

08. – ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 658.11
ББК 65.292

Кудряшова Татьяна Вячеславовна,

канд. экон. наук,

доц. каф. прикладной экономики

Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого, г. Нижний Новгород,

e-mail: Tatyana.Kudryashova@novsu.ru;

Попова Елена Владимировна,

аспирант каф. прикладной экономики

Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого, г. Нижний Новгород,

e-mail: popovaev0601@mail.ru

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ

METHODOLOGICAL APPROACHES TO RUSSIAN CORPORATIONS' CLASSIFICATION

Различное понятийное осмысление термина «корпорация» связано с разнообразием теоретико-методологических подходов авторов, исследующих данную проблему. В статье рассмотрены методологические подходы к трактовке категории «корпорация», при этом особое внимание уделено юридическим и экономическим аспектам данного понятия. На основе анализа и обобщения существующих качественных и количественных критериев классификации отечественных корпораций определены преимущества и недостатки используемых критериев. Систематизированы классификационные признаки, положенные в основу выделения различных видов корпораций, функционирующих в современной российской экономике.

Different conceptual understanding of the term “corporation” is connected with a variety of theoretical and methodological approaches of the authors investigating this problem. The article has reviewed the methodological approaches to the interpretation of the category “corporation”, while the special attention has been paid to the legal and economic aspects of this notion. On the basis of analysis and generalization of existing qualitative and quantitative criteria for classification of national corporations the author defines the advantages and disadvantages of used criteria. The classification features, taken as a principle of selection of different types of corporations functioning in the modern Russian economy, have been systematized.

Ключевые слова: корпорация, виды корпораций, свойства корпорации, крупный бизнес, субъекты крупного бизнеса, юридические и экономические аспекты, классификация, подходы к классификации, классификационный признак, количественные и качественные показатели.

Keywords: corporation, types of corporations, properties of corporation, large business, large business entities, legal and economic aspects, classification, approaches to classification, classification feature, quantitative and qualitative indicators.

В последние годы количество корпораций на российском рынке резко увеличилось. Это связано, прежде всего, с общей тенденцией развития мирового сообщества в направлении образования единого экономического пространства, где хозяйствующими субъектами становятся не страны, а различные организационно-экономические объединения. Несмотря на популярность данной формы управления бизнесом, в литературе на сегодняшний день нет точного определения термина «корпорация». Некоторые авторы делают акцент на юридическом аспекте термина, другие рассматривают преимущественно экономическую сторону понятия. Так как речь идет о сложном объекте изучения, без длительной традиции его исследования, то дать строгое определение корпорации очень сложно. Поэтому необходимо остановиться на некоторых пояснениях, имеющих непосредственное отношение к объекту исследования.

Понятие «корпорация» происходит от латинского «corporatio», что означает «объединение». Если обратиться к зарубежному опыту, то, например, американское право регулирует деятельность корпоративных структур, но ни в одном из действующих законов нет общего определения корпорации. Американские юристы высказывают различные точки зрения на определение признаков корпорации как самостоятельного субъекта права. К числу основных можно отнести следующие: выступление от собственного имени на правах юридического лица; долевое участие членов корпорации; возможность передачи доли участия (обращение акций корпорации на рынке); ограниченная ответственность участников; постоянное существование (бессрочность существования); единое (централизованное) управление. Американская корпорация – это искусственное образование, юридическая личность, созданная в соответствии с законом штата или федеральным законом США, состоящая в сравнительно редких случаях из одного лица или его правопреемников, но обыкновенно представляющая собой соединение многих индивидуумов [1].

Что касается российского права, то, основываясь на Гражданском кодексе РФ, можно сказать, что такая

организационно-правовая форма юридического лица, как корпорация, в нем не закреплена (ст. 50 ГК РФ). Поэтому использовать понятие корпорации как одну из разновидностей юридического лица в РФ невозможно.

Исходя из этимологии слова некоторые исследователи определяют корпорацию как объединение нескольких юридических лиц (метакорпорацию), не обладающее статусом юридического лица. Встречается мнение, что корпорацией может считаться только хозяйственное товарищество или общество [2]. Другие отмечают, что корпорация – это «единый бизнес, основанный на ограниченной ответственности и, как правило, включающий в себя несколько юридических лиц» [3, с. 13–17]. Но чаще всего термин «корпорация» употребляется в качестве синонима «акционерного общества».

Если посмотреть на корпорации с экономической точки зрения, то здесь авторы характеризуют ее свойства с разных сторон. Так, одни, обращая большее внимание на масштабы деятельности, определяют корпорацию как особую разновидность акционерных обществ (АО), характеризующуюся транснациональным характером деятельности, большими размерами, доминирующим положением на рынке и т. д. Другие, рассматривая корпорацию в основном как экономическую систему, характеризуют ее в качестве хозяйственной системы, включающей в себя три звена – финансовое, промышленно-торговое и управленческое. Наконец, третьи видят корпорацию как организацию, характеризующуюся определенной корпоративной культурой – максимальной централизацией и авторитарностью руководства, противопоставлением себя другим объединениям [2].

Так как корпорации относятся чаще всего к форме крупного бизнеса, то можно выделить еще одну их особенность. Корпорация, являясь экономическим агентом, в процессе текущего функционирования оказывает существенное влияние на национальную экономику в целом или, по крайней мере, на некоторые ее сектора. Данный критерий выделяет Я. Паппэ в своем исследовании крупного бизнеса. В соответствии с ним субъекты крупного бизнеса имеют следующие характеристики: хотя бы часть экономических агентов является коммерческими организациями, действующими с целью получения прибыли; между агентами существуют устойчивые взаимосвязи, более жесткие, чем рыночные; это означает, что в некоторых существенных аспектах все объединение выступает как единое целое; существует стратегический центр принятия решений, который может быть как юридическим лицом, так и группой физических лиц – собственников и высших менеджеров; этот центр именуется центральным элементом [4, с. 15–16]. Следовательно, данные критерии можно отнести и к термину корпорация.

Итак, корпорация – это экономическая форма объединения нескольких юридических лиц, ведущих предпринимательскую деятельность, характеризующаяся большими размерами, развитой организационной культурой, обширными хозяйственными связями и профессиональными управляющими. Как правило, она обладает существенной долей рынка, но при этом, не являясь по российскому законодательству отдельной организа-

ционно-правовой формой, существенно влияет на экономику страны.

Помимо неоднозначности в определениях исследуемого термина «корпорация» в отечественной и зарубежной литературе неоднократно ставилась проблема классификации корпораций. Анализируя имеющуюся литературу, можно сделать вывод: на сегодняшний день нет единой общепризнанной классификации видов и форм корпораций. Каждый автор трактует их по-своему, рассматривая только отдельные элементы (признаки) классификаций, подходящие к выбранному направлению исследования.

При классификации любого объекта, как правило, используются количественные и качественные показатели. Самыми распространенными критериями разделения корпораций являются показатели первой группы. Как считают Я. Ш. Паппэ и Я. С. Галухина, самыми актуальными из них на сегодняшний день являются объем реализации (выручка), прибыль и капитализация. Если речь идет о российских корпорациях, то выбор падает на объем реализации, так как прибыль – очень неустойчивый и манипулируемый показатель со стороны менеджмента, а капитализация в качестве критерия классификации будет приемлема только для АО [4].

Наглядным примером разделения корпораций по данному признаку служат рейтинги ведущих деловых журналов, например *Forbes* и «Эксперт». Первый публикует информацию о 200 крупнейших компаниях, второй предоставляет списки 400 крупнейших компаний России. На основании этих данных можно выделять корпорации и разделять их на группы в зависимости от объема продаж. Но на практике такой подход сталкивается с проблемой несопоставимости данных, представленных в различных журналах. Так, по данным 2007 г., у 11 компаний выявилось несовпадение данных показателей. Это связано с тем, что регулярная отчетность собирается в разрезе юридических лиц, а реальный экономический агент очень часто представляет собой совокупность юридических лиц, имеющих как формальные (например, в холдингах), так и неформальные связи.

Помимо названного недостатка такого рода классификации можно выделить и еще один, а именно невозможность ее применения для отдельных секторов экономики или регионов. Качественные показатели могут отчасти решить данную проблему.

Обобщенная (на основе изучения отечественной научной литературы по данному вопросу) классификация российских интегрированных структур (корпораций) в современной российской экономике в соответствии с различными экономическими критериями представлена в табл.

Виды корпораций в соответствии с содержанием классификационного признака

Классификационный признак (авторы, выделяющие данный признак)	Виды корпораций в соответствии с содержанием признака
1. Степень централизации капитала (М. Вороновицкий [5, с. 43–62; 6, с. 77–89]; Е. Драчева, А. Либман [2]; Ю. Якутин [7, с. 33; 8, с. 28])	1.1. Полностью объединившие свои активы (полное слияние). 1.2. Объединившие свои капиталы под эгидой материнской (холдинговой) компании в объеме контрольного или блокирующего пакета. 1.3. Частично (в относительно незначительной степени) объединившие активы с целью участия в органах управления группой, но без права решающего голоса. 1.4. Перекрестная собственность как механизм вертикальной интеграции. 1.5. Ведущие совместную деятельность на основе механизмов доверительного управления. 1.6. Использующие координационные виды интеграции без включения механизмов консолидации капиталов. 1.7. Частичная интеграция по отдельным функциям или видам деятельности (сбыт, НИОКР и др.). 1.8. Интеграция на основе стратегических альянсов и необязательных соглашений о совместной деятельности. 1.9. Долгосрочные контрактные отношения.
2. Степень взаимосвязи с государством (Ю. Якутин [7, с. 34; 8, с. 32]; Е. Драчева, А. Либман [2])	2.1. Государственные. 2.2. Сформированные путем директивной передачи части госсобственности в уставной капитал вновь созданного юридического лица. 2.3. Созданные на основе передачи госсобственности в доверительное управление конкретного юридического лица. 2.4. Санкционированные определенными решениями исполнительной власти (федерального или регионального уровня), гарантирующими государственную ресурсную поддержку. 2.5. Аналогичные, но без подобных гарантий. 2.6. С незначительной степенью взаимосвязи с государством.
3. Различие целевых установок и ориентиров на конечный результат (И. Шиткина [9, с. 16]; Ю. Якутин [7, с. 33; 8, с. 30]; Е. Драчева, А. Либман [2])	3.1. Направленные на ограничение конкуренции. 3.2. Направленные на монополизацию отрасли, вытеснение конкурентов (монопольные объединения могут создаваться в различных организационно-правовых формах, например в форме холдингов, финансово-промышленных групп (ФПГ), простого товарищества, основываться на иных договорных отношениях между участниками и даже существовать в форме устного соглашения (сговора) между участниками, которое выражается в антиконкурентных согласованных действиях). 3.3. Нарастывающие объемы производства и реализации в рамках сложившейся номенклатуры изделий. 3.4. Реализующие диверсифицированную номенклатуру продукции на расширяющихся рынках. 3.5. Увеличивающие экспорт отечественных товаров или выпуск импортозамещающей продукции. 3.6. Реализующие экономию финансовых затрат (в производстве, управлении). 3.7. Реализующие задания федеральных целевых и государственных научно-технических программ, выполняющие поставки для государственных нужд.
4. Различия в источниках ресурсного обеспечения (Ю. Якутин [7, с. 33; 8, с. 28–34]; Е. Драчева, А. Либман [2])	4.1. Использующие собственные (консолидированные) финансовые ресурсы. 4.2. Привлекающие (путем эмиссии ценных бумаг, увеличения залоговой стоимости корпорации, реализации механизмов солидарной ответственности) дополнительные (внешние) финансовые ресурсы. 4.3. Задействующие финансовый капитал кредитных организаций-участников. 4.4. Получающие государственную ресурсную поддержку.
5. Различия механизмов управления совместной деятельностью (В. Дементьев [10, с. 6])	5.1. Использующие возможности контроля, сопряженные с обладанием титулами собственности объединяемых предприятий. 5.2. Использующие рычаги координации совместной деятельности за счет регулирования доступа к отдельным производственным ресурсам. 5.3. Применяющие добровольную централизацию ряда полномочий участниками группы.
6. Степень консолидации имущества (Ю. Якутин [7, с. 33; 8, с. 32]; Е. Драчева, А. Либман [2])	6.1. С реальной консолидацией, достаточной для эффективной деятельности центральной компании с точки зрения самофинансирования, гарантирования привлечения внешних инвестиций для совместных проектов, создания необходимой информационной инфраструктуры и т. д. 6.2. С формальной консолидацией капитала в размере, необходимом для регистрации центральной компании в том или ином правовом статусе.

Классификационный признак (авторы, выделяющие данный признак)	Виды корпораций в соответствии с содержанием признака
7. Степень глубины отработки и реализации принципов корпоративного управления (Ю. Якутин [7, с. 33; 8, с. 33]; Е. Драчева, А. Либман [2])	7.1. Фактически реализующие корпоративные планы (программы) совместной деятельности, основанные на единых информационно-аналитических и учетных процедурах и экспертизе со стороны органов управления объединением в целом. 7.2. Выполняющие лишь отдельные функции (элементы) интегрированного управления, которые, как правило, не охватывают деятельность всех участников объединения и совокупности его задач. 7.3. Руководствующиеся на деле общекорпоративными планами (программами).
8. Различие типов координации отношений участников (С. Авдашева [11, с.14]; В. Дементьев [10, с. 7]; Я. Папэ [12, с. 29; 13, с. 179; 4, с. 29–31])	8.1. Классические холдинги, основанные на отношениях головного и дочерних обществ, контрольный пакет формальных прав собственности которых сосредоточен в руках материнской компании. 8.2. Распределенные холдинги, возглавляемые сложной сетью переплетенных компаний и аффилированных лиц. 8.3. Перекрестные холдинги, основанные на системе взаимочастия в капитале; в такой группе отсутствует материнская компания как единый центр принятия стратегических решений. 8.4. Управленческие (нехолдинговые) корпорации, основанные на централизации ресурсов. 8.5. С централизацией снабжения и сбыта, в т. ч. использующие бартерные цепочки и давальческие схемы. 8.6. Использующие координацию с помощью кредитов, финансово-инвестиционных, страховых и лизинговых услуг. 8.7. Структуры, созданные на основе регулирования доступа к информационным ресурсам, конкурентоспособным и новейшим технологиям. 8.8. С координацией распределения получаемых от государства льгот и лоббированием мер государственной поддержки. 8.9. Управленческие (нехолдинговые), основанные на соглашениях между участниками (предоставление центральным элементом интегрированной структуры полного комплекса управленческих услуг). 8.10. С передачей ряда функций некоторым исполнительным органам (простое товарищество, договор об управлении, центральные компании ФПГ, менеджмент-компании, управляющие компании, домицильные общества и др.). 8.11. С совместным учреждением и использованием недостающих рыночных структур (бирж, инвестиционных, торговых, лизинговых компаний и т. д.). 8.12. С управлением снабжением и сбытом.
9. Различия в географии (масштабах)	9.1. Локальные. 9.2. Региональные. 9.3. Межрегиональные (в рамках объединений регионов отдельных государств, возникающих, например, в ЕС, могут превращаться и в транснациональные). 9.4. Национальные (федеральные). 9.5. Межгосударственные (транснациональные, многонациональные, международные, многострановые). 9.6. Глобальные.
10. Различия в классах объединения (Ю. Масленников, Ю. Тронин [14, с. 3–4])	10.1. Банковские группы. 10.2. Промышленные группы. 10.3. Кооперативные группы. 10.4. Сырьевые концерны. 10.5. Объединения.
11. По характеру организационного строения (по отраслевому составу) (О. Челнокова [15, с. 22]; Е. Драчева, А. Либман [2]; О. Иванова [16, с. 9–16])	11.1. Диверсифицированные. 11.2. Вертикально интегрированные (большинство российских сырьевых компаний). 11.3. Горизонтально интегрированные (пивоваренные, табачные компании). 11.4. Смешанные, т. е. одновременно вертикально интегрированные и диверсифицированные. 11.5. Конгломератные.
12. Продолжительность связей субъектов хозяйствования	12.1. С долгосрочными устойчивыми взаимосвязями (картели, синдикаты, тресты, концерны). 12.2. С краткосрочными взаимосвязями (консорциумы, ринги (пулы), конгломераты)
13. Характер государственной регистрации (если последняя необходима) (Е. Драчева, А. Либман [2]; О. Челнокова [15, с. 23])	13.1. Официально зарегистрированные. 13.2. Неофициальные.

Классификационный признак (авторы, выделяющие данный признак)	Виды корпораций в соответствии с содержанием признака
14. Различия в рыночном положении (Е. Драчева, А. Либман [2]; О. Челнокова [15, с. 23])	14.1. Монополистические объединения. 14.2. Олигополистические объединения.
15. Характер координации участников интегрированной структуры – добровольный или принудительный (И. Шиткина [9, с. 17])	15.1. Неравноправные объединения, основанные на экономической субординации и контроле – собственно холдинговые компании, а также объединения холдингового типа (унитарные предприятия со своими дочерними предприятиями, некоммерческие организации с созданными ими хозяйственными обществами). 15.2. Равноправные объединения, основанные на добровольных отношениях – договорные формы объединений: ассоциации (союзы), некоммерческие партнерства, простые товарищества.
16. Генезис интеграции (Е. Драчева, А. Либман [2])	16.1. Сформированные из семейного бизнеса. 16.2. Созданные по решению государства. 16.3. Созданные на основе промышленного предприятия. 16.4. Сформированные из банковского капитала. 16.5. Созданные на основе единого территориального рынка. 16.6. Созданные на основе специфических активов.
17. Экономическая мощь (Е. Драчева, А. Либман [2])	17.1. Мощные. 17.2. Слабые.
18. Организационно-правовая форма (В. Потапов, В. Лазарев [17, с. 36])	18.1. Акционерные общества (АО). 18.2. Общества с ограниченной ответственностью (ООО).

Данный подход к классификации в соответствии с определенными критериями позволяет разделить корпорации на группы и дает возможность более полно анализировать эффективность деятельности, прежде всего корпораций крупного бизнеса. При исследовании секто-

ров экономики или отдельных регионов можно выбрать подходящий признак разделения корпораций на группы с целью формирования и выработки адекватных управляющих воздействий как на уровне отдельных секторов экономики, так и в региональном разрезе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Становление корпораций в России // РЕГИОНБИЗНЕСПАРТНЕР [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rbp.ru/4/1/144> (дата обращения: 02.11.2010).
2. Драчева Е. Л., Либман А. М. Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур // Менеджмент в России и за рубежом [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mevriz.ru/articles/2001/4/976.html> (дата обращения: 15.10.2010).
3. Грекова Г. И. Корпоративное управление: концепции и модели // Вестник института экономики и управления НовГУ. 2010. № 1. С. 13–17.
4. Паппе Я. Ш., Галухина Я. С. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. М.: ГУ ВШЭ, 2009. 424 с.
5. Вороновицкий М. М. Взаимные инвестиции и вертикальная интеграция при перекрестном владении собственностью // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. № 3. С. 43–62.
6. Вороновицкий М. М. Перекрестная собственность как механизм вертикальной интеграции на товарных и финансовых рынках // Экономика и математические методы. 1997. Т. 33. № 1. С. 77–89.
7. Якутин Ю. Еще раз к анализу эффективности становящихся российских корпораций // Российский экономический журнал. 1998. № 9–10. С. 33–34.
8. Якутин Ю. Корпоративные структуры: вариант типологизации и принципы анализа эффективности // Российский экономический журнал. 1998. № 4. С. 28–34.
9. Шиткина И. С. Предпринимательские объединения : учеб.-практ. пособие. М.: Юристъ, 2001. 382 с.
10. Дементьев В. Е. Финансово-промышленные группы в стратегии реформирования российской экономики // Российский экономический журнал. 2000. № 11–12. С. 3–9.
11. Авдашева С., Дементьев В. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах // Российский экономический журнал. 2000. № 1. С. 13–27.
12. Паппе Я. Ш. Олигархи: экономическая хроника 1992–2000. М.: ГУ ВШЭ, 2000. 232 с.
13. Паппе Я. Ш. Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России. М.: ЦПТ, 1997. 261 с.
14. Масленчиков Ю. С., Тронин Ю. Н. Финансово-промышленные корпорации России. М.: ДеКа, 1999. 448 с.
15. Челнокова О. Ю. Интеграция хозяйствующих субъектов в российской экономике : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Волгоград, 2004. 25 с.

16. Иванова О. П. Формирование межрегиональных интегрированных компаний: маркетинговый подход. Кемерово: Кузбассвузиздат, 2002. 176 с.
17. Потапов В. А., Лазарев В. В. Корпорации и их виды в российской правовой системе // Внешнеторговое право. 2006. № 2. С. 32–38.

REFERENCES

1. Formation of corporations in Russia // REGIONBIZNESPARTNER [Electronic resource]. Access mode: <http://www.rbp.ru/4/1/144> (date of viewing: 02.11.2010).
2. Drachyova E. L., Liebman A. M. Problems of definition and classification of integrated corporate structures // Management in Russia and abroad [Electronic resource]. Access mode: <http://www.mevriz.ru/articles/2001/4/976.html> (date of viewing: 15.10.2010).
3. Grekova G. I. Corporate Governance: concepts and Models // Bulletin of the Institute of Economics and Management NovSU. 2010. # 1. P. 13–17.
4. Pappe Ya. Sh., Galuhina Ya. S. Russian large business: the first 15 years. M.: Higher School of Economics, 2009. 424 p.
5. Voronovizky M. M. Mutual investments and vertical integration in the cross-ownership of property // Economics and Mathematical Methods. 1999. T. 35. # 3. P. 43–62.
6. Voronovizky M. M. Cross-ownership as a mechanism of vertical integration in commodity and financial markets // Economics and Mathematical Methods. 1997. T. 33. # 1. P. 77–89.
7. Yakutin Yu. Again to analysis of the effectiveness of Russian corporations becoming // Russian Economic Journal. 1998. # 9–10. P. 33–34.
8. Yakutin Yu. Corporate structure: the option of typology and principles of performance analysis // Russian economic Journal. 1998. # 4. P. 28–34.
9. Shitkina I. S. Business associations: textbook. M.: Yurist, 2001. 382 p.
10. Dementev V. Financial-industrial groups in the strategy of reforming the Russian economy // Russian Economic Journal. 2000. # 11–12. P. 3–9.
11. Avdasheva S., Dementev V. Shareholder and non-property integration mechanisms in the Russian business groups // Russian Economic Journal. 2000. # 1. P. 13–27.
12. Pappe Ya. Sh. Oligarchs: economic chronicle 1992–2000. M.: Higher School of Economics, 2000. 232 p.
13. Pappe Ya. Sh. Financial-industrial groups and conglomerates in the economy and politics of modern Russia. M.: CPT, 1997. 261 p.
14. Maslenchikov Yu. S., Tronin Y. N. Financial and industrial corporations of Russia. M.: DeKa, 1999. 448 p.
15. Chelnokova O. Yu. The integration of economic entities in the Russian economy: abstract of dissertation. Econ. Science. Volgograd, 2004. 25 p.
16. Ivanova O. P. The formation of inter-integrated companies: a marketing approach. Kemerovo: Kuzbassvuzizdat, 2002. 176 p.
17. Potapov V. A., Lazarev V. V. Corporations and their species in the Russian legal system // The Foreign Trade Law. 2006. # 2. P. 32–38.

УДК 331.1
ББК 65.290.2

Киварина Мария Валентиновна,
канд. экон. наук, доц. каф. экономической теории
Института экономики и управления
Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого,
г. Великий Новгород,
e-mail: mariya.kivarina@novsu.ru

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

PECULIARITIES OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN MODEL OF BUSINESS SOCIAL RESPONSIBILITY

Рассматриваются основные подходы к трактовке термина «социальная ответственность бизнеса», анализируются существующие в мировой практике модели социальной ответственности, выявляются их преиму-

щества и недостатки, исследуется специфика становления российской модели. Выделены основные субъекты, на которые направлена социальная деятельность российских компаний. Подробно излагаются современные