

ресурсів. При цьому, аналізуючи досягнутий прогрес в людському розвитку на протязі останніх десятиліть необхідно визначити три основні негативні тенденції, а саме:

– зростання добробуту відбувалося за рахунок погіршення основних екологічних показників (збільшення викидів CO₂, погіршення якості ґрунтів, води, лісового покриву), тобто істотного зменшення природного (екологічного) потенціалу;

– розподіл доходів на рівні країн погіршувався майже для всіх країн світу, не зважаючи на досягнення з зменшення аналогічних нерівномірностей для індикаторів охорони здоров'я та освіти, тобто якісні характеристики індикатора доходів погіршувалися, в той же час індикатори стану здоров'я та освіти – покращувалися;

– зростання загального ІРЛП, що, за ідеологією, характеризує зростання прав та можливостей людини, мало і значні варіації для вище визначених основних складових людського розвитку.

Таким чином, в роботі показаний ідеологічний та кількісно-якісний зв'язок основних індикаторів розвитку: ІРЛП, рівня економічної безпеки та рівня сталого розвитку.

Як висновок можна зазначити, що на сьогоднішній день не існує єдиної моделі або єдиного рецепту успіху. В той же час, якщо в найближчий час людство не змінить наявну ресурсну ідеологію розвитку, загальний його прогрес може стати неможливим.

Використані джерела:

1. Всесвітній економічний форум [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/>.

2. Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wdc.org.ua/uk/sustainable-development/reports>.

3. Heritage Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/>.

4. Національна асоціація виробників [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nam.org/innovationreport.pdf>.

5. Всесвітній банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/>.

6. International Human Development Indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/statistics/>.

7. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека. 20-е юбилейное издание [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2010/chapters/ru/>.

8. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 №964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/964-15>.

9. Доклад о человеческом развитии 2011 «Устойчивое развитие и равенство возможностей: Лучшее будущее для всех» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2011/download/ru/>.

10. Вікіпедія «Сталий розвиток» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Сталий_розвиток.

11. Бушуев В.В. Национальное богатство, энергетический потенциал и эгратический капитал России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: labenin.z4.ru/Docs/2006_06_Energy.doc.

КОРПОРАТИВНАЯ ВЛАСТЬ В РОССИИ: ПОДХОДЫ, ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Бархатов В.И., д.э.н., профессор,

Плетнёв Д.А., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», Россия

На протяжении двух десятилетий в России продолжается поиск «эффективного собственника». Корпорации: приватизированные, впоследствии многократно реорганизованные, обанкроченные и перепроданные, до сих пор не могут стать драйверами экономического роста для национального хозяйства. И ни запретительные меры госрегулирования, ни масштабная государственная поддержка не в состоянии кардинально, стратегически изменить систему взаимоотношений субъектов в корпорации,

переориентировать её с краткосрочного фокуса максимизации личных доходов на долгосрочные цели развития самой корпорации.

На наш взгляд, эта проблема может быть решена лишь посредством переосмысления самой сути процесса распределения власти в корпорации. Среди российских авторов этой проблеме уделили значительное внимание С.Б. Авдашева и Т.Г. Долгопятова [11], Р.С. Дзарасов и Д.В. Новожёнов [1–2], Г.Б. Клейнер [3–4], А.Д. Радыгин и Р.М. Энтов [5–7], А.Е. Шаститко [8–10]. Они сконцентрировали внимание на специфических отношениях в современной корпорации, обычно называемых «корпоративным управлением (corporate governance)», мы же считаем более уместным употреблять в этом контексте политэкономическую категорию «власть» в сочетании с соответствующим прилагательным: «корпоративная власть». Такой терминологический выбор обусловлен тем, что «governance» не переводится обычно как «управление», равно и как образующий это слово глагол «to govern». Governance – это «власть», «руководство», и только потом – «управление», причём в значении скорее контроля, чем оперативного вмешательства, иными словами, управление как «НАправление», как «правление». Также и с глаголом «to govern» – в ряду его переводов и синонимов – влиять («to influence»), направлять («to lead», «to guide»), править («to rule»), властвовать («to possess»), руководить («to lead»). По причине «однобокого» перевода в российской науке корпоративное управление рассматривается как «производная» от «управления» – «менеджмента», то есть этой научной проблеме изначально «присваивается» прикладной статус. Хотя в действительности проблема «governance» – это проблема экономических отношений, результат которых существенно влияет на национальное производство и распределение благ. В этом смысле corporate governance – это «тема» политэкономическая, а не прикладная. На наш взгляд, уместнее для встраивания этого понятия в систему политэкономических категорий использовать перевод «корпоративная власть». В дальнейшем мы будем придерживаться именно такого терминологического подхода для того, чтобы акцентировать внимание на политэкономическом характере проблемы изучения подобных отношений.

Каждый из названных выше авторов предлагает своё авторское видение проблемы корпоративной власти. А.Е. Шаститко предлагает сконцентрировать внимание при исследовании корпорации на проблемах отношений двух внутренних субъектов: владельцев и управляющих. Ключевым для понимания проблемы корпоративной власти является произошедшее разделение между субъектами корпорации права владения, которое обуславливает возможность получения остаточного дохода, и права управления, подразумевающего непосредственный контроль. Проблему корпоративной власти А.Е. Шаститко рассматривает как частный случай агентской проблемы в корпорации, когда принципалом выступают владелец, а агентом – управляющий. В результате можно выделить пять особенностей корпоративной власти в России: (1) высокий уровень концентрации собственности корпорации у узкой группы владельцев, которые как субъект принятия решений могут рассматриваться гомогенно; (2) непосредственное участие в текущем управлении корпорацией доминирующего собственника (что есть явная дисфункция механизма корпоративной власти); (3) теневой вывод прибыли корпораций в частную собственность доминирующих собственников и вывоз сгенерированного корпорацией капитала за границу; (4) личная уния владельцев и управляющих корпорации с конкретными представителями органов государственной власти, взаимопроникновение крупных корпораций и государственных структур, затрудняющие применение к корпорации формальных норм и правил поведения; (5) сложности финансирования долгосрочных инвестиционных программ корпорации при помощи заёмного капитала из-за угроз поглощения корпорации.

Выделенные особенности сигнализируют о наличии серьёзных дисфункций в механизме корпоративной власти, что отрицательно влияет на развитие российской корпорации, коль скоро в России выбран путь на доминирование частной собственности в корпоративном секторе. А.Е. Шаститко предлагает вернуться к вопросу о формировании

чёткой и прозрачной институциональной среды, в которой возможны были бы надёжная спецификация и защита прав собственности, обеспечение баланса интересов субъектов корпоративной власти (управляющих и владельцев, групп владельцев в рамках корпорации), а также баланса интересов владельцев и кредиторов (инвесторов, поставщиков, государства) корпорации.

А.Д. Радыгин и Р.М. Энтов также рассматривали проблему корпоративной власти в корпорации в контексте природы контрактных отношений между её субъектами. Они выдвинули тезис о существенной неполноте контрактов из-за высокой нестабильности современной экономики и наличии предпосылок поведенческого оппортунизма. А.Д. Радыгин и Р.М. Энтов [8, с.445] систематизировали выявленные им особенности корпоративной власти в России: (1) постоянное перераспределение титулов собственности в корпорациях на формально-законных основаниях, сопряжённое с нарушением «духа закона» при изменении спецификации прав собственности между субъектами (речь идёт о рейдерских технологиях, в том числе параллельные собрания акционеров, арест счетов корпорации, использование «силового» ресурса, получивших широкое распространение в 90-е годы 20 века); (2) слабость и дисфункции внешних механизмов корпоративной власти: рынка капитала, судебной системы; (3) мотивация управляющих и крупных владельцев на получение эффекта от краткосрочного функционирования корпорации или её ликвидации (вывод прибыли, вывод активов); (4) активное участие государства в деятельности механизмов корпоративной власти; (5) «выборочное» функционирование институциональной среды. Выход для участников контрактных отношений в таком случае – отношенческий контракт, который учитывает и весь предшествующий контракту опыт взаимодействия субъектов корпорации, и является не набором чётко прописанных условий, а условным допущением взаимной порядочности и следования неформально выработанным нормам. В этом случае снижается потребность в «третьей стороне» – государстве, которое выступало бы арбитром в спорных ситуациях межсубъектного взаимодействия.

Г.Б. Клейнер предлагает взгляд на проблему корпоративной власти с позиции системного подхода. Он выделяет ряд проблем корпоративной власти в России: (1) несбалансированность распределения прав и ответственности между участниками деятельности (основные права де-факто сосредотачиваются в руках управленцев, а основные обязанности – в руках работников и зависимых внешних субъектов); (2) фактическое неравноправие различных групп акционеров (в той или иной степени присутствует в любой национальной экономике, но в России приобрело гипертрофированную форму); (3) столкновение двух видов права – основанных на отношениях собственности и правах, основанных на трудовых отношениях (здесь можно рассматривать проблему ещё глубже – как глубинную проблему противоречия отношений собственности и трудовых отношений, усугубляющуюся во внешнем уровне несовершенных прав в российской экономике); (4) неэффективность корпоративного менеджмента (корпорация утрачивает управляемость в условиях «сверхнеопределённости всего»: прав, обязанностей, отношений); (5) фрактальная внутрикорпоративная коррупция (является прямым (но самостоятельным) следствием предыдущей проблемы); (6) утрата целостности корпорации.

Одним из важнейших следствий этих особенностей Г.Б. Клейнер называет субъективно определяемую концентрацию власти в корпорации, своеобразное «набухание» «центров власти». В результате утрачивается внутренняя гармония корпорации: гипертрофированная система «внешней» корпоративной власти, заинтересованной в извлечении выгод из корпорации и нисколько не заинтересованной в её развитии, лишает корпорацию внутреннего управляющего механизма, что, в конечном счёте, приводит к дисфункциям корпорации как системы, к «болезни» института корпорации. Её «лечение» Г.Б. Клейнер видит во внедрении «сбалансированного корпоративного управления» (по сути – «сбалансированной системы корпоративной власти») (рис. 1).

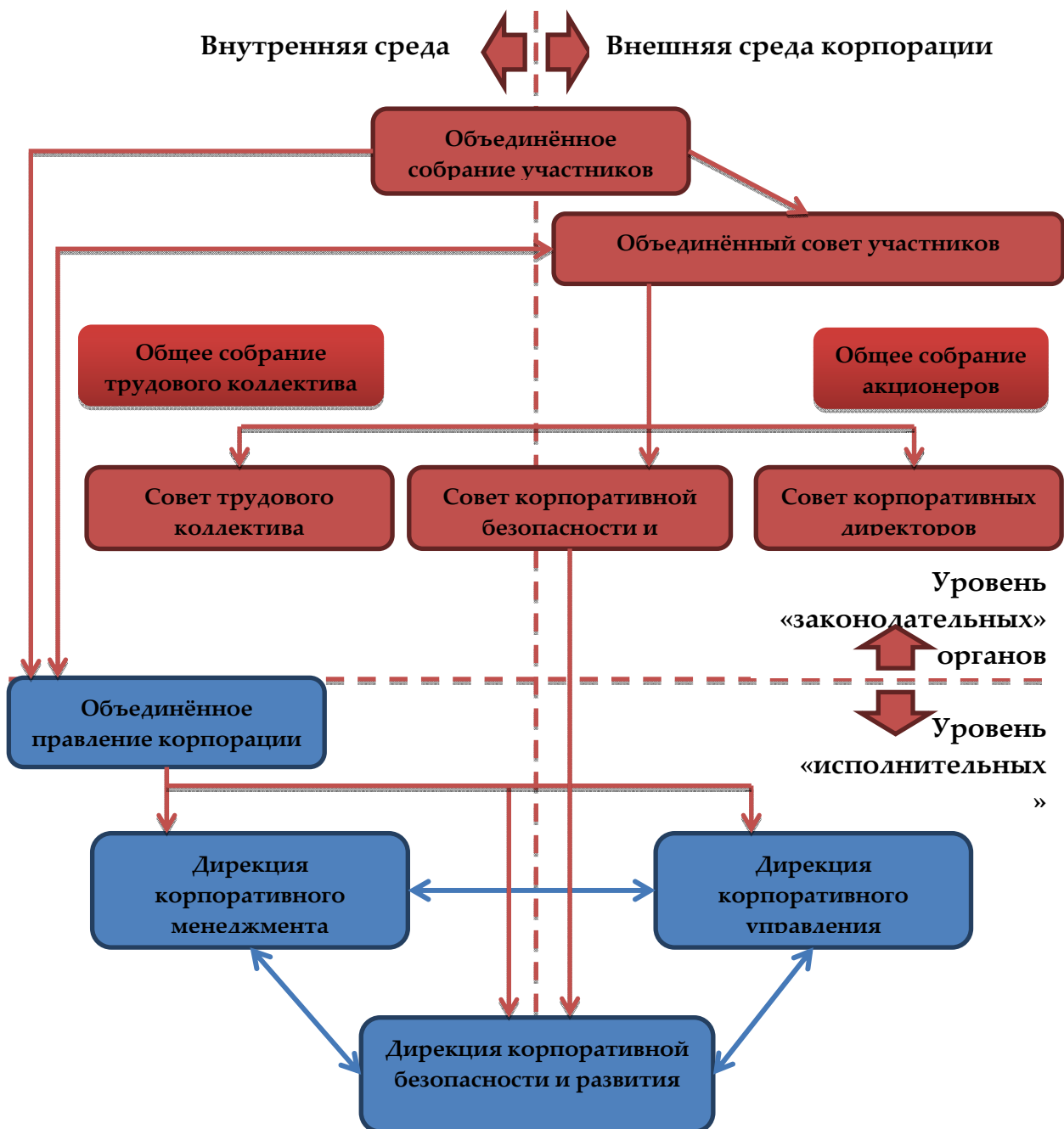


Рис. 1. Сбалансированная система корпоративной власти (по Г.Б. Клейнеру)
Примечание. Составлено авторами на основе [4].

Пояснения на этой схеме требуют три момента. Во-первых, объединённое собрание участников предлагается Г.Б. Клейнером как «суперстратегический» законодательный орган в корпорации, который используется только в крайнем случае, когда речь идёт об организации и ликвидации корпорации; он включает в себя представителей всех заинтересованных лиц, всех значимых стейкхолдеров. Во-вторых, выделяется три структурных компонента: (1) внутренняя среда, представляемая в первую очередь трудовым коллективом (то есть работниками) и управляемая посредством практик корпоративного менеджмента, (2) внешняя среда, представленная акционерами («экстернализованными» владельцами) и регулируемая посредством механизмов «корпоративного управления», а также (3) граница корпорации, представленная совокупностью её партнёров, инвесторов и т. п., то есть иных хозяйствующих субъектов, активно взаимодействующих с корпорацией и заинтересованных в её развитии и безопасности. В-третьих, объединённый совет участников, образуемый как совокупность трёх советов: трудового коллектива, корпоративной безопасности и развития и

корпоративных директоров осуществляет подготовку и принятие стратегических решений корпорации с учётом интересов всех групп субъектов (внутренних, внешних и «пограничных»).

С.Б. Авдашева и Т.Г. Долгопятова отмечают, что в России сформировалась национальная модель корпоративной власти, характеризующаяся: (1) крайне высокой степенью концентрации собственников (до 75% корпораций и предприятий, в них входящих, имеют единственного контролирующего собственника); (2) сохранение персонального контроля владельца над собственностью, то есть совмещение владения и управления в едином субъекте – инсайдере; (3) консервативностью российских владельцев российских корпораций в сравнении с иностранными во многих ключевых вопросах: состава Совета директоров, в том числе привлечения независимых директоров, смены руководителей предприятий корпорации и ключевых управляющих, накопления прибыли в ущерб текущему её потреблению в форме дивидендов. С.Б. Авдашева и Т.Г. Долгопятова отмечают появление разнообразных форм сохранения власти собственником в корпорации без «личного» присутствия: (1) формирования «карманного» Совета директоров – блюстителя интересов собственника; (2) частая смена ключевых наёмных управляющих; (3) создание разветвлённых систем управления, в частности – управляющих компаний; (4) внедрение «комиссара» на подконтрольное корпорации предприятие для надзора за управляющими; (5) осуществление неформальных схем контроля в обход прочих акционеров через сети поставки и сбыта [11, с.24].

Р.С. Дзарасов и Д.В. Новожёнов исследовали проблему накопления капитала в корпорациях как результат действия механизма корпоративной власти. Применяв эволюционный метод в исследовании, они определили, что генезис российских частных корпораций в форме всеобщей приватизации на деле означал «экспроприацию государственной собственности держателями неформального контроля» [2, с.183]. В результате сформировались российские корпорации как своего рода «реинкарнации» отраслевых и региональных производственных комплексов Советского Союза, но уже в новой, капиталистической «оболочке», исключая, на данном этапе, социальную ответственность и стратегическое видение. Р.С. Дзарасов и Д.В. Новожёнов ссылаются на исследования Всемирного банка, согласно которым в российской экономике в 2003 году действовало 22 крупнейших корпораций, имеющих признаки бизнес-групп и контролируемых «олигархическими кланами». На их долю приходилось до 38,8% объёма продаж промышленной продукции и до 20% занятых в промышленности. Корпоративная власть в российских корпорациях, описываемая в терминах в терминах отношений собственности и контроля имеет, по мнению Р.С. Дзарасова и Д.В. Новожёнова, уникальные особенности, определяемые спецификой её генезиса и несводимые к универсальным объясняющим факторам (правовым, культурным и т.п.). Эти особенности можно свести к следующим обобщениям: (1) отсутствие разделения прав владения и функций управления в корпорации, их объединение у крупнейшего владельца корпорации; (2) появление в корпорации нового «центрального» субъекта – инсайдера, который контролирует финансовые потоки и принимает ключевые решения в корпорации; (3) широкие возможности для извлечения инсайдерской ренты.

Сравнивая особенности корпоративной власти в России, выделенные А.Е. Шаститко, А.Д. Радыгиным и Р.М. Энтовым, Г.Б. Клейнером, С.Б. Авдашевой и Т.Г. Долгопятовой, Р.С. Дзарасовым и Д.В. Новожёновым, можно выделить ряд общих положений, повторяющихся в различных формулировках у большинства авторов. Это, во-первых, наличие транссубъектной фигуры инсайдера как «полюса власти» в корпорации, как её доминирующего субъекта, использующего своё положение для получения «нетрудового» дохода в форме инсайдерской ренты (центральная роль инсайдера). Во-вторых, слабое распространение принципа разделения прав контроля и функций управления между субъектами, сопряжённое с высокой частотой перераспределения прав собственности и высокой её концентрацией у отдельных субъектов-«монополистов», а также неразвитостью

внешних механизмов контроля, в том числе посредством финансовых рынков (неразделённость контроля и управления). В-третьих, это заикленность корпорации и её субъектов на решении текущих проблем и получении краткосрочного эффекта в ущерб долгосрочным стратегическим целям. В-четвёртых, это взаимопроникновение корпорации и государства, проявляющееся как в «приватизации чиновников», так и активном и «выборочном» вмешательстве государства в хозяйственную деятельность корпораций. Однако эти сформулированные нами особенности существуют во взаимосвязи между собой, являясь следствиями одной центральной причины дисфункции корпорации не только в России, но и на Западе. Речь идёт о доминировании частного интереса в системе стимулов субъектов. Это приводит к объективным процессам централизации и монополизации хозяйственной власти в руках «полюсов роста», которые определяются в ходе эволюционный и «рукотворных» процессов. В российской корпорации таким субъектом стал инсайдер как максимально «приближённый» к корпорации субъект, для реализации власти которого не требовалось ничьё посредничество, а следовательно риски и «потери» власти были сведены к минимуму. По этой причине между частной корпорацией и государством как специфической корпорацией, также выступающей в качестве национального «полюса власти», возникают особые отношения, основанные на стремлении взаимоподчинения. Следствием этого становятся действия и частной корпорации, направленные на «приватизацию» чиновников, и государства, направленные на принуждение государства. Также в эту картину хорошо вписываются и процессы перераспределения, не всегда добровольного и легального, прав собственности на корпорацию. Учитывая богатое индустриальное наследие советских времён, гигантские залежи полезных ископаемых, процесс «передела» может продолжаться достаточно долго и «по ощущениям» участников, создавать для них новую стоимость. Это демотивирует любую корпорацию и всех её субъектов к созидательной, преобразующей действительности деятельности. Как результат, в российской экономике возникает уникальный тип «предпринимателя», напоминающего зомбартовского «разбойника», красиво именуемый инсайдером. Инсайдерская корпорация в том виде, в котором она существует сегодня, обречена на деградацию и поражение в эволюционной борьбе другим формам корпорации, не заикленным на принуждении и индивидуальном интересе.

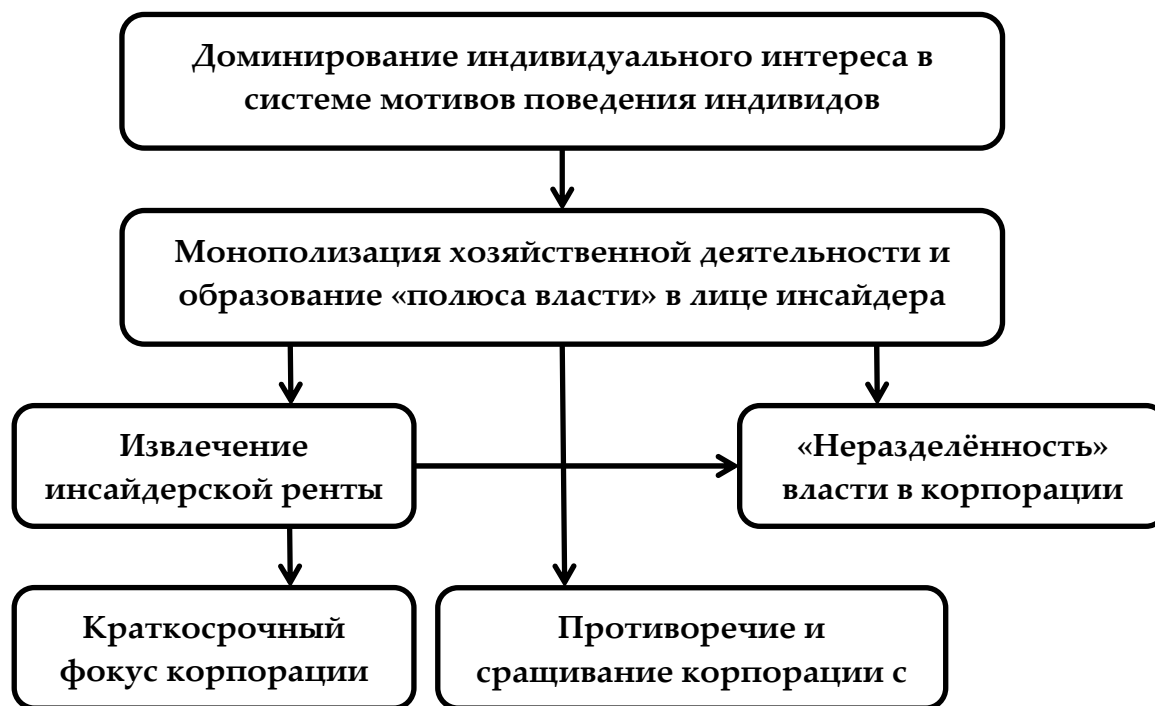


Рис. 2. Особенности корпоративной власти в России (авторский синтез)
Примечание. Составлено авторами.

Авторский взгляд на взаимосвязь особенностей корпоративной власти в России представлен на рис. 2.

Механизм формирования существующих дисфункциональных особенностей современной корпорации должен трансформироваться от его исходной точки, а именно – доминирования частного интереса в системе мотивов поведения субъектов корпорации. Однако решение такой задачи в «отдельно взятой корпорации» невозможно. Поэтому необходимо переосмысление общественных функций и экономического образования, и государственного регулирования экономики. Недопустима всеобщая «оцифровка» хозяйственной жизни, наделение личного благосостояния статусом единственной разумной цели человеческого поведения. Если же такого изменения не произойдёт, то любая запретительная мера легко будет обойдена, о чём подробно пишут сторонники «экономической теории преступлений» в рамках экономического империализма. Таким образом, система корпоративной власти должна стать не только средством достижения компромисса заинтересованных групп посредством эффективной контрактации, но и сферой проявления неэкономических, социальных «добродетелей» человека. Тогда и проблема низкой зарплаты, и многие проблемы экологии решатся автоматически. Процесс этот долог, он займёт не одно поколение, но начинать нужно уже сейчас, пока ресурсная база и человеческий капитал позволяют это сделать.

Использованные источники:

1. Дзарасов Р.С. Методология Н.А. Цаголова в исследовании накопления капитала в современной России // Вестник Московского университета. – Серия 6 Экономика. – №3. – 2009. – С.3–29.
2. Дзарасов Р.С. Новоженов Д.В. Крупный бизнес и накопление капитала в современной России. – М.: Едиториал УРСС, 2005. – 512 с.
3. Клейнер Г.Б. Менеджеральная революция // Экономика и жизнь. – 29 сентября 2011 г.
4. Клейнер Г.Б. Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении // Центральный экономико-математический институт, Российская Академия наук Препринт #WP/99/2010, Москва 2010 (рус.).
5. Радыгин А.Д., Энтов Р.М. Корпоративное управление: экономические ограничения, факторы и механизмы. В кн.: Гайдар Е. Т. (ред.). Экономика переходного периода: Очерки экономической политики посткоммунистической России. 1998–2002. – М.: Дело, 2003. – С.441–486.
6. Радыгин А.Д. Эволюция форм интеграции и управленческих моделей: опыт крупных российских корпораций и групп // Российский журнал менеджмента. – 2004. – №4. – С.35–58.
7. Радыгин А.Д., Энтов Р.М. и др. Внутренние механизмы корпоративного управления: некоторые прикладные проблемы // Отчёт Института экономики переходного периода, 2007.
8. Шаститко А., Радченко Т. Механизмы корпоративного управления: место акционерных соглашений // Вопросы экономики. – 2008. – №10. – С.49–61.
9. Шаститко А.Е. Проблемы корпоративного управления и пути их решения в корпоративном законодательстве // Российский журнал менеджмента. – 2006. – №2. – Том 4. – С.3–24.
10. Шаститко А.Е. Экономическая теория организаций: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2007. – 303 с.
11. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): 10 лет спустя. Часть II. Российские фирмы / Под редакцией д.э.н. проф. Р.М.Нуреева. М.: МОНФ, 2010.

СТРАТЕГІЧНІ ЗАВДАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО РЕГІОНУ

*Бережна М.В., магістр
Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», Україна*

Сталий соціально-економічний розвиток будь-якої країни означає таке функціонування її господарського комплексу, коли одночасно задовольняються зростаючі матеріальні й духовні потреби населення, забезпечується раціональне та екологічно безпечне господарювання і високоефективне збалансоване використання природних ресурсів,