

УДК 334.722.8 + 334.723.6 + 330.341.2

М.В. Чиков**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ В ОТНОШЕНИЯХ
РОССИЙСКОЙ КОРПОРАТИВНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

Доказывается преимущественно деструктивный характер институциональных инноваций в отношениях российской корпоративной собственности. Данные институциональные инновации осуществлялись лишь крупными акционерами и политической элитой и были связаны прежде всего с перераспределением экономических возможностей в доступе к ресурсам и изъятии ренты. Определены основные направления реализации институциональных инноваций, обеспечивающих повышение эффективности корпоративной собственности в российской экономике.

Ключевые слова: институциональные инновации, институциональная матрица, корпоративная собственность.

Деструктивная направленность институционального развития отношений корпоративной собственности в России была предопределена статусными противоречиями в институциональной матрице плановой экономической системы, а именно: отношениями «власти – собственности», иерархическими и сложносубординированными неформальными отношениями власти в рамках политической, правовой и судебной систем, потестарным характером правового регулирования и существенными различиями в системе ценностей советской номенклатуры и других экономических субъектов.

Недооценка этих базовых противоречий, отсутствие комплексного понимания механизма институциональных изменений, а также неоднородный состав реформаторов (включающих в себя наиболее активную часть советской номенклатуры), обусловили скоротечный характер внешнего заимствования формальных норм англо-американской модели корпоративной собственности, нелегитимность и бессистемность их внедрения, а также многочисленные просчеты в регулировании отношений корпоративной собственности (противоречивость нормативно-правового регулирования отношений корпоративной собственности, отсутствие мер по формированию побудительных стимулов субъектов корпоративной собственности к эффективному поведению и пр.).

В сложившейся в России инсайдерской высококонцентрированной модели корпоративной собственности сформировались статусные противоречия, наиболее значимыми среди которых стали:

- несоответствие формально закрепленных статусов большей части собственников реальным возможностям своих прав (их неполнота и ограниченные возможности реализации);

- совмещение статусных функций акционера и менеджера в одном лице, с одной стороны, вследствие невозможности реализации интересов акционера без монополизации в своих руках исполнительских функций, с другой – в силу высоких транзакционных издержек для самого менеджера по защите

статуса собственника человеческого капитала и крена в сторону реализации им своей частной выгоды, поскольку менеджер без права реального голоса – марионетка в руках акционеров;

– противоречие между наемными работниками, менеджментом и акционерами, проявляющееся в отношении к квалифицированным работникам как к элементу издержек, а не как к определяющему субъекту производственного процесса;

– несоответствие корпоративного законодательства реальной практике экономических отношений;

– противоречия между государством и частными собственниками (политизация управленческих решений, нелегитимная деятельность государства по отстранению частных собственников от процесса присвоения принадлежащего им капитала и др.).

Статусные противоречия обусловили формирование патологий в механизме институциональных инноваций. В отличие от стран с развитой рыночной экономикой, в России единственными субъектами институциональных инноваций на уровне отношений корпоративной собственности стали крупные частные собственники и политическая элита. Другие субъекты корпоративной собственности (работники предприятий, мелкие акционеры, институциональные инвесторы и пр.) были вытеснены из этого процесса, что обусловило их индифферентное отношение к любым институциональным изменениям. Это наглядно иллюстрирует их отношение к внедрению стандартов «good corporate governance» (таблица).

Баланс интересов и мотивация субъектов корпоративной собственности на примере их отношения к внедрению стандартов «good corporate governance»

Субъект корпоративной собственности	Отношение; мотивация	
	1-й этап (до 2000 г.)	2-й этап (с 2000 г.)
Доминирующие собственники	<i>Отрицательное</i> Стандарты рассматриваются как искусственные нововведения, приводящие к рискам потери корпоративного контроля и росту затрат, не принося никакой пользы	<i>Положительное</i> Стандарты рассматриваются как искусственные нововведения, но теперь они выступают как инструмент привлечения ресурсов для расширения бизнеса, снижения стоимости этих ресурсов, предпродажной подготовки при выходе из бизнеса
Миноритарии	<i>Индифферентное</i> Стандарты рассматриваются как формальные нововведения, способные защитить интересы	
Высший наёмный менеджмент	<i>Отрицательное</i> Стандарты не влияют на финансовый результат компании, принося лишь дополнительные затраты, снижение управляемости и усложнение отношений с собственниками	<i>Нейтральное</i> Риски от введения стандартов уравновешиваются выгодами от привлечения дешевых финансовых ресурсов и продажи бизнеса
Работники корпорации	<i>Индифферентное.</i> Стандарты напрямую не затрагивают и не учитывают их интересы	

Источник: Составлено автором на основе [1, 2].

Таким образом, в условиях отсутствия эффективных механизмов согласования интересов и закрытого характера воспроизводственных процессов единственными субъектами институциональных инноваций в системе отношений корпоративной собственности становятся субъекты власти. Оппортунизм хозяйствующих субъектов, рентоориентированное поведение субъектов власти, использование неформальных, коррупционных и силовых схем в реализации своих интересов и т.д. предопределили генерацию ими соответствующих перераспределительных институциональных инноваций, которые создавали им дополнительные возможности в изъятии ренты, оказывая при этом деструктивное влияние на эволюцию всей системы отношений корпоративной собственности.

Данный механизм институциональных инноваций был единым для частной и государственной корпоративной собственности, однако его реализация имела свои особенности. На этапе институционального строительства отношений корпоративной собственности (середина 90-х – начало 2000-х гг.) основными субъектами институциональных инноваций стали акционеры-менеджеры и крупные собственники. Их рентоориентированное поведение обусловило соответствующую систему интересов и побудительных стимулов, направленных на значительное усиление инсайдерского корпоративного контроля над корпорацией и поиска соответствующих институциональных форм.

Наиболее значительными институциональными инновациями на уровне отношений собственности и организационно-управленческом уровне являются: механизм залоговых аукционов; сложные непрозрачные системы корпоративного контроля через аффилированные фирмы и офшорные компании; формирование крупных интегрированных бизнес-групп (обычно финансово-промышленных) с непрозрачным механизмом принятия решений; сращивание корпоративных и правительственных структур в форме сетевых взаимодействий на основе системы персонифицированных и неформальных связей («системы участия», «личной унии» и коррупционных механизмов) и др. В результате институциональной селекции одни формы использовались постоянно, другие – нет.

Считаем, что из указанных институциональных инноваций только интегрированные бизнес-группы можно рассматривать как относительно конструктивную форму, поскольку ее адаптационные возможности позволяли многим предприятиям лучше приспособливаться к нестабильной внешней среде. Среди предприятий, входящих в бизнес-группы в 1999–2002 гг., по сравнению с независимыми предприятиями сумма инвестиций была выше в два раза, а доля осуществляющих разного рода структурные преобразования – выше почти в 1,5 раза [3]. Однако эта и другие институциональные инновации, способствуя прежде всего изъятию ренты субъектами власти (по разным оценкам, объем вывоза капитала из страны в 90-е гг. составил от 100 до 250 млрд долл.), привели к тому, что для всей системы отношений корпоративной собственности общий экономический результат состоял в низкой производительности труда, низком уровне заработной платы наемных работников, обновлении основных фондов лишь на 3% предприятий, доля органи-

заций, осуществляющих технологические инновации в 90-е гг., не превышала 5–6% [4. С. 10] и пр.

Институциональным результатом стало формирование неэффективной системы отношений собственности и хозяйствования, характеризующихся нелегитимным статусом собственников, воспроизводством рентоориентированного поведения субъектов собственности, спекулятивной направленностью российских финансовых институтов и пр. Важным результатом стало также формирование институциональных патологий в отношениях власти и бизнеса: на основе активного использования коррупционных механизмов они становились друг для друга источниками важнейших ресурсов и ограничений как на федеральном, так и региональном (местном) уровне, вследствие чего корпоративные структуры не только успешно противостояли любым регулирующим воздействиям государства, но и подчиняли его своим интересам.

На втором этапе эволюции корпоративной собственности (начало 2000-х – по настоящее время) наряду с крупными частными собственниками высокую институциональную активность стала проявлять политическая элита. Под влиянием относительно благоприятных внутренних и внешних конъюнктурных факторов и изменения роли государства в экономике сформировалась относительно прозрачная и стабильная структура инсайдерской высококонцентрированной корпоративной собственности, в рамках которой, однако, воспроизводились основные статусные противоречия.

Наиболее значимыми институциональными инновациями в отношениях частной корпоративной собственности стали: постепенное разделение функций собственности и управления; вхождение в советы директоров бывших или действующих госчиновников; институт независимых директоров; формальные нормы «good corporate governance»; лоббирование частных интересов при помощи бизнес-ассоциаций; формирование новых и реструктуризация старых корпоративных структур, фокусирующихся на некоторой товарной группе, либо технологической цепочке, и др.

Полагаем, что только институт независимых директоров и нормы «good corporate governance» в долгосрочной перспективе имеют конструктивный потенциал, поскольку в их конституирующих основах содержатся механизмы, позволяющие разрешать статусные противоречия, обеспечивать легитимизацию осуществляемых управленческих решений и получаемых доходов, прозрачность корпоративного управления и т.д. Однако вынужденный характер внедрения этих норм (в связи с выходом на внешние финансовые рынки и пр.) и рентоориентированное поведение субъектов власти обусловили их деструктивный характер. Изъятие ренты доминирующими собственниками осуществлялось в основном через манипулирование отчетностью, повышающей уровень капитализации и механизм дивидендных выплат, не соответствующих финансовому положению и долгосрочным интересам компании.

Так, доля чистой прибыли, направляемая на дивиденды 100 крупнейшими российскими компаниями, в 2000–2004 гг. составляла 10–15%, а в 2005–2006 гг. – 20–25% [5. С. 140]. В то же время темпы промышленного производства не соответствовали росту заработной платы работников. Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров, выполненных

работ и услуг в 2007 г. составила всего 5,5% [6. С. 10]. Разработку и внедрение технологических инноваций в 2009 г. осуществляли только 7,7% промышленных предприятий России. Инвестиции в НИОКР в большинстве отраслей составляют не более 3–5% выручки (по данным за 2010 г.) [7. С. 383], а по производительности труда российские корпорации вчетверо уступают американским, почти втрое – восточноевропейским и в 1,6 раза – корпорациям Китая [7].

Особенностью данного этапа являются также значительные институциональные инновации в отношениях государственной корпоративной собственности: создание новой организационной формы – «госкорпорация», комбинированное применение административных и рыночных методов установления государственного корпоративного контроля (через давление налоговых служб, Счетной палаты РФ, прокуратуры), формирование института независимых директоров и профессиональных поверенных в корпорациях с госучастием. Полагаем, что наиболее негативное влияние на систему отношений корпоративной собственности оказало создание госкорпораций.

Имея особую правовую форму и формально не будучи акционерными обществами, госкорпорации фактически выступают в качестве субъектов отношений государственной корпоративной собственности: владея акциями акционерных обществ и участвуя в уставном капитале ФГУПов, они являются собственниками с уникальным статусом и правомочиями. Госкорпорации формируют новый уровень отношений, выходящий за рамки правового статуса акционерного общества, что позволяет государству превышать свои статусные возможности как собственника. Для госкорпораций характерно: отсутствие реального публичного контроля за их деятельностью, возможность менеджмента манипулировать имуществом и денежными потоками госкорпораций и избирательно влиять на правоприменительную практику через ресурсы «полицейских» ведомств – налоговой, антимонопольной службы, прокуратуры и др. В результате углубляются противоречия между субъектами корпоративной собственности, на общество возлагаются чрезмерные агентские издержки по контролю над госкорпорациями и т.д.

Важно подчеркнуть, что на протяжении двух этапов эволюции корпоративной собственности институциональные инновации на социокультурном уровне, образующиеся, как правило, стихийно и имеющие значительно более длительный период своего закрепления, формировались в русле следующих тенденций: потестарной правовой культуры, низкой культуры контракта, низкой исполнительской дисциплины, низкого уровня доверия и пр.

Таким образом, институциональные инновации в отношениях частной и государственной корпоративной собственности обеспечили получение субъектами власти значительных экономических результатов, обусловленных также конъюнктурными факторами и экстенсивным характером хозяйственной деятельности. Однако институциональный результат этих инноваций состоял в постоянном воспроизводстве старых и формировании новых институциональных патологий: системной неправопорядочности между субъектами корпоративной собственности, ограничивающей возможности реализации прав собственности; ориентации значительной части российских финансовых институтов на реализацию преимущественно спекулятивных целей; иерархи-

ческий и рентоориентированный тип взаимодействия между государством и бизнесом и т.д.

Отсутствие системной политики государства по преодолению институциональных патологий привело к формированию институциональной ловушки в отношениях корпоративной собственности, когда частные интересы политической и экономической элиты, субординируя внутренние отношения собственности и отношения хозяйствования, приводят к воспроизводству закрытой и рентоориентированной системы отношений корпоративной собственности. В рамках такой системы отношений генерируемые институциональные инновации реализуют интересы только субъектов власти, приводя к деформации институциональной среды, постоянному воспроизводству деструктивных стимулов и искажению информационных сигналов как внутри самих корпоративных структур, так и тех, которые поступают на внешние рынки.

Для изменения деструктивной направленности в развитии института российской корпоративной собственности необходимо создать условия, расширяющие число субъектов корпоративной собственности, которые участвуют в институциональном строительстве, создать между ними конкурентные условия в процессе формирования институциональных инноваций и обеспечить демократизацию институциональных коммуникаций. Считаем, что для решения этих задач необходимо:

1) законодательно закрепить нормы, стимулирующие участие работников в управлении корпорацией (в форме предоставления им значительной производственной автономии, представительства в руководящих структурах, предоставления им права голоса при принятии ключевых решений и пр.) и в распределении результатов ее хозяйственной деятельности, что создаст необходимые условия для их эффективной самоорганизации и возможности вырабатывать конструктивные внутрифирменные правила;

2) предоставить возможность университетам и научным институтам, получающим средства из государственного бюджета, выступать в качестве полноправного и легитимного субъекта корпоративной собственности. Для решения данной задачи имеются соответствующие институциональные основания: институт акционерных соглашений, научно-образовательный комплекс и пр.;

3) унифицировать систему финансовой отчетности корпоративных структур (в том числе госкорпораций) и законодательно ужесточить требования к раскрытию информации (раскрытие сведений о сделках с участием руководства и крупных акционеров компании, раскрытие информации эмитентами в режиме реального времени, раскрытие потенциальных случаев конфликта интересов применительно к работе аналитиков, создание совета по надзору за аудитом и бухгалтерским учетом в публичных компаниях и пр.). Эти меры позволят сгладить влияние внутренних и внешних информационных барьеров, связанных с закрытой системой институциональных коммуникаций в отношениях корпоративной собственности;

4) стимулировать создание внутренних и внешних регулирующих механизмов, уменьшающих социальное неравенство субъектов корпоративной собственности;

5) отказаться от персонифицированного и неформального характера связей между государством и крупными частными корпорациями в пользу институтов, формирующих более демократичные механизмы согласования интересов между всеми субъектами корпоративной собственности (Общественная палата, РСПП, Счетная палата и т.д.);

6) принять законодательные меры, снимающие статусные противоречия в институтах, субординирующих процесс саморегулирования в системе отношений корпоративной собственности (институт третейского суда и другие институты альтернативного разрешения споров).

Реализация указанных мер, на наш взгляд, позволит преодолеть существующую институциональную ловушку в отношениях корпоративной собственности и сформировать условия для конструктивного институционального развития.

Литература

1. Vernikov Andrei Corporate governance institutions in Russia: import and mutation. MPRA Paper. P. 5.
2. Панин Я.Ш., Галухина Я.С. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008 гг. М.: Изд. дом «ГУ-ВШЭ», 2009. 422 с.
3. Авдашева С.Б. Бизнес-группы как форма реструктуризации предприятий: движение вперед или шаг назад? // Российский журнал менеджмента. 2005. № 3(1). С. 3–26.
4. Индикаторы инновационной деятельности: 2009: Статистический сборник. М.: ГУ-ВШЭ, 2009. 488 с.
5. Ружанская Л., Лукьянов С. Особенности дивидендной политики российских компаний и интересы инвесторов // Вопросы экономики. 2010. № 3. С. 132–146.
6. Российская экономика в 2010 году. Тенденции и перспективы. (Вып. 32). М.: Институт Гайдара, 2011. 591 с.
7. Гришанков Д., Кабалянский Д. Нанозффект мегабизнеса // Эксперт. 2008. № 39(628).