупных корпораций, имеющих национальное значение, просят публичное прощение у народа. На Западе менеджерам обанкротившихся публичных структур, фондов, занимающихся сберегательными операциями с населением, т. е. социальными видами деятельности, навсегда закрываются двери большого бизнеса. И у нас, в Казахстане, руководителям обанкротившихся банков закрыта «дорога» в финансовые структуры.

Согласно законодательству Казахстана по банкротству, критерием его является несостоятельность должника ответить по своим обязательствам. Однако в мировой практике не везде несостоятельность является "родовым" признаком банкротства. В Великобритании понятие "несостоятельность" (insolvency) применяется к юридическим лицам, банкротство – к физическим.

В Казахстане банкротство устанавливается судом на основании заявления должника или принудительно кредиторами, или иными уполномоченными органами.

При банкротстве организаций¹⁴, являющихся субъектами естественной монополии или субъектами рынка, занимающих доминирующее (монопольное) положение на товарном рынке либо имеющих важное стратегическое значение для экономики республики, способных оказать влияние на жизнь, здоровье

¹³ По: Новоселов Е. В., Романчин В. И., Тарапанов А. С., Харламов Г. А. Введение в специальность «Антикризисное управление»: Учеб. пособие. – М.: Дело, 2001. – С.4.

¹⁴ Закон РК «О банкротстве». П. 4 Ст. 2.

граждан, национальную безопасность или окружающую среду, а также признанных банкротами по инициативе государства, Правительство Республики Казахстан в целях защиты интересов граждан и государства вправе устанавливать особые условия и порядок реализации конкурсной массы и дополнительные требования к покупателям объектов конкурсной массы, а также принять решение о приобретении национальным управляющим холдингом конкурсной массы при банкротстве организаций, пакеты акций (доли участия) которых отнесены к стратегическим объектам в соответствии с законодательством Республики Казахстан, или организаций, имеющих важное стратегическое значение для экономики республики.

Дело о банкротстве хозяйствующих субъектов в Казахстане рассматривается судом¹⁵, если требования кредитора по налогам и другим обязательным платежам в бюджет по налоговой задолженности, включая задолженность филиалов и представительств должника, составляют сумму не менее 150 месячных расчетных показателей, установленных законом о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год; иных кредиторов к должнику в совокупности составляют сумму не менее 300 месячных расчетных показателей, установленных законом о республиканском бюджете, для индивидуальных предпринимателей, не менее одной тысячи месячных расчетных показателей, установленных законом о республиканском бюджете, – для юридических лиц.

Должник считается неплатежеспособным, если он не исполнил обязательство в течение трех месяцев с момента наступления срока его исполнения.

По казахстанскому праву с момента принятия судом решения о признании должника банкротом и его ликвидации, хозяйственная деятельность банкрота практически замораживается:

- ему запрещается отчуждение и временная передача имущества;
- сроки всех долговых обязательств банкрота считаются истекшими, прекращается начисление неустоек и вознаграждения (интереса) по всем видам задолженности банкрота;

¹⁵ Закон РК «О банкротстве». П. 4 Ст. 3, П.1 Ст. 4.

- прекращаются споры имущественного характера с участием банкрота, рассматриваемые в судах, если принятие по ним решения не вступили в законную силу;

- имущественные требования могут быть предъявлены банкроту только в рамках конкурсного производства.

Если в составе конкурсной массы имеется недвижимое имущество, то отчуждение и передача в пользование его иным лицам подлежит регистрации в органах регистрации прав на недвижимое имущество.

В XX в. в западных странах прошел ряд банкротств с крупными компаниями. Например, с энергетической корпорацией "Enron" (США), телекоммуникационным концерном "WorldCom Inc" (США), телекоммуникационной компанией "Global Crossing" (США), «молочным» концерном «Parmalat» (Италия) и т. д. Чаще всего они сопровождались финансовыми скандалами. Размер приписок в "WorldCom Inc", банкротство которой в 2002 г. стало одним из крупнейших в истории США, по расчетам аудиторов составил около \$11 млрд. Она обратилась в суд с просьбой о защите от кредиторов после того, как руководство признало искажение финансовой отчетности в \$3,7 млрд.

Следует взвешенно и осторожно подходить к применению западного опыта банкротства в Казахстане. Если в западных странах существует развитая инфраструктура рынка, которая поглощает ликвидируемые активы, то мы относимся к странам с развивающимся рынком. У нас рыночная инфраструктура находится на стадии становления. Поэтому, во-первых, она не дает справедливой оценки стоимости ликвидируемых активов, во-вторых, не обладает возможностями быстрого и оперативного создания новых жизнестойких активов.

Банкротство нельзя рассматривать как изолированное экономическое явление. Оно находится в тесной связи с предпринимательством и является его оборотной стороной.

Принципами проведения банкротства должны стать не только обеспечение экономической эффективности, но и социальной стабильности, защита интересов трудового коллектива.

В мировой практике банкротства применяется понятие «простое банкротство». Оно подразумевает действия должника, не несущие преступного замысла. Например, под простым

банкротством по германскому праву называют действия лица, которое по собственной небрежности либо не знает об угрожающей или уже наступившей чрезмерной обремененности долгами или неплатежеспособности предприятия или торгового товарищества, либо легкомысленно вызывает их своими действиями.

В Законе Республики Казахстан «О банкротстве» есть понятие «преднамеренное банкротство» – умышленное создание или увеличение неплатежеспособности, совершенное руководителем или собственником коммерческой организации, а равно индивидуальным предпринимателем в личных интересах или в интересах иных лиц.

Как метод передела собственности используется преднамеренно создаваемое банкротство. По сути, преднамеренно создаваемое банкротство представляет собой «прихватизацию» и теневую сторону банкротства. Кредиторы привлекательных предприятий, имеющих материальные, финансовые ресурсы, преднамеренно доводят их до банкротства путем увеличения кредиторской задолженности, занижения стоимости товара или оказываемых услуг, приобретения неликвидной собственности. Для осуществления преднамеренного банкротства кредиторы часто становятся акционерами и захватывают в свои руки руководство предприятием (ставят во главе органов его управления своих людей). Назначаемые конкурсные управляющие при организации банкротства являются подставными лицами недобросовестных кредиторов (акционеров).

Банкротному давлению подвергаются многие хозяйствующие субъекты. (кейс 9.1)

Но по законодательству о банкротстве Казахстана собственник имущества должника (уполномоченный им орган), учредитель (участник) и(или) должностные лица юридического лица-должника несут субсидиарную ответственность перед кредиторами несостоятельного должника принадлежащим им имуществом за преднамеренное приведение должника к неплатежеспособности (преднамеренное банкротство).

В Законе Республики Казахстан «О банкротстве» есть понятие «ложное банкротство» – заведомо ложное объявление руководителем или собственником коммерческой организации,

а равно индивидуальным предпринимателем о своей несостоятельности с целью введения в заблуждение кредиторов для получения отсрочки или рассрочки причитающихся кредиторам платежей или скидки с долгов, а равно для неуплаты долгов.

В западной практике банкротства под ложным понимается фиктивное. Например, во Франции оно наступает, если коммерсант находится в следующих ситуациях¹⁶:

- без получения ценностей в обмен он принял в пользу других лиц чрезмерные для его положения обязательства;
- объявлено о ликвидации имущества, но не удовлетворительны обязательства по предыдущим соглашениям с кредиторами;
- после прекращения выплат одному из кредиторов выплачена некая сумма во вред остальным кредиторам.

9.2. Организация управления банкротством

В Казахстане по законодательству о банкротстве¹⁷ максимальный срок проведения конкурсного производства не может превышать 9 месяцев. По заявлению конкурсного управляющего с согласия комитета кредиторов этот срок может быть продлен не более чем на 3 месяца.

Однако при ликвидации должника с большим объемом имущества, наличии реальной возможности взыскания дебиторской задолженности, судебных разбирательств, исполнении конкурсным управляющим требований настоящего Закона о банкротстве или в случаях, когда Правительством Республики Казахстан установлены особые условия и порядок реализации конкурсной массы, при банкротстве организаций, являющихся субъектами естественных монополий или субъектами рынка, занимающих доминирующее (монопольное) положение на товарном рынке либо имеющих важное стратегическое значение для экономики

¹⁶ По: Новоселов Е. В., Романчин В. И., Тарапанов А. С., Харламов Г. А. Введение в специальность «Антикризисное управление»: Учеб. пособие. – М.: Дело, 2001. – С. 17.

¹⁷ Закон РК «О банкротстве». Ст. 65.

республики, способных оказать влияние на жизнь, здоровье граждан, национальную безопасность или окружающую среду, а также признанных банкротами по инициативе государства, сроки конкурсного производства по заявлению конкурсного управляющего с согласия комитета кредиторов могут быть продлены уполномоченным органом с учетом указанных обстоятельств до одного года.

По законодательству Республики Казахстан о банкротстве имущество должника и само предприятие-должник переходит в распоряжение конкурсного управляющего. Ему предоставляется значительная власть в управлении имуществом должника:

- формирует состав комитета кредиторов;
- берет под охрану и контроль имущество должника;
- предъявляет к лицам, имеющим задолженность перед должником, требования о взыскании этой задолженности в установленном законом порядке;
- уведомляет работников банкрота о предстоящем прекращении трудового договора в соответствии с трудовым законодательством Республики Казахстан;
- после согласования с уполномоченным органом представляет на утверждение комитета кредиторов план продажи имущества (активов) банкрота в целях погашения требований кредиторов и осуществляет его реализацию;
- производит расчеты с кредиторами;
- выявляет лиц, ответственных за доведение должника до банкротства (должностные лица, участники (учредители) должника), и обращается в суд;
- ведет реестр требований кредиторов;
- проводит инвентаризацию.

Конкурсный управляющий должен управлять имуществом банкрота лично и исключительно в интересах должника и кредиторов. Он не имеет права делегировать обязанности, которые может исполнить самостоятельно. Он должен действовать согласно принципу благоразумия, подразумевающему ответственность за целесообразность, эффективность использования активов банкрота, при этом максимально используя свои профессиональные навыки.

Полная свобода конкурсного управляющего при

управлении имуществом должника может привести к бесконтрольным действиям и злоупотреблениям. Например, он может использовать имущество должника для удовлетворения своих потребностей: получить свой экономический интерес на основе получения доступа к управлению имуществом.

Хотя в круг обязанностей управляющего входит совершение сделок в интересах должника и кредиторов, достаточно сложно определить, были ли данные действия совершены в их пользу или в пользу управляющего, когда сделки с заинтересованностью совершены приблизительно по среднерыночным ценам.

В мировой практике используется метод оценки действий конкурсного управляющего специалистами со стороны (третьи лица). Например, в случае, если возникают сомнения, что конкурсный управляющий недостаточно компетентно управлял имуществом банкрота, судом проводится экспертиза с участием его коллег (управляющих). Выработанная система стандартов четко определяет, насколько правильно действовал управляющий, и какой убыток принесла его деятельность. Необходимо, чтобы конкурсный управляющий, помимо моральной ответственности перед должником, кредиторами и уполномоченным органом, подкреплял и гарантировал профессионализм своих действий личным имуществом, либо он должен обладать страховкой, обязательной для получения лицензии на осуществление деятельности конкурсного управляющего. Управлять предприятием должен человек, имеющий некие средства и обеспечение, что будет гарантировать его от неразумных действий.

Некомпетентность и недобросовестность конкурсного управляющего ведут не только к большим потерям должника и кредитора, но и государства. В процедурах банкротства предусмотрена возможность привлечения к ответственности конкурсного управляющего в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения им своих полномочий.

В Казахстане ежемесячное вознаграждение конкурсного управляющего законодательно не должно превышать 50 месячных расчетных показателей, дополнительные выплаты по результатам его деятельности составляют не более 7 % от реализованной конкурсной массы.

В законодательных процедурах банкротства Республики

Казахстан удовлетворение требований к должнику проводится в следующей очередности:

- административные и судебные расходы покрываются вне очереди за счет имущества должника. Суммы административных расходов в пределах сметы, утвержденной комитетом кредиторов, могут быть оплачены конкурсным управляющим по мере их возникновения;

- в первую очередь удовлетворяются требования граждан по уплате удержанных из заработной платы и(или) иного дохода алиментов, а также требования граждан, перед которыми ликвидируемый банкрот несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью путем капитализации соответствующих повременных платежей;

- во вторую очередь производятся расчеты по оплате труда и компенсаций лицам, работавшим по трудовому договору, задолженностей по социальным отчислениям в Государственный фонд социального страхования, по уплате удержанных из заработной платы обязательных пенсионных взносов, а также вознаграждений по авторским договорам;

- в третью очередь удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества ликвидируемого банкрота, в пределах суммы обеспечения;

- в четвертую очередь погашаются обязательства по налогам и другим обязательным платежам в бюджет;

- в пятую очередь производятся расчеты с другими кредиторами.

При принятии решения о банкротстве во Франции особую роль отводят представителю работников хозяйствующего субъекта-должника, которая выражается в учете его мнения при принятии решения о банкротстве. При несогласии с ним представитель работников имеет право подать на апелляцию.

ЛИТЕРАТУРА

9. *Татарников Е. А.* Антикризисное управление: Учеб. пособие. – М.: РИОР, 2005. – 95 с.

10. *Родионова Н. В.* Антикризисный менеджмент: Учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2001. – 223 с.

11. Новоселов Е. В., Романчин В. И., Тарапанов А. С., Харламов Г. А. Введение в специальность «Антикризисное управление»: Учеб. пособие. – М.: Дело, 2001. – 176 с.

12. Экономика предприятия (фирмы): Учебник / Под ред. проф. О. И. Волкова и доц. О. В. Девяткина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 601 с. (100 лет РЭА им. Г. В. Плеханова).

13. Рамазанов А. А. Риск кризиса в рыночной среде и антикризисные механизмы в России и Казахстане / Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 3.

14. Рамазанов А. А. Экономические инструменты оздоровления несостоятельных хозяйствующих субъектов в национальной экономике / Антикризисное управление казахстанскими предприятиями: состояние, проблемы и перспективы // Мат. Круглого стола КазНУ им. аль Фараби. Союз профессиональных менеджеров в процедурах банкротства «Жетісу». Депутатская фракция ДПК «Ақ жол» в Мажилисе Парламента РК – Алматы. – 18 октября 2013 г. – С. 43–50.

15. Рамазанов А. А. Диалектика отношений собственности. – Алматы, 2004. – 226 с.

Справочная литература

Русско-англо-казахский словарь менеджера / Кубаев К. Е., Рамазанов А. А. и др. – Алматы: Триумф-Т, 2009. – 400 с.

Нормативная литература

1. Конституция Республики Казахстан.
2. Гражданский кодекс Республики Казахстан.
3. Закон РК «О банкротстве».

Вопросы для контроля

1. Что выражает понятие банкротство?
2. Какие есть должники?
3. Какие есть виды банкротства в законодательстве Казахстана?

4. Какие есть виды банкротства в мировой практике?
5. Как проводится удовлетворение требований к должнику?
6. Каковы размеры вознаграждения конкурсного управляющего?
7. Какие есть методы оценки действий конкурсного управляющего?
8. Какие есть права у конкурсного управляющего?
9. Что означает понятие «ложное банкротство»?
10. Что означает понятие «преднамеренное банкротство»?
11. Каковы сроки проведения конкурсного производства?
12. Что означает понятие «простое банкротство»?

Кейс 9.1

«Банкротный» захват собственности

Банкротному захвату собственности подвергся Костанайский дизельный завод («Костанайдизель» (КДЗ). Костанайский дизельный завод испытывал давление кредиторов. Их действия фактически были направлены на ликвидацию завода. Завод является самым современным по выпуску моторов, построенный в бывшем СССР. На сегодняшний момент в СНГ нет аналогов уникальному технологическому оборудованию КДЗ (германской компании Deutz). Он имел шансы выйти с двигателями на европейский рынок. Только его оборудование способно выпускать двигатели по параметрам евро. Производственная площадь его составляет 90 тыс. кв. метров.

Однако завод не успел раскрыть свой потенциал, выпустив всего несколько сотен двигателей при проектной мощности 20 тыс. в год. В марте 2003 г. на аукционе по продаже конкурсной массы владельцем КДЗ стало ОАО «Агромашхолдинг» (Россия). На аукцион по продаже конкурсной массы КДЗ Агромашхолдинг представил инвестиционную программу. Она была обязательным условием, которое оговаривалось в Постановлении Правительства Республики Казахстан «Об особых условиях и порядке реализации конкурсной массы ОАО «Костанайдизель»».

ГЛАВА 10. СОЦИАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

10.1. Корпоративная социальная ответственность

В мировой экономике набирает силу глобальная тенденция ее социальной эволюции, направленная на установление социального согласия, демократических ценностей и гражданских прав на производстве, высоких стандартов экономической жизни работников и их семей, достойного отношения к работникам, справедливого распределения богатства.

К средствам защиты национальной безопасности от социальных угроз бизнеса относится корпоративная социальная ответственность. Понятие «корпоративная социальная ответственность» (Corporate Social Responsibility – CSR) вошло в корпоративное управление в 50–60 годах XX века. Оно зародилось в США. В Европе в 1995 г. для распространения корпоративной социальной ответственности на business – to – business базе была создана сеть евробизнеса – European Business Network – CSR Europe.

Следует отметить, что движение по социальной ответственности бизнеса принимает глобальный характер. К развитию его подключилась даже такая международная организация, как ООН. В 2000 г. в рамках ее был инициирован Глобальный договор ООН и мирового бизнеса, составленный на принципах в области прав человека, труда, антикоррупционной деятельности, экологии.

Принципы корпоративной социальной ответственности формулируются, как обеспечение:

- высокой требовательности к бизнесу;
- моральной мотивации бизнеса;
- сознательности бизнеса;
- казахстанской идентичности бизнеса;
- патриотичности бизнеса;
- корпоративной культуры;
- этичности бизнеса.

Формы корпоративной социальной ответственности даны на рис.10.1.

Корпоративная социальная ответственность осуществляется механизмами социального партнерства бизнеса с:

- государством;
- обществом;
- собственным персоналом.

Поэтому исходной экономической основой корпоративной социальной ответственности является ограничение правомочий собственника, т. е. установление границ права собственности, его содержания и условий реализации.



Рис. 10.1. Формы корпоративной социальной ответственности

Корпоративная социальная ответственность требует отказа от доктрины свободного предпринимательства, которая зиждется на классических тезисах. Во-первых, на тезисе дело бизнеса – бизнес. Во-вторых, на смитовской теории, утверждающей, что общество обслуживается лучшим образом, когда стремления к прибыли осуществляется при возможных минимальных ограничениях со стороны общества. В западных странах понимание необходимости отказа от доктрины свободного

предпринимательства произошло из-за порождения неограничиваемого поведения фирмы социальных проблем.

Корпоративная социальная ответственность вызывает необходимость построения новой идеологии ведения национального бизнеса – «фирма – ответственный член общества», означающая, что фирма должна стать не только экономическим, но и социальным институтом. А это требует формирования новых наших воззрений на роль фирмы в экономической науке. Миссией фирмы должна быть не только и не столько получение прибыли, но и социальных ценностей. Поэтому вместо известной нам всем классической фирме из «экономикса» должна возникнуть новая фирма с новыми задачами и новой миссией.

Мировой опыт свидетельствует о высокой эффективности социальной ответственности бизнеса, направленной на общественное согласие и стабильность. Социально-экономическое развитие Казахстана должно основываться на качественно новых ценностях и социальных механизмах бизнеса.

Корпоративная социальная ответственность регламентируется международным стандартом «Социальная ответственность 8 000» (SA 8000). SA 8 000 по значимости стоит в одном ряду с стандартами управления качеством – ИСО 9000, управления охраной окружающей среды – 14 001 и разработан на единых методологических подходах. Но в отличие от них международный стандарт «Социальная ответственность 8 000» (SA 8 000) содержит базовые требования по социальной ответственности корпоративных структур. Поэтому бизнес-структуры, уже подключающиеся к движению по социальной ответственности, принимают стратегические решения на перспективу.

Корпоративная социальная ответственность базируется на этике служения национального бизнеса обществу. В бизнес-сообществе страны необходимо утверждение этических и моральных ценностей, корпоративной культуры. Коммерческая деятельность должна соизмеряться с требованиями нравственности.

Нормы этического характера являются условиями и факторами достижения успеха в XXI веке. Неэтическое поведение в бизнесе приводит к убыткам. Есть много примеров из международного

и отечественного бизнеса, когда порядочность и честность были слагаемыми успеха не только экономического характера, но и внеэкономического. Моральный порядок в бизнес-среде является непреложным фактором процветания страны.

В национальном бизнесе должно утвердиться понятие «деловая репутация». Деловая репутация – вполне осязаемый и положительный актив, который сопоставим с материальным. Она складывается из отношений поведения и деятельности как в бизнесе, так и вне бизнеса.

Мир бизнеса должен осознать не только необходимость, но и выгодность корпоративной социальной ответственности. Выгодность корпоративной социальной ответственности бизнесу заключается в получении эффективных социальных и экономических результатов:

- укрепляется имидж и репутация компании;
- «очеловечиваются» трудовые отношения;
- прозрачным становится деятельность компании для окружающих;
- минимизируются социальные риски;
- растет капитализация компании;
- повышается инвестиционная привлекательность компании.

Интеграция Казахстана в мировую экономику обуславливает насущную потребность в переходе к этапу постприватизационного бизнеса – этапу социальной ответственности бизнеса, цивилизованному его ведению, к которому переходит все мировое бизнес-сообщество. Не является секретом, что наш бизнес состоялся на приватизации общенародной собственности бывшего социалистического Казахстана. Теперь наступила пора бизнесу повернуться лицом к своему народу, своей стране. Поэтому корпоративная социальная ответственность – это веление времени, требование сегодняшнего дня развития бизнеса. Необходимо скорейшее решение задач создания организации управления корпоративной социальной ответственности, в которых мы намного отстали от западных стран. Дальнейшее отставание от них усугубляет социальные угрозы.

Социальную ответственность бизнеса на этической базе можно олицетворить с моделью экономической рациональности

Номо Оеonomicus. Этическое в нем различается от экономического и не конфликтует с ним. Прав К. Хоман, что основной вызов предпринимательской этики состоит в необходимости взять моральную ответственность на себя в условиях, когда рамочный порядок имеет очевидные бреши. Это не подчиняет экономические задачи этическим: получение прибыли для предпринимателя – неотъемлемая профессионально-этическая установка. У фирмы всегда оказывается достаточный арсенал средств для совершенствования рамочного порядка. Это выгоднее, чем приспособиться или злоупотреблять правовыми пробелами, так как выгода и перспективы роста при совершенстве системной организации бизнеса неоспоримо выше.¹⁸

В Казахстане есть отдельные примеры социальной ответственности бизнеса. Так, под патронажем Казкоммерцбанка действует благотворительный фонд «Құс Жолы».

На ориентацию социальной ответственности бизнеса в Казахстане направлено решение о создании социально-предпринимательских корпораций. Перед ними в Концепции создания региональных социально-предпринимательских корпораций поставлены большие задачи:

- вовлечение в экономические процессы широкого круга экономических субъектов, привлечение инвестиций;
- создание на прибыльной долгосрочной основе спроса на товары и услуги предприятий, продвижение продукции на внутреннем и внешнем рынках;
- усиление связей между субъектами малого и среднего предпринимательства и крупными финансово-стабильными предприятиями в целях объединения в соответствующие кластеры;
- создание соответствующих кластеров и необходимых условий для объединения действующих предприятий в кластер и создания новых;
- продвижение экономического имиджа региона на внутреннем и внешнем рынках;

¹⁸ По: Нурбекова Ж. А. Предпринимательство в современном казахстанском обществе. – Алматы, 2005. – С. 158.

- повышение производительности малого и среднего предпринимательства путем развития кластерного производства и внедрения новых технологий, реабилитация, реструктуризация государственных предприятий, развитие на их основе новых конкурентоспособных производств и технологий;

- формирование базы бизнес-проектов, финансирование и создание условий для их реализации;

- разработка и финансирование проектов, направленных на социальное развитие региона.

Для решения поставленных задач социально-предпринимательские корпорации исполняют ряд функций. К ним относятся управленческие, взаимодействие с органами власти по передаче части активов государственной собственности, земли в собственность социально-предпринимательских корпораций, технологические, проектного финансирования, инвестиционные, маркетинговые, социальные, информационные, реабилитации и реструктуризации государственных предприятий или организации на их основе новых производств.

Организационно-правовой формой социально-предпринимательских корпораций является акционерное общество. Учредителями акционерного общества «Социально-предпринимательская корпорация» выступают: Правительство Республики Казахстан (финансовые средства, объекты республиканской собственности); акиматы областей, городов Астана, Алматы (финансовые средства, объекты коммунальной собственности, земля); АО «Фонд устойчивого развития «Казына» (финансовые средства), то есть оно на 100 % государственное.

Социальные инвестиции бизнеса должны иметь планомерный и системный характер на основе всемерной государственной поддержки на всех уровнях. Государственная поддержка движения корпоративной социальной ответственности может включать меры фискальной политики, пропаганду идей и опыта прогрессивной части бизнеса.

10.2. Привлечение работников к участию в прибыли и управлению

Социализация отношений собственности конвергирует социальную справедливость и экономическую эффективность. Социализация отношений собственности исходит из экономических, социальных и нравственных норм, защищающих интересы и права каждого члена общества. Личность и реализация ее интересов являются внутренним источником социальной ориентации отношений собственности. Формирование нового типа отношений между людьми, достижение взаимодействия различных социальных групп и слоев происходят через разрешение противоречий и постепенное движение к обществу социального согласия.

Привлечение работников к участию в прибыли представляет собой трансформацию труда в капиталofункцию, так как часть оплаты труда работников преобразуется в предпринимательский доход. Любой доход в предпринимательской форме несет в себе риск. Поэтому работники, участвуя в распределении прибыли, принимают на себя и часть предпринимательского риска.

К принципам участия работников в прибыли относятся:

- справедливое распределение между компанией и работниками прибыли, получаемой за счет эффективной деятельности;

- вовлечение к участию в прибыли всех работников;
- обеспечение роста коллективной (групповой) эффективности;
- стимулирование на коллективной (групповой) основе;
- участие самих работников в распределении прибыли.

Для привлечения работников к участию в прибыли применяются системы: Скэнлона; Ипрошевара; Ракера. К общей модельной составляющей систем участия работников в прибыли является образование фонда вознаграждения за счет полученной экономии от внедрения мероприятий по повышению эффективности развития компании. Он распределяется в зависимости от «результатного» показателя.

Система Скэнлона предполагает активное использование знаний и опыта работников в увеличении прибыли. Участие работников в прибыли является двухуровневым. На первом

уровне создаются комитеты из менеджеров и рабочих, которые подготавливают предложения по совершенствованию деятельности компании, на втором – Контрольный комитет, рассматривающий подготовленные предложения. Часть полученной экономии от внедрения предложений по совершенствованию деятельности компании распределяется между работниками в зависимости от коэффициента, выражающего отношение объема реализации продукции и затрат на заработную плату.

Система Ипрошевар базируется на вознаграждении работников за экономию рабочего времени на выпуске продукции, т. е. от роста выработки. Отличительной ее особенностью является измерение выработки работников не в деньгах, а в человеко-часах.

Система Ракера основывается на вознаграждении работников за рост производительности труда, который определяется как отношение объема условно-чистой продукции к затратам на заработную плату. Удельный вес заработной платы в объеме условно-чистой продукции является стандартом «Ракера».

Участие работников в управлении требует введения новой «философии» управления в Казахстане, включающей гуманизацию социальных отношений, справедливое распределение привилегий и бремени ответственности за принятие решений, перераспределение власти в пользу работников. Это соответствует духу нового поколения образованных работников, которое отторгает личное безвластие и низкий уровень личной ответственности.

Участие в управлении не только владельцев, но и тех, кто трудится, является разрушением консервативной связи избирательного права с обладанием собственности в экономической сфере.

Формы участия работников в управлении¹⁹ приведены на рис. 10.2.

Соучастие в управлении включает права на получение информации о положении дел, решениях и планах администрации; выражение своего мнения; внесение предложений по определенным

¹⁹ Управление государственной собственностью: Учебник / Под ред. В. И. Кошкина, В. М. Шупыро. – М.: ИНФРА-М, 1997. – С. 295–297.

вопросам; привлечение с совещательным голосом к решению определенных вопросов; образование представительных органов.

Соуправление включает права на «обязательное» участие в решении определенных вопросов; отлагательное вето на определенные решения администрации; самостоятельное решение определенных вопросов; паритетное с администрацией представительство в органах управления компании.



Рис. 10.2. Формы участия работников в управлении

Рабочий контроль включает права контроля за действиями администрации без прямого вовлечения в управление; вето на определенные решения администрации компании.

Самоуправление включает права на управление предпринимательской деятельностью; наем администрации по контракту для оперативного управления.

Роль руководителей (собственников) в осуществлении участия работников в управлении характеризуется примером скандинавской авиакомпании САС (скандинавские воздушные линии). Она в 80-е годы была убыточна. Это вызвало смену ее руководства. Новый президент Ян Карлсон проявил себя талантливым менеджером. Он, делегируя полномочия и ответственность работникам, сумел раскрепостить их личную инициативу. Авиакомпания завоевала конкурентные преимущества высоким качеством обслуживания авиапассажиров, что обеспечило ей прочное финансовое положение и прибыльность.

Следует отметить, что научным обеспечением руководства авиакомпании САС был Б. Карлофф, известный специалист в области консультационного бизнеса и автор бестселлера «Деловая стратегия».

Нередко инициаторами собственности работников являются управляющие (собственники). Например, В. Воронов (компания «Вешки», Россия), С. Федоров (МНТК «Микрохирургия глаза», Россия) и мн. др. Для них ценностями являются справедливое отношение и повышение уровня жизни людей труда, а не только деньги.

В США представители трудовых коллективов являются членами правления многих известных компаний. По законодательству Германии наблюдательные советы компаний отраслей тяжелой промышленности с числом занятых свыше 1 тыс.чел. должны состоять из равного числа представителей собственников и работников. Одним из членов правления должен быть директор по труду и социальным вопросам («рабочий директор»). По законодательству Норвегии не менее трети мест в правлениях компании с числом занятых более 50 чел. должно выделяться представителям трудовых коллективов. В западных странах представители трудовых коллективов являются членами правления многих известных компаний.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Райзберг Б. А., Стародубцева Е. Б.* Курс экономики: Учебник. – М.: ИНФРА–М, 2010. – 672 с.
2. *Норт Дуглас.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. *А. Н. Нестеренко.* Предисловие и научное редактирование *Б.З. Мильнера.* – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с. (Современная институционально-эволюционная теория).
3. *Герчикова И. Н.* Менеджмент: Учебник для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2010. – 511 с.
4. *Ансофф И.* Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
5. *Нуреев Р. М.* Курс микроэкономики: Учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Норма, 2005. – 576 с.
6. Управление государственной собственностью: Учебник / Под ред. *В. И. Кошкина, В. М. Шупыро.* – М.: ИНФРА–М, 1997. – 496 с.
7. *Нурбекова Ж. А.* Предпринимательство в современном казахстанском обществе. – Алматы, 2005. – 252 с.
8. Современный маркетинг: Учеб. пособие / Под ред. *А. Рамазанова.* – Алматы, 2010. – 318 с.
9. *Товма Н. А.* Социальная ответственность бизнеса в Республике Казахстан: проблемы и перспективы управления. – Алматы: ТОО «Алейрон», 2008. – 149 с.
10. *Рамазанов А.* Корпоративная социальная ответственность // Науч. докл. – Алматы: КазНПУ им. Абая, 2007. – 21 с.
11. *Рамазанов А.* Концепция корпоративной социальной ответственности // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 12.

Справочная литература

Русско-англо-казахский словарь менеджера / Кубаев К. Е., Рамазанов А. А. и др. – Алматы: Триумф–Т, 2009. – 400 с.

Нормативная литература

1. Конституция Республики Казахстан.
2. Гражданский кодекс Республики Казахстан.
3. Концепция создания региональных социально-предпринимательских корпораций.

Вопросы для контроля

1. Какую роль выполняет корпоративная социальная ответственность в управлении?
2. Что является исходным в корпоративной социальной ответственности?
3. Что является понятием «корпоративная социальная ответственность»?
4. Какими международными стандартами регламентируется корпоративная социальная ответственность?
5. Приведите принципы корпоративной социальной ответственности.
6. Приведите системы участия работников в прибыли.
7. Раскройте экономическое содержание участия работников в прибыли.
8. Оцените возможность применения систем участия работников в прибыли в казахстанском бизнесе.
9. Какие есть формы участия работников в управлении?
10. Оцените возможность применения участия работников в управлении в казахстанском бизнесе.
11. Приведите формы корпоративной социальной ответственности.
12. Что означает самоуправление?
13. Что означает соуправление?
14. Что означает соучастие?
15. Что означает рабочий контроль?
16. Что означает соучастие?
17. Как происходит трансформация труда в капитал-функцию?

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПО КУРСУ «УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ»

№	Наименование темы	Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа под руководством преподавателя	Самостоятельная работа
	А	1	2	3	4
1	Организационно-экономические формы бизнеса	3	1	4	4
2	Корпоративная организация бизнеса	3	1	4	4
3	Конфликты интересов и корпоративный контроль	3	1	4	4
4	Слияния и поглощения	3	1	4	4
5	Захват бизнеса	3	1	4	4
6	Риски и риск - менеджмент	3	2	5	5
7	Кризис и антикризисный менеджмент	3	2	5	5
8	Реабилитация	3	2	5	5
9	Банкротство	3	2	5	5
10	Социальный менеджмент	3	2	5	5
Итого		30	15	45	45

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие.....	3
Глава 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФОРМЫ БИЗНЕСА.....	6
1.1. Государственное предпринимательство.....	6
1.2. Акционерное общество.....	11
1.3. Хозяйственное товарищество.....	15
1.4. Кооперативы.....	18
1.5. Индивидуальное предпринимательство.....	21
Глава 2. КОРПОРАТИВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА.....	27
2.1. Механизмы корпоративной организации.....	27
2.2. Глобализация и интернационализация бизнеса.....	29
Глава 3. КОНФЛИКТЫ ИНТЕРЕСОВ И КОРПОРАТИВНЫЙ КОНТРОЛЬ.....	36
3.1. Агентские проблемы.....	36
3.2. Корпоративный контроль.....	39
Глава 4. СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ.....	50
4.1. Сущность «слияния и поглощения».....	50
4.2. Методы «слияния и поглощения».....	55
Глава 5. ЗАХВАТ БИЗНЕСА.....	60
5.1. Враждебные поглощения.....	60
5.2. Методы защиты от враждебного поглощения.....	62
Глава 6. Риски и риск-менеджмент.....	68
6.1. Цена категории «риск».....	68
6.2. Риск-менеджмент.....	72
Глава 7. КРИЗИС И АНТИКРИЗИСНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ.....	77
7.1. Кризис как закономерное явление рынка.....	77
7.2. Факторы, формы, фазы кризиса.....	80
7.3. Антикризисный менеджмент.....	84
Глава 8. РЕАБИЛИТАЦИЯ.....	91
8.1. Реабилитационные процедуры.....	91
8.2. Механизмы реабилитации.....	97
Глава 9. БАНКРОТСТВО.....	103
9.1. Социально-экономическое содержание банкротства.....	103
9.2. Организация управления банкротством.....	108
Глава 10. Социальный менеджмент.....	115
10.1. Корпоративная социальная ответственность.....	115
10.2. Привлечение работников к участию в прибыли и управлению.....	121

Учебное издание

Рамазанов Алтай Абдрахманович

УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ

Учебное пособие

Нач. РО УИЦ	<i>З. А. Губайдулина</i>
Редактор	<i>З. А. Губайдулина</i>
Компьютерная верстка	<i>А.Б. Аришова</i>

Подписано в печать 03.04.2015 г.

Тираж 300 экз. Формат 60х84х 1/16. Бумага типографская № 1.

Уч.-изд.л. 8,0. Усл. п.л. 7,44. Заказ № 319. Цена договорная.

Издание Казахского национального технического
университета им. К. И. Сатпаева
Учебно-издательский центр КазНТУ,
г. Алматы, ул. Сатпаева, 22

ISBN 978-601-228-764-6

