

УДК 33

DOI 10.25799/AR.2019.80.1.028

Национальные корпоративные модели: сравнительная характеристика

Хистева Елена Вячеславовна

Кандидат экономических наук, доцент,
кафедра финансов,
Донецкий национальный университет экономики и торговли,
283050, Донецк, ул. Щорса, 31;
e-mail: khisteva.elena@yandex.ua

Аннотация

Цель. Автор статьи ставит цель сформулировать сущность национальной компаративной модели, предложить критерии, характеризующие национальную корпоративную модель и исследовать национальные корпоративные модели на примере США, Канады, Российской Федерации и Украины. Методология. В исследовании применены общие и специальные методы научного познания: анализ, синтез и сопоставление, а также методы индукции при анализе показателей деятельности корпоративного сектора в странах. Результаты. Выявлено, что национальную корпоративную модель можно охарактеризовать с помощью организационно-правовых и финансовых критериев. Каждое государство имеет индивидуальный подход в создании модели корпоративных отношений, при этом существует ряд общих показателей. Выводы. По результатам исследования можно утверждать, что национальная корпоративная модель – это совокупность гражданско-правовых и экономических отношений, возникающих между участниками корпоративных отношений в процессе создания, функционирования и ликвидации корпорации. Корпоративную модель можно характеризовать с помощью организационно-правовых и финансовых критериев и показателей их характеризующих. Государство, как субъект корпоративных отношений выполняет функции носителя интересов и регулятора корпоративных отношений. Развитие национальной корпоративной модели позволяет построить сбалансированную систему интересов всех участников корпоративных отношений.

Для цитирования в научных исследованиях

Хистева Е.В. Национальные корпоративные модели: сравнительная характеристика // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2019. Том 9. № 1А. С. 282-289.

Ключевые слова

Корпорация, корпоративный сектор, корпоративное объединение, акционерное общество, капитализация, акции, государственное регулирование уставный капитал, налогообложение корпораций.

Введение

В современной глобальной экономике переносится акцент внимания с отдельных стран и отраслей на крупных производителей и их объединения (корпорации). Данные представители бизнеса являются основной движущей силой экономического развития, как отдельных стран, так и регионов мира.

Исследование национальных корпоративных моделей позволяет выявить общие тенденции развития корпоративного управления в различных странах и эффективность применения с учетом специфики конкретной страны, определить роль государства в корпоративных отношениях и создать взаимовыгодные условия взаимодействия интересов капитала и государства.

Востребованность результатов исследования страновых особенностей организации корпоративных отношений, их роли в мировой и национальной экономике обусловило актуальность данной работы.

Основной целью данной работы является проведение сравнительного анализа национальной корпоративной модели и выявление страновых особенностей на примере отдельных стран.

Сущность национальной корпоративной модели

Современная наука и бизнес используют понятие корпоративной модели управления, вкладывая в это понятие подходы к организации и управлению корпоративными объединениями. Согласно общепринятому мнению существуют две корпоративные модели управления: аутсайдерская (англоамериканская) и инсайдерская (немецкая, германская). В основе данной классификации положен конфликт интересов собственников и наемного менеджмента, при этом интересы других участников корпоративных отношений нивелируются.

При использовании данного подхода слабо выражены форма и степень участия государства в корпоративных отношениях, доля корпоративного сектора в создании прибавочной стоимости и ее централизации через бюджетные фонды.

Считаем, что такую ситуацию исправит использование понятия национальной корпоративной модели. Национальная корпоративная модель – это совокупность гражданско-правовых и экономических отношений, возникающих между участниками корпоративных отношений в процессе создания, функционирования и ликвидации корпорации.

Характеризуя национальную корпоративную модель целесообразно использовать две группы критериев: организационно-правовые и финансовые.

Организационно-правовые критерии раскрываются такими качественными показателями, как корпоративная модель управления, состав ведущих собственников капитала, форма участия государства в корпоративных отношениях, законодательное регулирование взаимоотношений государства и капитала.

К финансовым критериям можно отнести такие показатели как: величина капитализации финансового рынка, количество зарегистрированных эмитентов, акции которых обращаются на фондовом рынке, число компаний в мировых рейтингах, доля корпоративного сектора в экономике государства, доля доходов от корпораций в государственном бюджете и др.

Национальная корпоративная модель США, Канады, Германии, Российской Федерации и Украины

Рассмотрим национальные корпоративные модели ведущих экономик мира на примере таких стран, как США, Канада, Германия, Россия (табл. 1).

В США корпорации являются наиболее значимой формой бизнеса. Доля предприятий данной организационно-правовой формы составляет менее 20% всех зарегистрированных юридических лиц, но при этом они создают примерно 9/10 объема продаж товаров и услуг [Калмыкова, 2013].

Корпорации в США делятся на 4 группы: публичные (государственные) корпорации (public corporations), полупубличные корпорации (quasi public corporations), предпринимательские корпорации (business corporations), некоммерческие корпорации (non-profit corporations).

Мощными корпорациями США являются Сити корпорейшн, Дженерал моторс, Дженерал электрик, Чейз Манхэттен и др.

Согласно годовому отчету Министерства Промышленности Канады в 2012 году действовало свыше 2,4 млн. предприятий, среди которых 19% приходится на корпорации, 8% – партнерства и 2% – трасты и другие компании. Несмотря на незначительную долю корпораций в Канаде, эта организационно-правовая форма бизнеса оказывает влияние на построения учета, поскольку данные предприятия являются основным источником налоговых поступлений.

В Канаде выделяют следующие виды корпораций: государственные (королевские), финансовые, нефинансовые, некоммерческие, частные, квази-корпорации [там же]. Статус государственной корпорации имеют Канадская почта, Канадские пассажирские железнодорожные перевозки, Банк Канады, ряд музеев и пр. [там же].

По состоянию на конец II квартала 2013 г. канадские корпорации заработали 72,2 млн. долл. США, что демонстрирует отчет Министерства Доходов Канады.

Таблица 1 – Характеристика элементов национальных корпоративных моделей

Основные показатели	США	Канада	Германия	Российская Федерация	Украина
Организационно-правовые критерии					
Тип корпоративной модели управления	Аутсайдерская	Аутсайдерская	Инсайдерская	Инсайдерская	Инсайдерская
Ведущие институциональные собственники и портфельные инвесторы	Пенсионные и взаимные фонды	Пенсионные и взаимные фонды	Банки и корпорации	Банки, ЧИФы, промышленные и инвестиционные компании	Банки, ЧИФы, промышленные и инвестиционные компании
Форма участия государственного капитала	Публичные и полупубличные компании	Корпорации короны, государственные компании	Государственные компании	Государственные корпорации, государственные компании	Государственные корпорации, государственные компании
Законодательно регламентированный минимум размера уставного капитала	Присутствует на уровне отдельных штатов	Отсутствует	Присутствует	Присутствует	Присутствует
Финансовые критерии (по состоянию за 2016 год)					
Количество эмитентов, ед.	4331	3368	630	242	121
Рыночная капитализация котирующихся на фондовой бирже компаний, в текущих ценах млн. долл.	32120,7	2367,06	2262,2	623,4	25,65***

Основные показатели	США	Канада	Германия	Российская Федерация	Украина
Число компаний в списке 500 крупнейших в мире (из "FT-500"), ед.	128	10	28	7	-
Доля корпоративного сектора в экономике государства, %	80,0	81,0	72,3	76,9	57,0

Источник: составлено автором по данным [Финансовый сектор..., www]

В России определению «корпорация» соответствуют общество с ограниченной ответственностью, закрытое акционерное общество и открытое акционерное общество. Крупнейшими российскими корпорациями являются: «Газпром», «ЛУКОЙЛ», «Роснефть», «Сбербанк России», «ВТБ».

Участие государства может проявляться в двух аспектах, как регулирующий орган и как собственник (сособственник) капитала. Во всех исследуемых странах государство является собственником капитала, и как следствие является носителем интересов. Такое участие в корпоративных отношениях проявляется в форме государственных корпораций и государственных компаний.

Государственные корпорации (в Канаде корпорации Короны, в США публичные компании) являются некоммерческими организациями, создаваемые государством, финансируемые за счет средств государственных фондов и функционирующие для защиты государственных интересов и реализации государственных задач.

Государственные компании (в США полупубличные компании) это коммерческие предприятия, уставных капитал которых создается группой участников, среди которых преобладает государственный капитал.

Согласно данным Международной ассоциации фондовых бирж (WFE) капитализация фондовых рынков указанных стран неоднородна. Первое место занимает фондовый рынок США со значением 32120,7 млн. долл., на втором месте Канада – 2367,06 млн долл. [The World Federation of Exchanges, www].

Капитализация фондового рынка России составляет 623,4 млн. долл. Московская фондовая биржа занимает 21-е место в рейтинге WFE [там же]. Что касается Украины, то официальные данные характеризуют состояние фондового рынка в 2011 году. Значение показателя составляет 25,65 млн. долл. [Статистика. Мировой атлас данных, www].

Корпорациями Германии, в чистом виде, являются акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью. Их правовой статус определяется специальными законами – Законом об акционерных обществах 1965 г. и Законом об обществах с ограниченной ответственностью 1892 г., несмотря на это, единого понимания корпорации в Германии нет.

Второй аспект роли государства в функционировании корпоративного сектора проявляется в регулировании минимального размера уставного капитала корпорации. Подходы к реализации данной функции в различны.

Так, в США минимальный уставной капитал определен только в трех штатах, в Канаде корпорация имеет право выпускать неограниченное количество акций на неограниченную сумму [Калмыкова, 2013].

В Германии, Российской Федерации и Украине законодательно зафиксировано минимальных размер величины уставного капитала корпорации (таблица 2).

Таблица 2 – Минимальный размер уставного капитала при создании корпораций

	Германия тыс. евро	Российская Федерация тыс. руб	Украина тыс. грн
Общество с ограниченной ответственностью	25,0	10,0	1,0.
Акционерное общество	50,0	100,0	4000,0
Европейское акционерное общество (Societas Europaea (SE))	120,0	-	-

Источник: составлена автором.

О роли корпоративного сектора в экономике государств можно судить по двум критериям: доля корпоративного сектора в создании ВВП и степень централизации стоимости, создаваемой корпоративным сектором через бюджетные фонды. Отдельного внимания требуют вопросы государственного участия в современных корпоративных отношениях.

По данным 2014 г. списка Fortune Global 500 наибольшее количество корпораций принадлежит США (128 корпораций), на третьем месте находится Япония (57 корпораций), топ-10 стран по количеству корпораций завершает Канада (10 корпораций), 8 корпораций принадлежит России [FortuneGlobal 500, www].

Корпоративный налог получил распространение в развитых странах, в связи с развитием организационно-правовых форм деятельности, основанных на принципе ограниченной ответственности. С помощью данного налога государство реализует не только фискальную функцию, но и в не меньшей мере регулирующую, помогая развиваться именно тем отраслям экономики, в которых заинтересовано государство.

К основным налогам, взимаемым с корпораций в различных странах, можно отнести:

1. Корпоративный налог (налог на доходы с корпораций);
2. Налог с продаж (НДС);
3. Налоги на имущество;
4. Налог на прирост капитала;
5. Акцизы.

В таблице 3 приведены результаты сравнительного анализа подходов к налогообложению результатов деятельности корпоративного сектора различных стран.

Корпоративное законодательство стран имеет собственную специфику. Так, в США и Канаде налогообложение корпораций регулируется законодательством каждого отдельного штата и федеральным законодательством.

Таблица 3 – Сравнительный анализ налогообложения результатов деятельности корпораций

США	Германия	Канада	Российская Федерация	Украина
Корпоративный налог	Налог с корпораций (обществ)	Налог на прибыль корпорации	Налог на прибыль организаций	Налог на прибыль
Юридический статус				
федеральный	федеральный	федеральный, земельный	федеральный	общегосударственный

США	Германия	Канада	Российская Федерация	Украина
Корпоративный налог	Налог с корпораций (обществ)	Налог на прибыль корпорации	Налог на прибыль организаций	Налог на прибыль
Ставка налога, %				
15,0-35,0	14,0-17,15	7,0	12,5	19,0
Доля в доходах бюджета, %				
Около 30,0	28,0	8,58	18,0	7,3

Источник: составлена автором по данным налогового законодательства стран.

Налог на прибыль корпораций (корпоративный налог), как и налог на индивидуальные доходы (индивидуальный подоходный налог) в Канаде вводится в действие и регулируется в соответствии с Законом о подоходном налоге. Плательщиками данного налога являются компании, зарегистрированные в качестве юридических лиц в Канаде, и иностранные компании, имеющие филиалы в Канаде. К некоторым компаниям применяются сниженные налоговые ставки, в зависимости от доли иностранного участия и их местонахождения [Canada Revenue Agency, www].

В Германии, налог с корпораций уплачивают юридические лица. Объектом налогообложения является прибыль, полученная вышеуказанными налогоплательщиками в течение календарного года.

В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации налогоплательщиками налога на прибыль являются:

1. Российские организации, кроме перешедших на специальные налоговые режимы.
2. Иностранные организации, действующие через постоянные представительства и получающие доходы от источников в Российской Федерации.

Законами субъектов Российской Федерации размер ставки может быть уменьшен для отдельных категорий налогоплательщиков в части сумм налога.

На Украине плательщиком налога на прибыль являются все юридические лица, зарегистрированные на территории государства, как плательщики данного налога. Ставка данного налога является унифицированной для всех видов деятельности.

Обобщая результаты сравнительного анализа можно сделать ряд выводов.

Все страны используют корпоративный налог, или его прототип, для обложения результатов деятельности корпораций. Однако его юридический статус не одинаков. Так, в большинстве стран данный налог является федеральным (США, Германия, Российская Федерация) или общегосударственным (Украина). В Канаде данный налог является федеральным и земельным одновременно.

Величина ставок корпоративного налога варьирует от минимального размера 7,0 % в Канаде, до 31,0 в США. Следует отметить наличие дифференцированного подхода к администрированию данного налога. Так, в Российской Федерации и Украине применяется единая, унифицированная ставка данного налога, а в США, Канаде, Германии применяется индивидуальный подход к компаниям, различных видов деятельности и статуса резидента и состава собственников капитала.

Доля корпоративного налога в доходах бюджета государства также неодинакова. Минимальное значение данного показателя составляет 7,0% на Украине. В Российской Федерации – 18,0%, а в Германии – 28,0%, около 30,0% в США,

Если сопоставить значение данного показателя с долей корпоративного сектора в экономике в целом (табл. 1), то выявление причин такого состояния требует дальнейшего исследования.

Заключение

Подытоживая вышесказанное можно утверждать о наличии общих и отличительных черт национальной корпоративной модели отдельных стран.

К общим чертам можно отнести наличие государственного регулирования корпоративных отношений, наличие корпоративного налога, разнообразие организационно-правовых форм корпораций. Отличительными чертами являются подходы к формированию уставного капитала корпораций, особенности корпоративной архитектуры и уровень развития корпоративной инфраструктуры.

Изучение показателей, характеризующих национальные корпоративные модели, позволяет вывод об обоснованной необходимости присутствия государства в системе интересов участников корпоративных отношений.

Библиография

1. Калмыкова Т.Н. Роль государственных корпораций в консолидации российского капитала // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3. С. 50-54.
2. Министерство промышленности Канады. URL: <http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/eng/02715.html>
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ принят ГД ФС РФ 16.07.1998 в ред. от 28.12.2010.
4. Нарышкина Р.Л. Правовое положение государственно-капиталистических предприятий // Гражданское и торговое право капиталистических государств. М., 1993. С. 171-176.
5. Сапилов Е.В. Государственные органы управления финансами России. М., 2000. 162 с.
6. Статистика. Мировой атлас данных. URL: <https://knoema.ru/atlas>
7. Шаталов С.Д. К новой системе налогообложения // Финансы. 1991. № 12. С. 8.
8. Canada Revenue Agency. URL: <http://www.cra-arc.gc.ca/menu-eng.html>
9. FortuneGlobal 500. URL: <http://fortune.com/global500>
10. International Accounting & Consulting Advisors. URL: <http://www.iac-a.ru>
11. The World Federation of Exchanges. URL: <http://www.world-exchanges.org/home/>

National corporate models: comparative characteristics

Elena V. Khisteva

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Finance,
Donetsk National University of Economics and Trade,
283050, 31, Shchorsa st., Donetsk;
e-mail: khisteva.elena@yandex.ua

Abstract

Goal. The author of the article aims to formulate the essence of the national comparative model, to propose criteria characterizing the national corporate model and to explore national corporate models using the example of the USA, Canada, the Russian Federation and Ukraine. Methodology. The study uses general and special methods of scientific knowledge: analysis, synthesis and

comparison, as well as induction methods in analyzing the performance of corporate sector in countries. Results. It was revealed that the national corporate model can be characterized with the help of organizational and legal and financial criteria. Each state has an individual approach to creating a model of corporate relations, while there are a number of common indicators. Conclusions. According to the results of the study, it can be argued that the national corporate model is a set of civil-legal and economic relations that arise between participants in corporate relations in the process of creating, operating and liquidating a corporation. The corporate model can be characterized with the help of organizational-legal and financial criteria and indicators characterizing them. The state, as a subject of corporate relations, performs the functions of a carrier of interests and a regulator of corporate relations. The development of the national corporate model allows to build a balanced system of interests of all participants of corporate relations.

For citation

Khisteva E.V. (2019) Natsional'nye korporativnye modeli: sravnitel'naya kharakteristika [National corporate models: comparative characteristics]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 9 (1A), pp. 282-289.

Keywords

Corporation, corporate sector, corporate association, joint-stock company, capitalization, shares, state regulation charter capital, taxation of corporations.

References

1. *Canada Revenue Agency*. Available at: <http://www.cra-arc.gc.ca/menu-eng.html> [Accessed 12/12/2018]
2. *FortuneGlobal 500*. Available at: <http://fortune.com/global500> [Accessed 12/12/2018]
3. *International Accounting & Consulting Advisors*. Available at: <http://www.iac-a.ru> [Accessed 12/12/2018]
4. Kalmykova T.N. (2014) Rol' gosudarstvennykh korporatsii v konsolidatsii rossiiskogo kapitala [The role of public corporations in the consolidation of Russian capital]. *Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa* [Business. Education. Right. Bulletin of the Volgograd Institute of Business], 3, pp. 50-54.
5. *Ministerstvo promyshlennosti Kanady* [Canadian ministry of industry]. Available at: <http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/eng/02715.html> [Accessed 12/12/2018]
6. *Nalogovyi kodeks Rossiiskoi Federatsii (chast' pervaya) ot 31.07.1998 № 146-FZ prinyat GD FS RF 16.07.1998 v red. ot 28.12.2010* [The Tax Code of the Russian Federation (Part One) of July 31, 1998 No. 146-FZ was adopted by the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation on July 16, 1998 as amended. from 12.28.2010].
7. Naryshkina R.L. (1993) Pravovoe polozhenie gosudarstvenno-kapitalisticheskikh predpriyatii [The legal status of state-capitalist enterprises]. In: *Grazhdanskoe i trgovoe pravo kapitalisticheskikh gosudarstv* [Civil and commercial law of capitalist states]. Moscow.
8. Sapilov E.V. (2000) *Gosudarstvennye organy upravleniya finansami Rossii* [State financial management bodies of Russia]. Moscow.
9. Shatalov S.D. (1991) K novoi sisteme nalogooblozheniya [To the new tax system]. *Finansy* [Finance], 12, p. 8.
10. *Statistika. Mirovoi atlas dannykh* [Statistics. World Atlas of Data]. Available at: <https://knoema.ru/atlas> [Accessed 12/12/2018]
11. *The World Federation of Exchanges*. Available at: <http://www.world-exchanges.org/home/> [Accessed 12/12/2018]