

Концепция институциональной трансформации в разряде динамики корпоративного сектора экономики России



Ерзнкян Б.А.

доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник Центрального
экономико-математического института РАН
(Москва)



Симулин А.Н.

кандидат экономических наук,
начальник аналитического отдела
компании «Возрождение» (Казань)

Проблема экономической науки связана, прежде всего, с необходимостью построения системы взглядов адекватно отражающей действительность протекающих в экономической среде процессов. Очевидно, что институциональная среда выступает своего рода «рамками» формирования экономических процессов. Вместе с тем, она ограничена в развитии определенными характеристиками и особенностями присущими конкретной системе экономических отношений. Данная работа представляет собой попытку поиска подходов к анализу современной корпоративной среды через призму институциональной проблематики.

1. Концепция трансформации. Вводные замечания.

Различные направления современного институционализма образуют быстроразвивающуюся область теоретических исследований. Прежде всего, это связано с противоречивым характером современных хозяйственных трансформаций, которые состоят как в глобальном движении к более открытой, конкурентной рыночной среде, так и в растущем разнообразии национальных и региональных форм социально-экономических отношений [23, с.4]. Как отмечает В.М. Полтерович, совершенствование институтов является одной из центральных проблем экономической науки и определяет необходимость поиска наиболее общей теории институционального развития [18, с.3-18]. Вместе с тем, исследователи отмечают проблему отсутствия, как общей системы понятий, так и четко выработанной методологии исследова-

вания, в отличие от классической и неоклассической экономической теории.

Противоположной точки зрения придерживаются Э. Фуруботн и Р. Рихтер которые отмечают, что есть искушение добиться известной четкости, формулируя определение такого базового понятия, как «институт», но как отмечал Эрроу, «поскольку исследования в этой области все еще находятся в начальной стадии, то чрезмерной точности следует избегать» [19, с.8]. На наш взгляд, напротив, необходима предельная четкость в определении базовых понятий институциональной теории, которая позволит сформировать базис для проведения исследований и развития теории институционального анализа.

Предлагаемая нами концепция институциональной трансформации основана на междисциплинарном подходе и заключается в том, что: во-первых, институциональная

среда формируется и развивается под воздействием процессов жизнедеятельности людей, причем формальные нормы и правила возникают – «проистекают» из неформальных, т.е. происходит их становление как всеобщих и признаваемых. Следует отметить, что такое «вхождение» может заключать в себе как протекцию экономических интересов определенного круга субъектов (лоббизм норм), так и представлять естественную эволюцию экономической среды. Во-вторых, сами институты обладают свойствами инерционности и устойчивости, которые проявляются в нерушимости траекторий их развития без возникновения соответствующих транзакционных и трансформационных издержек, вследствие чего экономические интересы, которые чаще всего реализуются через «представительство» и «выразительство» не находят соответствующего удовлетворения. Кроме того, устойчивость институциональной среды не позволяет системе динамично развиваться, что приводит ее к скачкам и провалам, возникновению точек бифуркации и дисбалансу. В-третьих, институциональная коррекция будет протекать более мягко, если воздействие на возникновение и изменение институтов осуществлять через социальную среду.

Одним из основополагающих вопросов институционального анализа, представляющим значительный интерес, как для теории, так и непосредственно для практики, является вопрос о том, как происходит развитие и эволюция институтов. С одной стороны, процесс изменения институтов может рассматриваться как циклический. Институты определяют развитие событий, в результате которых стремящиеся к рациональной реализации своих интересов экономические субъекты осознают необходимость трансформации институтов. Таким образом, возникает определенный цикл «саморазрушения – эволюции»: институты создают экономические субъекты, цели которых в рамках данных институтов в определенный момент времени не могут быть реализованы, что приводит к изменению институтов и созданию более адекватных институциональных условий, другими словами, осуществляется процесс институциональной коррекции. С другой стороны, подверженность инсти-

тутов целенаправленному изменению часто излишне преувеличивается, так как лишь немногие отдельные элементы существующих институтов, в целом определяемых исторической традицией, можно изменить в каждый период времени [7].

По словам Хайека, это пример «созданного порядка» в противоположность «спонтанному» или «выросшему порядку». Дуглас Норт отмечает, что подлинный процесс эволюции институтов не имеет ничего общего с целенаправленной реализацией или хотя бы децентрализованным естественным отбором их наиболее эффективных форм [17, с.128]. Институциональные изменения чаще происходят в силу изменения ценностей, которые обуславливают существование институтов, или они сами собой становятся несовместимыми с другими ценностями и институтами, но не благодаря запланированным соображениям повышения эффективности (по Selznick), что на наш взгляд, выглядит довольно противоречивым, поскольку проведение институциональных реформ, связано с повышением эффективности институциональной системы.

Де Токвиль высказывает мнение о том, что, говоря о целенаправленном влиянии на развитие институтов, следует отметить, что не столько экономические субъекты производят отбор подходящих им институтов, сколько, напротив, институты ограждают среду от не «устраиваемых» экономических субъектов [7]. Как уже было отмечено, мы придерживаемся точки зрения, согласно которой взаимосвязь институтов и экономических субъектов, имеет дуалистичный и казуальный характер, соответственно нельзя определить первичность или вторичность (главенство) одного по отношению к другому. В этом, на наш взгляд, и заключается основная методологическая проблема теории институционального анализа.

В огромном массиве современных работ, посвященных различным проблемам институциональной теории, в качестве способов реализации экономических интересов рассматриваются самые разнообразные феномены, механизмы, инструменты, системы отношений, атрибуты и прочие проявления хозяйственного и социального бытия человечества во времени и пространстве, которые

по мнению Городецкого, не являющиеся, по сути, институтами. В частности, выделяются «институты» частной собственности, обмена, конкуренции, координации, иерархического подчинения, наемного труда, найма, капитала, аккумуляции ресурсов, распределения, государственного регулирования, аудита, исполнительной власти, всеобщих выборов, дружбы, доверия, религии, войны, договоренностей, долга, кредита, поведенческих ритуалов, рынка, денег и др. [5, с.118-133]. Постановка вопроса в таком ключе подтверждает необходимость продолжения кропотливой методологической и теоретической работы по формированию категориального поля институциональной теории и институционального анализа.

Вместе с тем, существование противоречий и методологических «зацепок» в институциональной теории определяет сложность формализации теории институционального анализа, а ее способность реально отражать ситуацию подчеркивают необходимость и актуальность развития данного течения в экономической науке.

2. Корпоративный сектор на пути к неформальным институтам.

Корпоративный сектор является наиболее динамично развивающимся в последние десять лет, и, несмотря на экономический (а скорее политэкономический) кризис 1998 года, можно утверждать, что по многим экономическим показателям российская экономика уже достигла уровня советских времен – кризис пройден, а это означает, что необходимо осуществлять поиск ориентиров развития... и здесь встает проблема формализации институтов и мы вынуждены констатировать, что сегодня большое количество норм не работают, а некоторые просто не существуют. В результате в экономике формируются неформальные правила и нормы, которые позволяют экономическим субъектам координировать свою деятельность не преступая закон – организационные взаимодействия; однако такой формат отношений не поддается контролю со стороны государства.

Одним из результатов приватизационных процессов в российской экономике стало появление крупных компаний, правопреемников

производственно-хозяйственных комплексов, функционировавших в рамках советской командно-административной системы. В результате их акционирования произошло «распыление» прав собственности среди широкого круга физических и юридических лиц. Кроме того, процесс трансформации форм собственности по-новому обозначил проблему взаимоотношений между экономическими субъектами – решение, которой было найдено в «поле» организационных взаимодействий, подробнее см. в [6].

Сегодня инструменты управления собственностью расширены. В акционерных компаниях с большим числом собственников, где каждый из них владеет незначительной частью акционерного капитала, акционеры уступают свои права по управлению компанией специально нанимаемым для этих целей управленцам, преследуя при этом задачу согласования деятельности компании. В результате, происходит разделение функций владения и управления [13, с.6]. Кроме того, сегодня наметилась тенденция постепенного отказа и крупных собственников от непосредственного управления и привлечения к оперативному управлению профессиональных наемных менеджеров [4, с.8-12] – реализация задач взаимодействия и подчинения. Следовательно, одной из первоочередных целей формализации отношений является «представление» и «выражение» интересов собственников с точки зрения реализации их законных прав, через систему косвенного участия в управлении; кроме того, повышается значимость эффективно построенной системы управления, как основы доверия собственников менеджменту и инвесторов к бизнесу.

Другим инструментом повышения эффективности отношений собственности являются интеграционные технологии. С развитием процессов глобализации стал обнаруживаться четкий ориентир в развитии процессов интеграции и повышении их эффективности. Так, с начала 90-х годов большая часть иностранных инвестиций происходила через трансграничные слияния и поглощения [9, с.45]. При этом лишь около 3% общего объема трансграничных слияний и поглощений официально классифицировано как слияния, более 96%

приходится на поглощения. Мировому хозяйству на каждом этапе его эволюции присуща своя специфическая система хозяйственно-экономических отношений. Если на заре XX в. отмечалась тенденция к превращению в доминирующую силу мирового хозяйства разного рода сговоров между национальными трестами и концернами разных стран (преимущественно в форме картелей и синдикатов), то со второй половины уходящего столетия в экономической и политической жизни капиталистических государств гигантски усилилась роль транснациональных компаний и многонациональных компаний, порожденных экспортом капитала и его интернациональным переплетением [15]. Концентрируя в своих руках увеличивающуюся долю производства, инвестиций, внутренней и внешней торговли, технологического обмена, финансов развитых и развивающихся стран, такие компании становятся главной пружиной структурных сдвигов в экономиках разных стран, начинают в решающей мере предопределять перспективу их развития как системы.

Появление таких новых ключевых факторов экономического развития, как научное знание, информационно-коммуникационные технологии, иные нематериальные формы накопления определяют потребность корпораций в постоянном обновлении ресурсной базы, что в свою очередь порождает погоню за технологическими инновациями. Для этих целей корпорации создают экономические союзы и стратегические альянсы, стремясь снизить трансакционные издержки, мобилизовать необходимые для исследований средства и перераспределить риски на внешних партнеров.

Современные социально-экономические концепции отмечают кризис «традиционной корпорационной организационной модели, основанной на вертикальной интеграции и иерархическом функциональном управлении» в результате чего наметился резкий сдвиг «от вертикальных бюрократий к горизонтальным корпорациям» [12]. Таким образом, формируется принципиально новая структура социально-экономических связей, организация которой предопределяется регулярными потоками между участниками этих связей. Такая структура является реализацией деятельности

группы экономических субъектов ради достижения общих для партнеров целей [8].

Традиционно при управлении социально-экономическими системами рассматриваются организационные системы с фиксированной структурой, в которых распределение ролей участников (метацентры - центры - элементы) является заданным [2]. При синтезе межкорпоративных взаимодействий возникает необходимость введения организационных моделей [16], что обусловлено, с одной стороны, возможностью функциональных элементов выступать в различных ролях, т.е. реализовывать те или иные взаимодействия с различной эффективностью, а с другой - многообразием этих взаимодействий и быстрым изменением внешних условий функционирования, т.е. институциональной среды.

Важную роль в реализации стратегии институционализации корпоративной среды имеют маркетинговые стратегии корпораций. В последние годы ведется довольно ожесточенная дискуссия по поводу их выбора. Кроме того, как показывает практика, интеграционные процессы зачастую позволяют «сгладить» большинство проблем интернационализации, в работах экономистов представлены два варианта. Философией первого, который поддерживается современными тенденциями индивидуализации спроса, служит подход, согласно которому товар приспособляется к рынку. На наш взгляд, такая динамика довольно логична и учитывает особенности национальных культур, менталитет и множество других формальных и неформальных норм. Базовым способом вхождения на внешний рынок, как было показано – может являться развитие стратегически спланированного интеграционного процесса. Выход на рынок связан с большим количеством рисков, поэтому развитие собственной дистрибьюторской сети, а также производственных мощностей подчас логически и экономически не обосновано. Выбор формы интеграционного процесса, а также его вида зависит от целей преследуемых собственниками и возможностей каждой отдельно взятой корпорации. Второй – «насаждение» корпорацией товара на национальных рынках используя ее рыночную силу [14, с.24-28], т.е. предложение идентичных товаров по

всему миру. Такая философия, на наш взгляд, несмотря на свою продуктивность, является весьма ошибочной; мы не отрицаем, наличие определенных товарных групп, по которым решение находится именно в таком ключе.

Таким образом, возникает проблема управления предложением интернационализированной корпорации, что связано, прежде всего, с одной стороны, с необходимостью учета особенностей рынков сбыта (которая отрицается в рамках парадигмы корпоративной религии), с другой стороны, с «цельной» маркетинговой политикой (товары аналоги, товары фальшивки). Представляется, что обозначенная проблема может разрешаться различными способами. Нам представляется, что вхождение в национальные рынки (интернационализация корпорации) целесообразнее осуществлять, учитывая неформальной составляющую институциональной среды.

Отмеченные обстоятельства представляют для нас интерес еще и потому, что преобладание в интеграционных процессах сделок по поглощению опосредует возникновение нюансов связанных с необходимостью более четкого их регулирования со стороны государства, поскольку большинство сделок базируются на ущемлении интересов собственников.

В последнее время тема рейдерства - недружественных поглощений - находится в центре внимания российских средств массовой информации. Актуальность темы определяется, во-первых, значительным размером российского рынка слияний и поглощений (merger and acquisitions); во-вторых, распространенностью недружественных захватов на российском рынке слияний и поглощений; а, в-третьих, тем, что российское правительство в последнее время, оценив реальный ущерб, который наносит экономике деятельность рейдеров, начало борьбу с недружественными поглощениями [22, с.4]. Так, в 2005 году на федеральном уровне возникло более 60 публичных корпоративных конфликтов, связанных с недружественными поглощениями. Капитал, вовлеченный в них, оценивался в \$ 10 млрд. Такие данные были оглашены в Ярославле на Инвестиционном форуме Центрального федерального округа, где одной из основных тем обсуждения стала проблема недружественных

поглощений российских компаний, а также выяснение инструментов, способных противостоять этому явлению [3] – как явлению, препятствующему сбалансированному процессу становления институциональной системы в корпоративном секторе.

Отсутствие формальных инструментов защиты заставляет корпорации искать другие механизмы противодействия рейдерам. Безусловно, препятствование открытым конкурентным отношениям на рынке не является верной стратегией (и может даже подпадать под такие определения как «сговор», «картель» и «ограничение конкуренции»), а ограничение свободного обращения на акции может приводить к «снижению» публичности компаний. Однако не создание барьеров для таких технологий как «рейдерство» и «гринмейл», как правило, приводит к потере титулов собственности, и, следовательно, нарушает законные интересы собственников. Нахождение баланса открытости, прозрачности и защищенности бизнеса как раз и есть показатель грамотно отстроенной и эффективно функционирующей институциональной системы.

Рост именно сектора недружественных поглощений, наряду с отрицательной динамикой дружественных поглощений и слияний, свидетельствует о превалировании спекулятивных мотивов в интеграционных процессах. Приведем пример и оценим его с точки зрения корпоративной и общественной эффективности.

Активность в сфере слияний и поглощений была высокой в 2006 году благодаря низким процентным ставкам, низким процентам по кредитам и стремлению менеджмента компаний к расширению после нескольких лет реструктурирования бизнеса. За девять месяцев 2006 года сумма сделок с использованием интеграционных технологий достигла \$1,97 трлн. Из них \$725,2 млрд. приходятся на Европу, \$786,3 млрд. – на США и около \$50,2 млрд. на Россию. Одновременно частные инвестиционные фонды получили десятки миллиардов долларов кредитов и агрессивно стремятся к совершению новых сделок. Нарращивают свою активность и хедж-фонды. «Корпорации возвращаются в связи с уверенностью в своем собственном бизнесе; горы денег имеются в частных инвестиционных и хеджевых фон-

дах. Вы складываете это и получаете хороший рынок слияний и поглощений», – отметил исполнительный директор инвестиционного банка Lazard Уильям Рукер.

Крупные сделки в Европе «проложили дорогу» другим интеграционным процессам. «Мы начинаем видеть начало эффекта домино в некоторых ключевых секторах: финансовом, распределительном, телекоммуникационном... Есть много ранее сдерживавшихся трансакций, которые с большой вероятностью будут осуществлены», – констатировал Пауло Перейра из Morgan Stanley. Рост активности в данной сфере уже повлиял на выручку инвестиционных банков. За последние две недели о рекордных результатах в третьем квартале сообщили Goldman Sachs и Lehman Brothers. Об этом сообщает «Рейтер» [1]. Итак, как показывает практика, в мире и Европе наблюдается рост активности в сфере интеграционных сделок; российский корпоративный сектор показывает хорошую динамику. Однако такое развитие событий по большей части не имеет в своей основе мотивов повышения эффективности экономической деятельности, а связано, прежде всего, с финансовыми и спекулятивными мотивами. Следовательно, не позволяет упорядочивать экономические процессы и перераспределять собственность от менее эффективных к более эффективным собственникам. В связи с чем, в настоящее время возникла очевидная и насущная потребность пересмотра существующего базового законодательства. Несмотря на широкую распространенность различного рода экономических структур в нормативной «среде» российского законодательства отсутствует адекватная правовая база, позволяющая полноценно регулировать возникающие экономические отношения. В результате их регулирование осуществляется по наитию – «на ощупь».

Идеология некоторых законопроектов показывает, что действующее законодательство не только препятствует реорганизации, но и ведет к тому, что любая реорганизация в настоящее время чревата высоким риском признания ее незаконной. Обнародованная Минэкономразвития РФ в начале 2006 г. концепция развития корпоративного законодательства, предполагает кардинальные изменения в регулировании

корпоративных отношений. Однако на сегодняшний день изменения коснулись лишь той части законодательства, которая уже была принята – в нее внесены поправки. Между тем, остается много нерешенных вопросов. Например, непонятно чем руководствоваться собственникам холдинговых структур и финансово-промышленных групп.

3. Как решают проблему на микроуровне.

Пробелы и коллизии в институциональном поле многочисленны. Так, в российском законодательстве, например, отсутствует определение понятия «холдинг». Холдинги не являются самостоятельной организационно-правовой формой предпринимательской деятельности; они не подлежат государственной регистрации и выступают скорее формой организационного взаимодействия экономических субъектов. В результате, для того чтобы «выжить» они осуществляют свою деятельность на основе (помимо косвенно регулирующего законодательства) добровольно исполняемого Кодекса корпоративного поведения и признаков системы корпоративного управления, разработанных ОЭСР, которые позволяют им формировать эффективную систему корпоративного управления. Взаимоотношения между менеджерами компании, ее владельцами и другими заинтересованными сторонами, по поводу соблюдения прав акционеров осуществляются через исполнение прописанных в законодательстве корпоративных процедур, формирования позитивного имиджа компании и повышения ее конкурентоспособности. Кроме того, такая система, с одной стороны, формирует открытость и прозрачность корпоративной структуры, что естественно повышает уровень доверия инвесторов и субъектов корпоративных отношений, в результате повышается инвестиционная привлекательность корпорации. С другой стороны, за счет своей четкой регламентации, такая система позволяет противостоять как внешним угрозам (рейдерство, гринмейл), так и внутренним злоупотреблениям со стороны менеджмента, что позволяет сохранить внутреннюю целостность.

Следовательно, мы можем сделать вывод о том, что поиск инструментов, позволяющих повысить прозрачность институциональной среды в корпоративном секторе – процесс от-

крытый и динамично развивающийся. Корпоративная среда российской экономики пока идет по пути неформальной институционализации, происходит дальнейшее становление организационной экономики.

Литература:

1. Банкиры: бум слияний и поглощений в мире продолжится в 2006 году / <http://www.aval.ua/press/digest/?id=30622>
2. Бурков, В.Н. Теория активных систем: состояние и перспективы / В.Н. Бурков, Д.А. Новиков. – М.: Синтез, 1999.
3. Газета.ру. – 22 нояб. – 2005.
4. Горев, И. Система корпоративного управления в холдинге / И. Горев, Е. Дубовицкая, Р. Козлов // Журнал для акционеров. – 2003. – №12. – с. 8–12.
5. Городецкий, А. Об основах институциональной трансформации / А. Городецкий // Вопросы экономики. – 2000. – №10. – с. 118–133.
6. Гутман, Г.В. Малый бизнес в системе конкурентной и организационной экономики / Г.В. Гутман, А.П. Николаев. – Владимир: Собор, 2005. – 84 с.
7. Данков, А. Институциональная трансформация / А. Данков // Открытая энциклопедия. – www.politecon.com
8. Динамика корпоративного развития / В.Ж. Дубровский, О.А. Романова, А.И. Татаркин, И.Н. Ткаченко. – М.: Наука, 2004.
9. Елизаветин, М.Е. Иностраный капитал в экономике России / М.Е. Елизаветин. – М.: Международные отношения, 2004.
10. Ерзнкян, Б.А. Институциональная теория современной корпорации. Проблемные лекции. Вып.2. / Б.А. Ерзнкян. – М.: Изд. центр ГУУ, 2000. – 230 с.
11. Ерзнкян, Б.А. Эволюционное направление российской экономической мысли / Б.А. Ерзнкян // Экон. наука соврем. России. – 2005. – № 4. – с. 163–170.
12. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура / М. Кастельс. – М.: ГУ–ВШЭ, 2000.

13. Корпоративное управление. Учебное пособие / Под ред. Шихвердиева А.П. – Сыктывкар.: Издательство Академии Государственной службы при Главе Республики Коми, 2002.

14. Кунде, Й. Корпоративная религия / Й. Кунде. – СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2004. – с. 24–28.

15. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник / Под ред. д-ра экон. наук, проф. В.П. Колесова и д-ра экон. наук, проф. М.Н. Осьмовой. – 2-е изд. – М.: Флинта: Московский психолого–социальный институт, 2001. – 479 с.

16. Новиков, Д.А. Механизмы функционирования организационных систем с распределенным контролем / Д.А. Новиков, А.В. Цветков. – М.: ИПУ РАН, 2001.

17. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Начала, 1997.

18. Полтерович, В.М. Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории / В.М. Полтерович // Экономика и математические методы. – 2006. – Том 42. – №1. – с. 3–18.

19. Рихтер, Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной теории / Р. Рихтер, Э. Фуруботн / Пер. с англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. – СПб, 2005.

20. Симулин, А.Н. Институциональный анализ: противоречия и развитие / А.Н. Симулин // Вестник Костромского государственного университета. Серия экономические науки: «Проблемы новой политической экономии». – 2006. – Том 12. – Спецвыпуск. – с. 165–168.

21. Симулин, А.Н. Сетевой характер экономических взаимодействий: дисс. ... канд. экон. наук, 08.00.01 / А.Н. Симулин. – Кострома, 2005. – 152 с.

22. Тема недружественных поглощений в российских СМИ // Медиалогия. – 2006. – Март.

23. Черыгова, И.В. Социально–экономический институт: история и логика формирования научной категории: дисс. ... канд. экон. наук, 08.00.01 / И.В. Черыгова. – М.: Институт экономики РАН, 2002.

