

ТЕНДЕНЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА РОССИИ

В статье рассматриваются вопросы влияния различных факторов на корпоративное управление промышленными предприятиями, анализируются национальные особенности управления корпорациями, основные тенденции его развития, отмечается роль информационной прозрачности в механизме принятия стратегических решений, представляются особенности развития национальной организационно-экономической модели управления промышленными предприятиями.

Ключевые слова: корпоративное управление, стратегическое развитие предприятий, информационная прозрачность, инструменты повышения инвестиционной привлекательности предприятий.

Утверждение о позитивных макроэкономических (экономический рост) и микроэкономических (инвестиции и капитализация) эффектах прозрачной и сбалансированной модели организационно-экономической системы управления стратегическим развитием промышленных предприятий к настоящему времени стало практически аксиомой. Национальные особенности имеют значение, однако суть от этого не меняется — эффективная модель системы управления инвестиционной привлекательностью предприятия является одним из основных институциональных компонентов его экономического роста. Устойчивость данной модели в таком контексте имеет принципиальное значение.

Основными тенденциями изменения экономического законодательства в сфере управления, которые наблюдаются в последние годы во многих странах мира, объективно являются конкуренция и глобализация рынков, появление новых отраслей, развитие финансовых рынков и новых технологий, увеличение количества акционеров и изменения их структуры. При этом в части реформы корпоративного управления можно выделить следующие ключевые направления новаций: в процессе развития современных технологий и глобализации рынков усиливается роль частных и институциональных инвесторов; совершенствуются корпоративные механизмы; выстраивается система взаимодействия акционеров и инвесторов как абсолютный приоритет в интересах экономического развития и модернизации; глобальные рыночные отношения получают приоритет перед национальными законами и устоями [1, с. 302–308].

Подлинный сдвиг в данной области произошел в начале 2000-х годов, когда вопросы управления стали представлять интерес для крупнейших российских компаний. Продолжающиеся процессы концентрации акционерного капитала, объединения предприятий и реорганизации уже созданных бизнес-групп (холдингов),

* © Тарелкин А.А., 2011

Тарелкин Алексей Александрович (Alexey.Tarelkin@bansoyuz.ru), кафедра общего и стратегического менеджмента Самарского государственного университета, 443011, Российская Федерация, г. Самара, ул. Акад. Павлова, 1.

внутри- и межотраслевая экспансия, обеспечение доступа к действительно внешним источникам финансирования за рубежом стали главными тенденциями институционального развития корпоративного сектора России в 2000-е годы.

В первой половине нынешнего десятилетия целый ряд крупнейших компаний («ЮКОС», «ЛУКОЙЛ», «Вимм-Билль-Данн», АФК «Система», «Норильский Никель», Магнитогорский металлургический комбинат, «СУАЛ») раскрыли информацию о своих бенефициарных собственниках. Увеличилась доля независимых директоров в советах российских компаний, в число которых вошли представители зарубежных деловых кругов. «ЮКОС» стал первой российской компанией, в совете директоров которой независимые директора составили большинство, а ОАО «Объединенные машиностроительные заводы» — первой российской компанией, в совете директоров которой большинство составили независимые директора — иностранцы. Некоторые российские компании выплатили значительные дивиденды своим акционерам (хотя типичные в 2002–2005 гг. для некоторых компаний миллиардные дивиденды никак не связаны с улучшением управленческой практики). «ЛУКОЙЛ» стал первой российской компанией, опубликовавшей положение о своей дивидендной политике, «Норильский Никель» первым публично раскрыл размер вознаграждения каждого члена совета индивидуально, РАО «ЕЭС» первым внедрило правила сделок с акциями компании, участниками которых являются ее высшие менеджеры и члены совета директоров [2, с. 23].

Практика наступившего века внесла существенный нюанс и в систему принятия решений. Так, в 1990-х — начале 2000-х годов принятие ключевых решений происходило по «партнерскому» принципу — исключительно в кругу фактических партнеров, полностью контролирующих бизнес-группы без оглядки на миноритариев.

Появление в некоторых крупнейших компаниях действительно внешних акционеров (аутсайдеров), как правило, иностранных, с пакетом акций от 3–4 %, создает объективные условия для возникновения иного механизма принятия стратегических решений — действительно «корпоративного», так как соответствующие решения должны приниматься с учетом мнения таких аутсайдеров. Очевидно при этом, что их появление в группе инициируется самими партнерами, а не является наследством массовой приватизации или промежуточным результатом корпоративного захвата. В определенном смысле можно говорить о появлении нового типа аутсайдеров в системе российского управления промышленными предприятиями. В более широкой постановке вопроса можно, по всей видимости, говорить о наметившейся в ряде крупнейших компаний (групп) тенденции к переходу от «олигархических» к «публичным» корпоративным принципам.

В этой ситуации можно было бы прогнозировать дальнейший рост реального спроса на новации в сфере управления, однако восприятие компаниями новаций в сфере управления инвестиционной привлекательностью имеет свои объективные ограничения.

Во-первых, достаточно очевидно, что формирующаяся структура крупнейших корпоративных групп (в том числе степень их прозрачности) и преследуемые в рамках программ реструктуризации цели в значительной степени обусловлены конкретным этапом развития предприятия (группы предприятий). При этом развитие стандартов организационно-экономического механизма управления прямо связано с той или иной реорганизационной и долгосрочной стратегией компаний [3, с. 183–185]. Особенности последней обусловлены также представлениями владельцев групп об особенностях их международной экспансии в ближайшие годы.

Во-вторых, необходимо указать на явный количественный разрыв между компаниями — приверженцами новаций управления и теми, кто слабо представляет

себе данную тематику. В начале 2000-х годов подавляющее большинство (80–90 %) «рядовых» российских компаний имело весьма отдаленное представление о преимуществах и принципах (стандартах) эффективного управления. К середине десятилетия уровень информированности заметно повысился, однако готовность к новациям остается почти неизменной. При этом уровень информированности крупных и крупнейших компаний изначально был существенно более высоким. Так, уже в 2002 г., по данным РИД, более 1/3 из 200 крупных компаний заявляли о своем достаточно подробном знакомстве с Кодексом корпоративного поведения [4]. Тем не менее, значительный разрыв в уровне готовности к фактическим новациям имеется и в самой группе наиболее информированных крупнейших компаний, которые с долей условности могут быть отнесены к «малой» группе компаний с продвинутой практикой управления.

Как показывают ежегодные исследования уровня информационной прозрачности крупнейших российских компаний [5], которые проводят рейтинговые агентства, среди лидеров со всей очевидностью доминируют компании, которые, во-первых, создавались «с нуля» (вне приватизации) и, во-вторых, относятся к узкой группе компаний, публично привлекающих средства на международном финансовом рынке и, как правило, имеющих листинг в США. Вывод о наиболее непрозрачных аспектах деятельности компаний совпадает с данными других опросов и рейтингов: структура собственности, вознаграждение менеджмента и отношения с инвесторами. По всей видимости, существует и определенная взаимосвязь между достигнутыми уровнями концентрации акционерного капитала и прозрачности в отношении структуры собственности компании. Хотя определенный прогресс среди промышленных предприятий имеет место, данный рейтинг не дает представления об общей картине, типичной для российских предприятий.

Во-первых, в него входят только те компании с ликвидными акциями, которые «формируют» порядка 90 % капитализации фондового рынка России.

Во-вторых, условность данного рейтинга связана как с его «инвестиционной» ориентацией (т. е. расчет на конкретный сегмент потребителя – западных институциональных инвесторов), так и с объективными ограничениями, свойственными для любого рейтинга такого рода.

В-третьих, указанный прогресс сам по себе носит весьма формальный характер (создание формального имиджа, часто далекого от реальной позитивной практики). Позитивные изменения пока связаны прежде всего с количественным аспектом проблемы – расширением объемов раскрываемой информации, числом независимых директоров и комитетов в совете директоров и т. п., тогда как качественные аспекты (минимизация рисков нарушения прав миноритариев, оптимизация органов управления, дивидендная политика, внутренний контроль, бенефициарные собственники и др.) затронуты слабо. В определенной степени это связано с большей ориентацией российских компаний на поиск заемного капитала, чем на недолговое акционерное финансирование. Соответственно, требования кредиторов (прежде всего прозрачная консолидированная отчетность) оказываются приоритетными по отношению к проблемам миноритарных акционеров. Отдельной проблемой является оптимизация качественных сторон управления в компаниях с государственным участием.

В этой связи важно отметить, что согласно современным теоретическим подходам степень рыночного развития определяется в том числе и тем, какую часть информации рынок может получить с помощью децентрализованных механизмов. Чем более развит рынок, тем шире круг информации, которую сообщает о себе фирма в регулярном режиме, и тем надежнее эта информация. Хотя российское

законодательство – при наличии целого ряда серьезных пробелов – можно оценивать как вполне развитое, одних только правовых новаций отнюдь не достаточно для повышения уровня управления. Не меньшее значение имеют внутрикорпоративные инициативы и корпоративная культура. Если достижения в области корпоративной культуры есть продукт длительного исторического развития, то для конкретных инициатив на уровне компании должны сложиться объективные условия. В России же основная причина неприятия новаций заключается именно в объективных особенностях национальной российской модели, весьма актуальных и в наступившем тысячелетии: относительно высокий уровень концентрации собственности, фактическая «закрытость» большей части компаний (формально являющихся ОАО), организация бизнеса в форме группы компаний, слияние функций менеджмента и собственника, самофинансирование, «карманные» советы директоров, отсутствие или неэффективность внешних механизмов и др. [6].

Наконец, существует явная зависимость прогресса в области управления от общего состояния дел в сфере защиты прав собственности, или, более узко, от сигналов, исходящих от государственной власти. «Дело “ЮКОСа”» 2003–2005 гг. (с его продолжением в 2005–2010 гг.) стало определенным фактором «замораживания» дальнейшего прогресса как в сфере прозрачности крупных российских компаний, так и в сфере управления в целом.

В итоге можно выделить три этапа становления «российских стандартов» управления промышленными предприятиями: «дикий» период 1990-х гг., явный (по крайней мере, формальный) прогресс в начале 2000-х гг. и определенное «замораживание» дальнейших корпоративных инициатив в середине первого десятилетия XXI века, на что еще в большей степени повлиял последующий кризисный период.

Последний процесс наиболее очевиден, если рассматривать крупнейшие компании. Политические факторы в первую очередь повлияли на развитие качественных новаций (прозрачность структуры собственности, бенефициарные владельцы, финансовая открытость и др.). Вместе с тем следует указать и на ряд объективных моментов: завершение создания адекватной (в свете представлений каждой конкретной компании) инфраструктуры, обеспечивающей инвестиционный имидж (корпоративные кодексы, внутренние регламенты, квоты для независимых директоров, комитеты, корпоративные секретари и т. д.). Соответственно, дальнейшие новации инфраструктурного типа объективно могут носить лишь косметический характер. Определенный «инерционный» спрос на новации в настоящее время может быть предъявлен, прежде всего, относительно узким кругом компаний «второго эшелона», которые готовы к выходу на финансовый рынок.

Развитие национальной модели организационно-экономической системы управления промышленным предприятием не может рассматриваться вне современных глобализационных тенденций. Вместе с тем стремление выработать определенный стандарт – «предприятие XXI века» – на мировом уровне обострило дискуссии о наиболее общих принципах функционирования современной промышленной компании, которые часто отождествляют с «американским» подходом и попытками навязать миру англо-американскую модель бизнеса. На современном этапе можно согласиться лишь с утверждением о невозможности применения единого подхода (модели) управления стратегическим развитием промышленного предприятия в условиях существования определенных национальных особенностей, однако ответственность, подотчетность, честность (законность) и прозрачность являются действительно универсальными стандартами для всех режимов управления, особенно в разрезе повышения инвестиционной привлекательности [7].

Очевидная и объективно необходимая рецепция начального набора формальных рыночных институтов, связанных с функционированием промышленных предприятий в постприватизационный период, была завершена к концу 1990-х годов [8]. Вместе с тем в начале 2000-х гг. становится ясно, что заимствование значительного числа элементов англо-саксонской правовой конструкции в сфере управленческого права (формальная защита прав миноритариев) оказывается гипертрофированным и вступает в противоречие с реальными экономическими процессами концентрации акционерного капитала (при фрагментарно ликвидном и латентном — несмотря на периодические всплески — уровне развития фондового рынка). Фактически происходит взаимная нейтрализация, когда нормы законодательства сдерживают процессы концентрации капитала и, более того, переводят их в скрытые (непрозрачные) формы, а растущий уровень концентрации, в свою очередь, обесценивает практическую значимость норм закона, направленных на защиту миноритариев.

На самом поверхностном уровне следствием данных процессов являются перманентные конфликты интересов в компаниях. С точки зрения задач регулирования это приводит к несостоятельности существующих механизмов защиты миноритариев, с одной стороны, и к невозможности бесконфликтной реализации законных преимуществ крупного собственника — с другой. Более того, степень «запущенности» данного противоречия такова, что особенно актуальной становится одна из фундаментальных дилемм управления: более жесткое регулирование деятельности крупных акционеров может привести к лучшей защите миноритариев, однако такое регулирование может также неоправданно увеличить свободу маневрирования и масштабы злоупотреблений со стороны менеджмента. Ключевой задачей на перспективу является тонкая «настройка» существующей модели в соответствии с реалиями российской переходной экономики. Проблема дальнейшего развития законодательных норм управления на промышленных предприятиях нуждается в комплексном решении, основанном не только на ужесточении мер ответственности различных хозяйственных субъектов (значимость которых минимизируется системной коррупцией), но прежде всего на понимании реальных механизмов и особенностей функционирования российских предприятий.

Библиографический список

1. Тарелкин А.А. Роль финансовых инструментов в модернизации предприятий реального сектора экономики // Проблемы развития предприятий: теория и практика: материалы 9-й Международной научно-практической конференции, 19–20 ноября 2010 г. / редкол.: А.П. Жабин, Е.В. Зарова (отв. ред.) и др. Самара: Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2010. Ч. 1. С. 302–308.
2. Голикова В., Бурмистрова М. Обзор тенденций в области корпоративного управления в России // Корпоративное управление в России (ОЭСР): Круглый стол. Москва, 2–3 октября 2003 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.iet.ru/files/text/trends/2005/013.pdf>.
3. Тарелкин А.А. Управленческий аспект повышения инвестиционной привлекательности промышленных предприятий // Актуальные проблемы экономики, политики и права: материалы межрегиональной и региональной научно-практических конференций профессорско-преподавательского состава, студентов, аспирантов и молодых ученых, март 2010 г. / Рост. гос. экон. ун-т (РИНХ). Ростов-на-Д.: РИЦ «РГЭУ (РИНХ)», 2010. С. 183–185.
4. Практика корпоративного управления в российских акционерных обществах: Отчет о результатах исследования Российского института директоров [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.rid.ru.

5. Национальный рейтинг корпоративного управления консорциума «РИД-Эксперт РА» [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.rid.ru, www.raexpert.ru.

6. Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений / Я.И. Кузьминов [и др.]. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2005. 75 с.

7. Тарелкин А.А. Развитие организационно-экономических механизмов совершенствования инвестиционной деятельности промышленных предприятий. Самара: Издательство СНЦ РАН, 2010. 182 с.

8. Кодекс корпоративного поведения. Корпоративное поведение в России / под ред. И.В. Костикова. М.: Экономика, 2003. 275 с.

*A.A. Tarelkin**

TENDENCIES OF INSTITUTIONAL DEVELOPMENT OF CORPORATE SECTOR OF RUSSIA

In the article questions of influence of various factors on corporate governance by the industrial enterprises are viewed, national features of management by corporations are considered, the basic tendencies of its development are analyzed, the role of an information transparency in the mechanism of acceptance of strategic decisions is marked, features of development of national economic-organizing model of management by the industrial enterprises are represented.

Key words: corporate management, strategic development of the enterprises, information transparency, tools of increase of investment appeal of the enterprises.

* *Tarelkin Alexey Alexandrovich* (Alexey.Tarelkin@bansoyuz.ru), the Dept. of General and Strategic Management, Samara State University, Samara, 443011, Russian Federation.