

УДК 338.2(470)

М.В. КРАМИН,

кандидат физико-математических наук,

Т.В. КРАМИН,

доктор экономических наук, профессор

Институт экономики, управления и права (г. Казань)

ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОКРУЖЕНИЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В работе выявлены и проанализированы предпосылки развития институционального окружения корпоративного сектора российской экономики. Изучаются причины и оцениваются перспективы интеграционных процессов в экономике России. Рассмотрена специфика основных форм стратегического партнерства и их развитие в России.

Ключевые слова: корпоративное управление; модель корпоративного управления; институциональное окружение; корпоративный сектор экономики; стратегическое партнерство; стратегический альянс; транзакционные издержки.

Основным внешним фактором формирования траектории развития корпоративного управления в настоящее время становится процесс глобализации и, как следствие, рост конкуренции и на внешнем, и на внутреннем рынках. В этих условиях предприятия должны обеспечить конкурентоспособность не только производства продукции, но и других звеньев цепочки создания стоимости. Одним из механизмов корпоративного управления является интеграция, в частности, интеграция производственных процессов, инструментов корпоративного управления и др. В то же время интеграционные процессы имеют свои ограничения и могут иметь негативные последствия для развития рыночных отношений и формирования конкурентной среды, стимулирующей модернизацию и инновационное развитие компаний, отраслей и страны в национальной экономике в целом. Настоящая работа посвящена изучению текущих проблем корпоративного сектора в указанной сфере и формированию основных направлений развития институционального окружения российского корпоративного сектора для их решения.

Вопросы интеграции компаний в современных условиях на концептуальном уровне были сформулированы американским институционалистом Р. Коузом [1]. Изучение транзакционных издержек позволило ему определить причины существования фирмы (в неоклассической теории эта проблема даже не ставилась) и критерии оптимизации размеров фирм. Существование самого рынка приводит к огромным транзакционным издерж-

кам. Р. Коуз объяснил существование фирмы желанием избегать издержек по заключению сделок на рынке. До определенного момента существование фирмы эффективно: распределение ресурсов происходит внутри фирмы административным путем (посредством приказов, и др.), в ее пределах сокращаются затраты на ведение поиска, исчезает необходимость частого перезаключения контрактов, деловые связи приобретают устойчивость. Однако с ростом размеров фирмы возрастают издержки, связанные с управлением ее деятельности (потеря управляемости, бюрократизация и т.п.). Оптимальный размер фирмы соответствует состоянию, когда транзакционные издержки (функционирования на рынке) равны издержкам управления компании.

Приватизация в России носила ярко выраженный политический характер и имела своей целью показать необратимость рыночных реформ в России. Проблема высоких транзакционных издержек и их неравномерного распределения между участниками рынка прав собственности решена не была. Как следствие, управленческие издержки в приватизированных фирмах и транзакционные издержки аутсайдеров на рынке капиталов возросли. Предприятия были приватизированы в том виде, какими они были до приватизации, в предположении их независимости. Однако в действительности они не были независимыми, будучи включенными в многочисленные вертикальные и горизонтальные интегрированные структуры. Оценка оптимального, с точки зрения минимизации транзакционных издержек, размера фирм проведена не была.

В последние годы уровень трансакционных издержек на рынке капиталов в России имеет тенденцию к снижению вследствие развития рыночных отношений и институциональной среды. Однако прогресс в этом направлении следует признать незначительным.

Российский корпоративный сектор характеризуется высокой степенью концентрации собственности (акционерный капитал в руках одного или небольшой консолидированной группы акционеров), что во многом предопределено процессом российской приватизации. В условиях неразвитости рынков труда управленцев и слабости внешних институтов защиты прав собственности концентрация капитала была неизбежна из-за крайне высоких трансакционных издержек на формирование стимулов и предотвращение оппортунизма наемных менеджеров.

В период приватизации и становления российского института акционерной собственности сформировалась так называемая «инсайдерская модель корпоративного управления», настроенная на реализацию интересов мажоритарных акционеров и менеджмента, часто за счет интересов миноритарных акционеров. Формирование данной модели соответствовало текущим потребностям российского бизнеса в надлежащем обеспечении приобретения и перераспределения активов, максимального контроля за деятельностью своих компаний. Характерной чертой этой модели было совмещение функций владения и управления, в связи с чем менеджмент был подотчетен, как правило, только мажоритарному акционеру. Во многих случаях имели место факты их аффилированности. В результате страдали интересы миноритарных акционеров: либо занижалась чистая прибыль, либо чистая прибыль распределялась посредством различных финансовых схем (отличных от выплаты дивидендов). Кроме финансовых инструментов, использовались неправомерные методы ограничения прав миноритариев: размывание пакетов акций, вывод активов, ограничение присутствия на собраниях акционеров, арест акций и т.д.).

Одной из ключевых задач приватизации в России было создание конкурентных условий в экономике и развитие предпринимательства. Однако в результате приватизации вместо отраслевого монополизма сформировался олигархический монополизм, что привело к усилению монополии в отраслях российской экономики, снижению кон-

курренции и ухудшению условий развития малого и среднего бизнеса [4].

Данный процесс продолжается и сейчас. Однако на данный момент он значительно замедлился, а структура собственности стабилизировалась.

Согласно данным в [2], опрос 822 акционерных обществ, проведенный в 2005 г., показал, что более 80% компаний имели блокирующего акционера (или консолидированную группу акционеров), а более 70% – акционера, имеющего контрольный пакет акций. Установлен также факт, что в числе компаний с наличием держателя контрольного пакета только 30% респондентов указали на то, что в их компаниях есть второй крупный акционер, обладающий блокирующим пакетом акций. Таким образом, в этих компаниях имела место практически неограниченная власть единственного акционера.

По данным исследований [2] следует заключить, что желаемый уровень концентрации в целом достигнут в 2007 г.: около 70% респондентов из числа давших определенный ответ посчитали сложившийся высокий уровень концентрации капитала оптимальным для развития бизнеса. Около 18% опрошенных высказались о необходимости дальнейшего роста концентрации, 13% – о необходимости снижения уровня концентрации капитала.

Интеграционные процессы способствовали усилению контроля: если в независимых предприятиях доминирующий акционер присутствовал в 85% компаний, то среди компаний, включенных в бизнес-группы, контролирующей акционер был почти в 91% опрошенных.

Среди причин концентрации капитала и формирования интегрированных бизнес групп в России следует выделить следующие:

1) необходимость установления или сохранения, получения легитимных прав контроля над деятельностью предприятия и его финансовыми потоками (в 90-е гг. прошлого столетия) в период спада и распространившихся схем ухода от налогообложения. Владения акциями было недостаточно для получения реальных выгод, защиты прав, контроля менеджмента, их могла обеспечить только концентрированная собственность;

2) интеграционные процессы (с конца 1990-х до середины 2000-х гг.) посредством включения предприятий в состав бизнес-групп в целях обеспечения своего влияния в условиях, когда оперативный контроль невозможен;

3) рост государственного присутствия в экономике (с середины 2000-х гг.) и установление государственного контроля над рядом важных активов;

4) крайне низкая информационная и функциональная эффективность продуктовых рынков, рынка капиталов и рабочей силы, приводящая к высоким трансакционным издержкам работы на них;

5) непрозрачность корпоративного законодательства и возможность субъективного толкования законодательных актов, создающие стимулы крупным финансово-промышленным группам выступать посредниками между своими компаниями, иностранными партнерами и государственными структурами;

6) отсутствие институциональных посредников, в результате чего еще больше увеличиваются издержки фирмы на приобретение необходимых факторов производства: финансовых ресурсов, технологий, управленческих кадров. В таких условиях компания может успешно развиваться как часть диверсифицированной группы, которая выступает в роли посредника между отдельным предприятием и несовершенными рынками.

Итак, для оптимизации интеграционных процессов и уровня концентрации капитала в российском корпоративном секторе необходимо снижать трансакционные издержки в российской экономике. Их снижение возможно в результате развития его институционального окружения, распространения форм и механизмов кооперации бизнес-структур, повышающих конкурентоспособность ее участников и не оказывающих негативное влияние на уровень конкуренции и информационную эффективность рынков.

К одной из наиболее распространенных и эффективных форм бизнес-структур такого рода следует отнести стратегические альянсы. Специфической особенностью стратегических альянсов является отсутствие необходимости их формального соответствия некоторой определенной группе организационно-правовых форм, таких как консорциумы, совместные предприятия, некоммерческие партнерства, меморандумы о стратегическом партнерстве и т.п. [3]. Ключевой характеристикой стратегических альянсов является долговременное партнерство участников в области сфер бизнеса и проектов, имеющих для них стратегическое значение.

В настоящее время стратегические альянсы приобрели особую роль в системе корпоративного управления. Этот факт связан с тем, что в срав-

нении с традиционными формами консолидации бизнеса (слияния, поглощения и органический рост) стратегические альянсы позволяют получить доступ к ресурсам и компетенциям других участников рынка, снизить инвестиционные риски, получить синергетический эффект в рамках текущей деятельности и при реализации долгосрочных инновационных проектов.

В монографии [3] справедливо отмечено, что стратегические альянсы являются закономерным и неизбежным результатом процесса консолидации отраслей и рынков. Согласно теории отраслевой консолидации, разработанной известной консалтинговой компанией AT&Kearney, жизненный цикл основных отраслей мирового хозяйства может быть представлен S-образной кривой консолидации. Стратегические альянсы закономерно возникают на последнем четвертом этапе S-образной кривой консолидации, названном «Равновесие и альянсы» [4].

В посткризисный период формирование стратегических альянсов активизировалось. В качестве примеров в сфере научно-технического сотрудничества следует отметить альянсы Магнитогорского металлургического комбината и Челябинского трубопрокатного завода; «ФСК ЕЭС» и французской Alstom Grid; «Газпром» и Statoil; «РЖД» и словацкой Tatravagonka.

Развивается также и сотрудничество в области развития персонала, организации совместных научно-практических семинаров, конференций и встреч специалистов. Так, в октябре 2009 г. было подписано соглашение о сотрудничестве в области развития персонала компаниями ОАО «Газпром» и GDF SUEZ, включающее проведение программ стажировок для сотрудников компаний в России и во Франции [5]. Компании ОАО «ЛУКОЙЛ» и норвежская Falck Nutec планируют создать Корпоративный учебный центр подготовки персонала для работы на морских нефтегазовых объектах [6].

Сотрудничество компаний и образовательных учреждений в научно-образовательной сфере также начинает развиваться. Как правило, стратегические альянсы в этой сфере возникают в целях проведения научных исследований и подготовки существующих и потенциальных сотрудников. Примерами таких соглашений являются соглашения между «РУСАЛ» и Гонконгским университетом науки и технологий, ОАО АНК «Башнефть» и Уфимским государственным нефтяным техническим университетом, ООО «Уральская горно-металлургическая

компания – Холдинг» и Томским политехническим университетом. Такого рода альянсы не являются новой формой партнерства в России. Однако они встречаются относительно редко.

Стратегические альянсы на международном уровне заключают, как правило, компании, стремящиеся стать международными и действовать на глобальном рынке. Эта тенденция может быть проиллюстрирована на примере операторов мобильной связи. Примерами таких альянсов являются стратегическое партнерство МТС и Vodafone, одного из крупнейших европейских мобильных операторов, а также кооперации «Билайн» и операторов в странах СНГ, Камбодже и Вьетнаме.

Следует отметить, что формирование стратегических альянсов может стать одним из ключевых направлений развития российской модели корпоративного управления в ближайшее время. Россия существенно уступает Европейскому союзу, США и ведущим странам Азии и по количеству, и по масштабам формируемых стратегических альянсов. В настоящее время стратегические альянсы часто становятся центрами инновационного развития корпораций. Таким образом, проблематика стратегических альянсов нуждается в глубоких научных и прикладных исследованиях.

Частным случаем стратегического альянса может выступать кластерное образование, основанное на кооперации в инновационной сфере, трансферте компетенций. Инновационные кластеры часто имеют ключевое значение при реализации крупных инновационных проектов. При этом подобная кооперация представляет собой инновационный стратегический альянс.

Второй перспективной формой партнерства следует назвать государственно-частное партнерство. Актуальность такого рода кооперации возрастает в силу чрезвычайно высокой изношенности и энергоемкости устаревших основных фондов инфраструктурных объектов в России, которые замедляют рост экономики и повышают риски техногенных катастроф. Под государственно-частным партнерством (ГЧП) следует понимать объединение материальных и нематериальных активов государственных (или муниципальных) органов власти и частного бизнеса на долгосрочной основе для создания общественных благ (благоустройство и развитие территорий, инфраструктуры) или оказания общественно важных услуг (в области образования, здравоохранения, социальной защи-

ты). Схемы взаимодействия ГЧП реализуются не только с учетом интересов государства, но и при условии удовлетворения интересов бизнеса.

Приоритетными направлениями для государственно-частного партнерства являются жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт, энергетика, социальная инфраструктура (здравоохранение, образование, культура, спорт, туризм) и комплексные программы развития территорий.

Целесообразно рассмотреть наиболее распространенные модели государственно-частного партнерства на примере коммунальной сферы [7]:

1. Арендная модель – самая распространенная в коммунальной отрасли как на федеральном, так и на региональном уровнях. В рамках такой модели частная компания (организация в сфере предоставления коммунальных услуг) заключает договор аренды муниципального имущества коммунальной инфраструктуры с местной администрацией. Относительная распространенность этой модели определяется сравнительной простотой ее практической реализации.

2. Приватизационно-инвестиционная модель чаще всего используется в сфере коммунальной инфраструктуры, является долгосрочной и наиболее устойчивой формой ГЧП. Она реализуется на основе приватизации муниципальных унитарных предприятий. Указанная модель является относительно сложно реализуемой в силу наличия ряда рисков [7]:

- 1) риски тарифного регулирования;
- 2) риски параллельного инвестирования;
- 3) риски, связанные с регистрацией прав на недвижимое имущество и конкурсными процедурами.

3. Концессионное соглашение – модель, действующая на основе Федерального закона «О концессионных соглашениях» 2005 г., требующая высокого уровня развития нормативно-правовой базы и инструментария регулирования государственно-частных экономических отношений на региональном уровне. По сравнению с другими моделями количество реализованных концессионных проектов очень мало, тогда как именно концессия направлена на стимулирование совместного использования инвестиционных возможностей государства и частного бизнеса, эффективное использование государственного и муниципального имущества, привлечение средств в регионы, повышение качества предоставляемых инфраструктурных услуг и уровень жизни населения в целом.

Большинство проблем развития концессионных соглашений связаны с отсутствием стимулов его реализации у его потенциальных участников, с высокими рисками и транзакционными издержками при их реализации. Каждая из указанных проблем требует отдельной проработки.

Особой формой государственно-частного партнерства является кооперация государственных и частных образовательных учреждений в рамках научно-образовательных кластеров.

Важным преимуществом такого партнерства является не просто объединение инвестиционных возможностей, но и обмен существенно различными компетенциями, которые в период постиндустриальной экономики являются основой конкурентоспособности любой современной компании.

В частности, государственное образовательное учреждение в рамках такого стратегического альянса получает от своего частного партнера следующие компетенции:

1. Компетенции стратегического менеджмента: формирование стратегии, оперативное уточнение стратегического курса на динамичном и высококонкурентном рынке образовательных услуг.

2. Компетенции корпоративного управления (взаимодействия учреждений).

3. Рыночные компетенции: компетенции по продвижению образовательных услуг на рынке (маркетинговые компетенции, умения оперативно и точно оценить потребности населения, организаций, общества в целом на рынке образовательных услуг).

4. Компетенции формирования корпоративной культуры «якорного» учреждения.

5. Инфраструктурные компетенции: использование современных инфокоммуникационных технологий, внутрикорпоративной системы бизнес процессов управления филиальной сетью.

6. Инновационные компетенции: корпоративная культура разработки и внедрения инноваций, использование объектов интеллектуальной собственности «якорных» учреждений.

7. Компетенции в сфере управления финансами: технологии проект-менеджмента, экономии затрат и др.

8. Компетенции риск-менеджмента.

Перечисленные компетенции призваны обеспечить успешную работу государственного образовательного учреждения в условиях рынка.

Таким образом, в настоящее время государственно-частное партнерство имеет большие перспективы развития в России, как и развитие российских институтов стратегического партнерства в целом. Развитие указанных институтов и институционального окружения корпоративного сектора должно быть направлено на снижение всех форм транзакционных издержек функционирования организации.

Список литературы

1. Coase R.H. 'The Nature of the Firm' // *Economica*. – 1937. – 2(1). – P. 386–405.
2. Национальный доклад по корпоративному управлению / отв. ред. А.Е. Шаститко. – М.: Национальный совет по корпоративному управлению, 2008.
3. Корпоративное управление в России. – М.: МГИМО-Университет, 2012. – 196 с.
4. Визяк А. Сила масштаба: угроза или возможность? Стратегия роста. – М.: ООО «Группа ИДТ», 2008.
5. «Газпром» и GDF SUEZ подписали Соглашение о сотрудничестве в области развития персонала // Официальный сайт ОАО «Газпром». – URL: <http://www.gazprom.ru/press/news/2009/october/article69839/>
6. ЛУКОЙЛ и норвежская Falck Nutec договорились о сотрудничестве по подготовке персонала для морских проектов // Официальный сайт ОАО «ЛУКОЙЛ». – URL: <http://www.lukoil.ru/>
7. Данько К., Сучкова В. Государственно-частное партнерство в коммунальной сфере в условиях кризиса // *Корпоративный юрист*. – 2009. – № 5.
8. Меморандум об экономическом положении РФ. От экономики переходного периода к экономике развития. – М.: ИЭПП, 2005. – 188 с.
9. Grame K. Deans, Fritz Kroeger, Stefan Zeisel, *Winning the merger endgame*, McGraw-Hill, New-York, 2003.

В редакцию материал поступил 22.05.12

Информация об авторах

Крамин Марат Владимирович, кандидат физико-математических наук, доцент кафедры финансового менеджмента, Институт экономики, управления и права (г. Казань)

Адрес: 420111, г. Казань, ул. Московская, 42, тел.: (843) 231-92-90

E-mail: kramint@mail.ru

Крамин Тимур Владимирович, доктор экономических наук, профессор, директор НИИ, заведующий кафедрой финансового менеджмента, Институт экономики, управления и права (г. Казань)

Адрес: 420111, г. Казань, ул. Московская, 42, тел.: (843) 231-92-90

E-mail: kramint@mail.ru

M.V. KRAMIN,

PhD (Physics and Mathematics),

T.V. KRAMIN,

Doctor of Economics, Professor

Institute of Economics, Management and Law (Kazan)

**PREREQUISITES OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT DEVELOPMENT
OF THE CORPORATE SECTOR IN RUSSIAN ECONOMY**

The article reveals and analyzes the prerequisites of institutional environment development of the Russian economy corporate sector. The reasons and prospects of integrative processes in the Russian economy are studied. The specific features of the main forms of strategic partnership and their development in Russia are examined.

Key words: corporate management; model of corporate management; institutional environment; corporate sector of economy; strategic partnership; strategic alliance; transactional costs.

References

1. Coase R.H. 'The Nature of the Firm', *Economica*, 1937, No. 2(1), pp. 386–405.
2. *Natsional'nyi doklad po korporativnomu upravleniyu* (National report on corporate management). Moscow: Natsional'nyi sovet po korporativnomu upravleniyu, 2008.
3. *Korporativnoe upravlenie v Rossii* (Corporate management in Russia). Moscow: MGIMO-Universitet, 2012, 196 p.
4. Vizyak. A. *Sila masshtaba: ugroza ili vozmozhnost'?* *Strategiya rosta* (The power of scale: threat or opportunity? Strategy of growth). Moscow: ООО «Gruppa IDT», 2008.
5. <http://www.gazprom.ru/press/news/2009/october/article69839/>
6. <http://www.lukoil.ru/>
7. Dan'ko K., Suchkova V. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v kommunal'noi sfere v usloviyakh krizisa (State-private partnership in communal sphere under crisis), *Korporativnyi yurist*, 2009, No. 5.
8. *Memorandum ob ekonomicheskom polozhenii RF. Ot ekonomiki perekhodnogo perioda k ekonomike razvitiya* (Memorandum on economic condition of the Russian Federation. From transitional economy to economy of development). Moscow: IEPP, 2005, 188 p.
9. Grame K. Deans, Fritz Kroeger, Stefan Zeisel, *Winning the merger endgame*, McGraw-Hill, New-York, 2003.

Information about the authors

Kramin Marat Vladimirovich, PhD (Physics and Mathematics), Associate Professor of the Chair of Financial Management, Institute of Economics, Management and Law (Kazan)

Address: 42 Moskovskaya Str., Kazan 420111, tel.: (843) 231-92-90

E-mail: kramint@mail.ru

Kramin Timur Vladimirovich, Doctor of Economics, Professor, Director of Scientific-Research Institute, Head of the Chair of Financial Management, Institute of Economics, Management and Law (Kazan)

Address: 42 Moskovskaya Str., Kazan 420111, tel.: (843) 231-92-90

E-mail: kramint@mail.ru
