

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНО-ОБЩЕСТВЕННЫЙ ЖУРНАЛ

МИР

ПЕРЕМЕН

Главный редактор

Р.С. Гринберг

Международный совет:

О. Т. Богомолов (Россия), В. М. Гец (Украина), М. С. Горбачев (Россия),
Дж. К. Гэлбрейт (США), М. Земан (Чехия), И. Илиеску (Румыния),
М. Д. Интрилигейтор (США), Гж. В. Колодко (Польша),
А. Е. Лебедев (Россия), А. Михник (Польша), А. Д. Некипелов (Россия),
П. Г. Никитенко (Белоруссия), К. Прунскиене (Литва),
Р. Скидельский (Великобритания), Д. Хорн (Венгрия),
Я. Черногурский (Словакия), Л. Шарингер (Австрия),
Н. П. Шмелев (Россия), Г. Эрлер (ФРГ)

Учредители:

Институт экономики
Российской академии наук

Национальный инвестиционный совет

НП «Редакция журнала «Мир перемен»

4/2008

СОДЕРЖАНИЕ

Слово к читателю	5
Мировой кризис	
<i>М. Горбачев.</i> Страшная экономика	11
<i>Ф. Фукуяма.</i> Падение корпорации «Америка»	15
<i>Т. Унковская.</i> Мировой финансовый кризис и его влияние на страны с формирующимися рынками	23
Денежно-кредитная политика России и Украины в условиях мировых финансовых потрясений (заседание «круглого стола»)	33
Экономика	
<i>В. Ишаев.</i> Социально-экономическая стратегия развития Дальнего Востока и Забайкалья	53
<i>Г. Косолапов.</i> Развитие крупного бизнеса в Казахстане и проблемы формирования корпоративных отношений	65
<i>О. Сухарев.</i> Дисфункция акционерной собственности в России и возможности ее преодоления	79
Политика	
<i>Л. Шевцова.</i> Конец эпохи: вперед в прошлое?	93
<i>В. Захаров.</i> Политика НАТО в государствах Закавказья и проблемы безопасности России	105
<i>И. Селиванова.</i> Россия и страны Балтии: обновление стратегии развития межгосударственных отношений	120
Становление гражданского общества	
<i>Ю. Розенвалдс.</i> Демократия: проблемы и перспективы	132
<i>А. Гафуров.</i> К демократии через авторитаризм: объяснение парадоксов переходного процесса	147
Культура	
<i>И. Цвик.</i> И. Друцэ и А. Солженицын – опыт литературного сравнения ..	161
У книжной полки	
<i>А. Дрыночкин.</i> Восточная Европа и Россия: время собирать камни ...	168
<i>М. Копытина.</i> Экономическое и гуманитарное сотрудничество России и Чехии: новые перспективы	172
Научные доклады	176
Научная жизнь	
<i>Н. Лактионова.</i> Постсоветское пространство: тенденции развития ..	181
Отклики	
<i>А. Адамишин.</i> Из истории слово не выбросить	186
<hr/>	
<i>Международный совет</i>	188
<i>Synopsis</i>	189
<i>Содержание журнала за 2008 г.</i>	191

Г. Косолапов

РАЗВИТИЕ КРУПНОГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ

В переходных экономиках для становления и развития рыночного хозяйства весьма важно формирование всех форм бизнеса как социально-экономической системы, включающей совокупность деловых отношений и процессов. Среди этих форм – корпорация, выражающая суть и проявления крупного бизнеса. Именно от уровня ее развития зависит конкурентоспособность национальной экономики в условиях глобализации. Казахстан в данном случае не только не представляет собой исключения, но и служит одним из полигонов выработки корпоративных стратегий, корпоративных отношений, корпоративной культуры и т. п.

Основные этапы становления и развития бизнеса

Проблемы развития корпоративного бизнеса, корпоративного управления на стадии экономического роста казахстанской экономики приобретают особое теоретическое и практическое значение. Для чистоты их исследования определим сначала некоторые базовые понятия и представим их собственное видение.

Бизнес – сложная социально-экономическая система с множеством участников, каждый из которых руководствуется собственными интересами, реализуемыми в совокупности их деловых отношений и процессов.

Корпоративный бизнес – системный бизнес, осуществляемый в сложной организации (корпорации), которая действует на принципах взаимной увязки интересов ее участников, ограниченной ответственности и корпоративного управления. Эти принципы реализуются при формировании сотрудничества его участников, взаимодействия капиталов и отдельных видов бизнеса.

Геннадий Вячеславович Косолапов – кандидат экономических наук, доцент
Международной академии бизнеса (г. Алма-Ата).

Разделенная функция владельца и управленца. Внутреннего рыночного механизма

Грамотно выстроенная *система корпоративных отношений* – важнейшее условие эффективности корпоративного бизнеса. Эти отношения возникают везде, где есть разделение функций собственности и управления. В них участвуют собственники, наемные менеджеры, члены совета директоров, а также другие заинтересованные субъекты: государственные инвесторы, наемный персонал компании, поставщики и потребители.

Формирование корпоративного бизнеса – область стратегических решений о путях совершенствования организации (корпорации) на принципах корпоративного управления, о выборе сегментов рынка, номенклатуре производимой продукции. Кроме того, это проблема избрания сферы деятельности организации (корпорации) и поиска новых направлений ее совершенствования.

Конечно, сказанное отражает общие принципы и общие закономерности корпоративного бизнеса, корпоративного управления, корпоративных отношений. Это общее проявляется во всех случаях функционирования данных категорий. Они достаточно изучены и в определенной мере лишены новизны. Иное дело их генезис, становление и развитие в постсоциалистических странах, где вполне определена специфика корпоративного строительства. В полной мере это относится и к Казахстану, еще недавно бывшему советской республикой, а ныне независимому молодому государству, сменившему общественный уклад в пользу рыночной экономики, демократии и гражданского общества. В новых для страны условиях переход к рынку, например, во многом зависит от уровня и качества развития бизнеса, обеспечивающего и такой переход, и более глубокое включение национальной экономики в мировую.

Бизнес в Казахстане как базовое условие разворачивания упомянутых категорий эволюционировал до сего времени в несколько этапов, причем, в целом характерных и для большинства стран СНГ. Общая уместность и специфика экономики, поскольку им всем необходимо было пройти в кратчайшие исторические сроки следующие этапы.

1 этап – перестройка (1986–1991 гг.). Именно на этот период приходится становление предпринимательского бизнеса, которое начинается с поиска альтернативы советской экономике, с кооперативного движения. В результате начальной приватизации создавались коллективные, артельные предприятия, появлялись акционерные общества и товарищества с ограниченной ответственностью. Принимались первые законы о предпринимательской деятельности и легализации индивидуального предпринимательства. Этап заканчивается с развалом СССР.

2 этап – приватизация (1992–1997 гг.). Для того времени характерны дерегулирование, деиндустриализация и дезинтеграция экономики. В целях приватизации, снижения стоимости предприятия нередко доходили до банкротства, целое разбивалось на части. Бизнес был неорганизованным, барьеры вхождения в любой сегмент рынка – низким. Капитализация предприятия, специализация и концентрация ресурсов оказались на минимальном уровне.

Законодательно закрепляется защита частного предпринимательства, отказ от прямого вмешательства в него государства. Провозглашается свобода частных предпринимателей. Все это в условиях неразвитости рыночных отношений. Получили широкое распространение посредническая, торгово-закупочная деятельность, сфера услуг, производства, где обеспечивается быстрый оборот капитала. Источники торговли – импортные закупки, челночные рейсы в развивающиеся страны. Собственное производство не разворачивается.

Остро ощущаются нехватка капитала, слабость рыночной инфраструктуры, особенно информационной, отсутствие системы подготовки и переподготовки кадров для бизнеса, неэффективность государственной системы – бюрократизм, волокита, коррупция, вымогательство. Потребность в динамичном предпринимательском классе, обеспечении условий для стабильной рыночной экономики вызвали необходимость ускоренной передачи средств производства в частную собственность. Это и предопределило принятие национальных программ по приватизации государственной собственности и их реализацию. Разрабатывается рыночное законодательство.

Структура бизнеса выстраивается на основе частных представлений о бизнесе и будущем его собственников. Бизнес выстраивается методом проб и ошибок. Неупорядоченность, нестабильность управления бизнесом, финансами, имущественными отношениями, структурой, персоналом, невыстроенность бизнес-процессов – стали факторами усиления общей нестабильности, причиной кризиса, препятствием для устойчивого развития. Этот этап также характеризуется слабой налогово-бюджетной системой.

3 этап – стабилизация (1998–2001 гг.). Началось урегулирование бизнеса и сегментации рынка, сократились возможности ведения бизнеса методом «тыка». Возникают потребности в регулярном полноценном маркетинге. Структурирование бизнеса, создание холдингов и других корпоративных структур обуславливают возникновение потребности в освоении управленческих технологий, хотя при этом еще отсутствует понимание целостности бизнеса, направленности на решение отдельных проблем (подготовка бизнес-плана, планирование финансов др.). Начались структуризация и закрепление предприятий на определенном виде бизнеса, что вызывало потребность в преодолении распыленности усилий и необходимость их консолидации.

Владелец осознает свою ответственность за принимаемые решения. Отношения между партнерами приобретают форму юридических соглашений. Сохраняется промежуточное положение собственника между тем, что принято называть «менеджер», и тем, что называют «владелец, собственник». Внедряются международные стандарты построения налогово-бюджетной сферы. Преодолевается спад в экономическом развитии Казахстана.

4 этап – капитализация (2002–2010–2015 гг.). Период массовой приватизации заканчивается созданием рыночной среды, элементов конкуренции, сегментацией рынка. В сформировавшихся сегментах рынка появляются соответствующие бизнес-структуры, идут процессы специализации и концентрации. Акцент делается на развитие малого и среднего бизнеса. Для этого необходимы значительные финансовые ресурсы. Усиление конкуренции требует от хозяйствующих субъектов повышения уровня капитализации и концентрации ресурсов отечественного бизнеса. Механизм решения этой задачи – консолидация бизнес-структур, создание крупных корпораций на основе мирового опыта. Возникает потребность в стратегическом планировании и менеджменте, в формировании крупного корпоративного бизнеса и соответствующих структур его организации. Обостряется потребность в подготовке профессиональных менеджеров, способных работать в условиях конкурентной экономики, основанной на знаниях. Требуется повышение качества всей системы подготовки кадров.

Начинается создание национальной системы инновационного развития, что требует государственной поддержки и ускоренного формирования инфраструктуры экономики, финансирования бизнеса и других мер, направленных на завершение этапа индустриального развития и подготовку перехода к инновационному этапу.

Ясно, что казахстанские предприятия не смогут конкурировать на мировом рынке без эффективной системы внедрения и распространения современных технологий. К сожалению, в настоящее время национальный бизнес не в состоянии справиться с этой задачей, отставая даже в простом освоении технологий, приобретенных на основе лицензий из-за рубежа.

Актуальность рассматриваемой проблемы особенно четко подчеркивалась на II Международном инновационном конгрессе, прошедшем в Алма-Ате 16–17 ноября 2005 г. Там отмечалось, что впечатляющие финансовые показатели развития Республики Казахстан не соответствуют низкому уровню перерабатывающих отраслей. По оценке Мирового банка, в стране не чувствуется прогресса в формировании инновационной экономики. По индексу уровня применения знаний в экономике (КЕИ) Казахстан отстает от таких стран с сопоставимым уровнем ВВП на душу населения, как Тунис, Колумбия, Мексика и Турция. Поэтому уровень конкурентоспособности многих отраслей национальной экономики невысок.

По макроэкономическим показателям Казахстан относится к странам со средним уровнем доходов, но по индексу КЕИ республику можно сравнивать только с Кенией и Монголией, где доходы населения значительно ниже. При этом по уровню применения знаний в экономике страна откатывается назад. Казахские промышленные предприятия отстают в модернизации производства. Из них только 2,1% занимаются инновационной деятельностью (разработка и внедрение нового продукта или

производственного процесса). Преобладающее число инновационных мероприятий осуществляют иностранные компании.

Уровень инновационной активности отечественных предприятий значительно ниже, чем не только в странах ЕЭС, но и в таких странах с переходной экономикой, как Россия (10%), Эстония (36%) и Венгрия (47%). Государственные расходы на НИОКР составляют в Казахстане 0,13% от ВВП. В 2004 г. внутренние инвестиции на НИОКР оценивались в 107,2 млн долл., что приблизительно равняется той сумме, которую Ford, Siemens или Ericsson тратят на исследование новых технологий за одну неделю. В год же на науку Ford расходует 7,4 млрд долл., Siemens – 6,028 млрд долл.

Для решения этих проблем государством принят ряд серьезных мер. В частности, Указом Президента Республики Казахстан от 17 мая 2003 г. утверждена Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003–2015 гг. Один из принципов документа – «государственная финансовая и иная поддержка реализации проектов, направленных на модернизацию промышленности, гласность и транспарентность процедур по ее оказанию». В рамках Стратегии созданы финансовые институты развития: Национальный инновационный фонд, Национальный инвестиционный фонд, Банк развития Казахстана, Центр инжиниринга и трансферта технологий (сотрудничает с Российской сетью трансферта технологий – RT²TN).

В апреле 2005 г. постановлением правительства утверждена Программа по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан. Она нацелена на формирование инновационной системы, обеспечивающей создание конкурентоспособного конечного продукта на основе использования отечественного и зарубежного потенциала и технологий. Программа предполагает развитие элементов и механизмов финансовой инфраструктуры, позволяющей перевести экономику страны на инновационный путь.

Для преодоления проблем роста, по нашему мнению, необходима интеграция более продвинутого финансового сектора экономики Казахстана с отстающим от мировых тенденций производственным сектором. При этом важно обеспечить опережающее развитие организационной, управленческой и технологической составляющих бизнеса (предприятий), а также совершенствование навыков и умений, требующихся для освоения и применения новых технологий. Как показывает мировой опыт, в качестве механизма интеграции финансового и производственного секторов, инвесторов и заемщиков могут служить структурные формы финансирования бизнеса. Они направлены, прежде всего, на финансирование отдельных проектов и формирование чистого денежного потока, освобожденного от рисков предприятия в целом. Для реализации проектов создаются специализированные структуры (компании), обеспечивающие финансирование проектов и разделение рисков предприятий

и проектов. Учредителями специальной компании могут быть все заинтересованные в проекте участники. К наиболее известным методам структурного финансирования относятся: проектное финансирование; секьюритизация активов; кредитование выкупа фирм за счет привлеченных средств (займов)¹.

Динамичность развития бизнеса и улучшение ситуации в стране (экономической, политической, социальной, психологической) ведет к ускорению профессионализации как управленческой деятельности, так и функций владельца-собственника. Это обуславливает потребность в совершенствовании корпоративной культуры, корпоративного управления и корпоративных структур бизнеса. У собственников формируется понимание необходимости перестраиваться, позволяя менеджеру работать, а самому дистанцироваться от оперативного управления и сосредоточиваться на стратегии и перспективах развития собственного бизнеса. Однако формирование корпоративных отношений сдерживается рядом объективных и субъективных причин. Среди них:

- неразвитость фондовых инструментов, до такой степени, что даже при юридическом закреплении титул собственности полностью не гарантирует его обладателю получение части прибыли корпорации. Инсайдерские группы, жесткое субординированное подчинение нижних звеньев руководства высшим управляющим и косвенно директорскому корпусу и лично генеральному директору – размывают и целостность, и иерархизацию ответственности за результаты хозяйственной деятельности;
- непонимание многими руководителями и собственниками того, что собой представляют корпоративное управление, корпоративная культура, предпринимательская этика, правила экономической игры, кодекс или принципы корпоративного поведения и т. д. Продолжается постоянная борьба за власть между отдельными группами интересов в компаниях;
- корпоративное управление пока что наиболее уязвимо в отношении прозрачности структуры собственности. Для многих корпораций характерно отождествление управляющего и контролирующего акционера. Некоторые собственники не желают рисковать и делегировать даже полномочия по оперативному управлению корпорацией;
- финансовые рынки недостаточно эффективны, а потому котировки ценных бумаг не отражают реальной стоимости компаний. Нет финансовых инструментов, доходность которых можно было бы взять за точку отсчета при определении ставки дисконтирования. Из-за этого очень трудно определить капитализацию компании и ее динамику. Практически отсутствуют важные, дисциплинирующие

¹ Косолапов Г. В. Структурное финансирование и инновационное развитие // Рынок ценных бумаг Казахстана. 2005. № 19–20. С. 32–37.

менеджмент корпоративн
• собственни
ривают кон
сотрудничес
повышения.

В результате, х
управления созда
внешние механиз
жеров, не стимул
отработке всех зв
подход, только то
вая ожидаемый в

5 этап – инно
выполнения осно
центрации капи
На этом этапе до
ванных ФПГ и
конкурентных ст
шем, исходя из м
диверсификации
создания более с
и горизонтально

Можно прогн
тала путем прев
акционерные об
влекать дополни
ный пакет у пре
вается в действи
на Лондонской с

Однако для в
ся серьезные уси
управления, фор
предполагает р
и диверсифика
рыночной стои
сырья, развити
ния труда.

Создаваемые
достаточным у
ше), как, напри
На этом этапе з
мы и появятся
ных менеджеров

менеджмент индикаторы – рыночная стоимость компании и рынок корпоративного управления и контроля;

- собственники и менеджмент корпораций, как правило, не рассматривают консолидацию, рост капитализации компании, развитие сотрудничества и корпоративного управления в качестве факторов повышения конкурентоспособности.

В результате, хотя формально внутренние механизмы корпоративного управления созданы правильно, но эффективно не работают, поскольку внешние механизмы не дисциплинируют поведение акционеров, менеджеров, не стимулируют рост акционерного капитала. Следовательно, при отработке всех звеньев корпоративного управления необходим системный подход, только тогда они начнут взаимодействовать органично, обеспечивая ожидаемый в Казахстане эффект.

5 этап – инновационное развитие (2015–2030 гг.). Наступает после выполнения основных задач предыдущего этапа по консолидации и концентрации капитала. Решаются задачи по индустриализации страны. На этом этапе должна завершиться работа по созданию диверсифицированных ФПГ и холдингов конгломератного типа, других равновесных конкурентных структур и устойчивых структур собственности. В дальнейшем, исходя из международного опыта, возможна корректировка степени диверсификации надфирменных корпоративных формирований в пользу создания более однородных рыночных структур на основе вертикальной и горизонтальной интеграции и жестких имущественных связей.

Можно прогнозировать и переход к формированию финансового капитала путем превращения семейных (клановых) монополий в публичные акционерные общества. Механизм разводнения «капитала» позволит привлекать дополнительные средства на рынке капитала, сохраняя контрольный пакет у прежних владельцев. Реализация такого механизма прослеживается в действиях собственников «Казкоммерцбанка» при выпуске IPO на Лондонской фондовой бирже в 2007 г.

Однако для всех сценариев развития казахстанского бизнеса требуются серьезные усилия компаний по освоению и развитию корпоративного управления, формированию цепочек добавленной стоимости. Последнее предполагает развитие вертикальной и горизонтальной интеграции и диверсификации деятельности компании, обеспечивающих рост ее рыночной стоимости, например, за счет более глубокой переработки сырья, развития торговых сетей, углубления специализации и разделения труда.

Создаваемые крупные корпоративные структуры должны обладать достаточным уровнем капитализации (0,5–1 млрд долл. США и больше), как, например, АО «Корпорация Казахмыс», АО «БТА Банк» и др. На этом этапе завершится создание национальной инновационной системы и появятся все необходимые условия для подготовки профессиональных менеджеров, способных действовать на глобализирующемся рынке.

КЕИ в экономике станет не ниже среднемирового. Уровень инновационной активности предприятий в Казахстане значительно возрастет. В инновационную деятельность будет вовлечено не менее 50% предприятий.

Инновационное развитие базируется как на зарубежных, так и на национальных разработках. В интересах крупного бизнеса широко используются венчурное и структурное финансирование. Появятся новые национальные корпорации, способные производить продукцию мирового уровня и глобально конкурентоспособную, причем не только в энергетическом и сырьевом секторах. Как, например, корпорации АО «ОРДАБАСЫ» или АО «КАЗКОМ».

В частности, корпорация АО «ОРДАБАСЫ» представляет собой компанию холдингового типа, в которую включены дочерние предприятия, функционирующие в различных отраслях экономики. В структуру корпорации входят: АО «Incomtyge», два крупнейших в Казахстане заводов по производству нефтяного оборудования – АО «Усть – Каменогорский арматурный завод» и «Актюбинский завод нефтяного оборудования» и др. В финансово-банковском секторе, одном из самых развитых в Казахстане можно выделить АО «Казком» (новый брэнд «Казкоммерцбанка»).

Казахстанский предпринимательский бизнес за 15–20 лет эволюционировал от зарождения до признания его мировым сообществом. Вместе с тем на этапе роста перед нацией возникают новые, более сложные задачи по консолидации и концентрации капитала, решение которых требует развития корпоративного бизнеса. В последние годы потребность в формировании его модели в стране ощущается все отчетливее. Недаром правительством провозглашена стратегия создания 30 корпоративных лидеров, что, естественно, предполагает и концепцию строительства корпоративного бизнеса в Казахстане.

Концепция корпоративного строительства

Основная цель упомянутой концепции – создание благоприятных условий для развития крупных корпораций в республике. Корпоративный бизнес представляет собой сложное социально-экономическое явление, базирующееся на системе корпоративных отношений, участники которых – собственники (акционеры, инвесторы), наемные менеджеры, персонал корпорации, государство и другие заинтересованные лица. Высшая форма становления крупного бизнеса – корпорация. Возникновение между ее участниками (членами) отношений особого рода, именуемых корпоративными, – одна из отличительных черт. Они отражают специфику корпоративного бизнеса, основанного на членстве участников в его организации, на взаимном участии в капитале и управлении корпорацией и независимом от собственников существовании корпорации как юридического лица. Механизм формирования совместного участия в капитале – это рынок ценных бумаг, а его инструменты – ценные бумаги.

Принципы корпоративного управления, на базе которых строится система управления корпорацией, – основа организации и регулирования отношений между участниками корпоративного бизнеса в целом. *Формирование корпоративного бизнеса – это процесс становления корпоративных отношений и корпоративного управления.* Для этого необходимы соответствующая нормативно-правовая и институциональная среда и ресурсное обеспечение, включая: законодательство, определенный уровень корпоративной культуры, наличие специалистов по корпоративному управлению, прозрачность деловых отношений, создание институтов, обеспечивающих функционирование корпорации, конкурентной среды и т. п.

Для формирования всех этих условий и необходима система мер по развитию корпоративного бизнеса, опирающаяся на концепцию корпоративного строительства в республике. Ее стержень – корпоративная стратегия, основанная на современных теориях бизнеса, менеджмента, корпоративного управления и развиваемая с учетом специфики эволюции корпораций, акционерных обществ, фондового рынка корпоративного управления и корпоративной культуры в Казахстане².

Корпоративное строительство в республике предполагает разработку и совершенствование:

- теории и методологии, научно-методического обеспечения организационно-экономического механизма формирования корпоративных структур;
- стратегии становления крупного корпоративного бизнеса в экономике;
- казахской модели корпоративного управления и развития субъектов крупного корпоративного бизнеса;
- фондового рынка и регионального финансового центра Алма-Ата; расширение практики публичного размещения акций отечественных корпораций на внутреннем и международных рынках ценных бумаг;
- корпоративного законодательства в целях развития корпоративных отношений, обеспечение условий для реализации принципов корпоративного управления, расширение информационной прозрачности отечественных компаний и т. п.

Крупные корпорации – один из важнейших элементов современной экономики. Следовательно, для успешной реализации четвертого этапа развития бизнеса в Казахстане необходимы адекватные региональные и национальные корпорации, которые в перспективе могли бы достичь уровня транснациональных. Их капитализация должна соответствовать мировым стандартам. Создание достаточного количества крупных высококапитализированных национальных корпораций, по нашему мнению, –

² Косолапов Г. В. Корпоративное строительство в странах с транзитной экономикой // САЯСАТ – POLICY. 2007. № 10 (146). С. 27.

одно из необходимых условий для завершения этапа индустриального развития страны и важная предпосылка становления национальной инновационной системы и перехода к пятому этапу.

Данное положение не противоречит принимаемым государством мерам по развитию малого бизнеса (технопарков, бизнес-инкубаторов и т. п.), а призвано дополнить их, совершенствуя индустриально-инновационную стратегию и способствуя решению задач повышения конкурентоспособности отечественных предприятий и экономики в целом.

Корпоративные отношения

В Республике Казахстан, вследствие неразвитости фондовых инструментов, юридическое закрепление титула собственности полностью не гарантирует возможности на практике получать часть прибыли корпорации. Типичны инсайдерские группы в лице собственника крупного пакета акций, топ-менеджеров или тех и других, контролирующих основные управленческие решения. Главное преимущество данной группы заключается в возможности полного или частичного контроля над финансовыми потоками. Это позволяет отвлекать средства фирмы на цели, выгодные для контролирующей группы. В результате инсайдерами извлекается доход, называемый инсайдерской рентой.

Инсайдерские группы неоднородны, и от поведения входящих в них лиц зависит стратегия фирмы. Можно выделить инсайдеров, контролирующих корпорацию в целом или отдельные ее подсистемы. Первые, как правило, – крупные собственники и топ-менеджеры (принципалы высшего уровня). Последние – менеджеры нижних уровней корпоративной иерархии и рядовые работники (принципалы среднего уровня и агенты).

Крупные инсайдеры влияют на финансовые потоки внутри и вне корпорации. Они извлекают ренту, главным образом, с помощью регулируемых (трансфертных) цен, которые помогают занижать доходы и завышать расходы корпораций. Разница между трансфертными и рыночными ценами накапливается в контролируемых инсайдерами фирмах – центрах прибыли. Мелкие инсайдеры не могут свободно распоряжаться финансовыми потоками организаций, однако путем различных манипуляций извлекают ограниченные объемы ренты.

В отношениях собственников, менеджеров и рядовых работников всегда существует неравенство. Эти группы конкурируют друг с другом при распределении дохода фирмы. Однако в странах с развитой корпоративной экономикой подобный конфликт сглаживается, благодаря разделению прав собственности и функций управления.

В Казахстане, как отмечают международные рейтинговые агентства, из-за инсайдерского контроля доходы корпораций распределяются чрезвычайно неравномерно. Основная их доля достается той части собственников, менеджеров и наемных работников, которые влияют на финансо-

вые потоки и имеют доступ к собственности корпорации. Большая часть доходов извлекается в виде инсайдерской ренты.

Например, американская группа компаний «AES», контролирующая в Казахстане часть энергоактивов (Экибастузскую ГРЭС-1, ТОО «AES Усть-Каменогорская ГЭС», АО «AES Шульбинская ГЭС», АО «AES Усть-Каменогорская ТЭЦ»), реализует электроэнергию через аффилированное лицо – трейдера «Нурэнергосервис». Оно покупало электроэнергию на шинах двух ГЭС по 0,90 тенге/кВт. ч и перепродавало ее же на шинах электростанций по цене 1,67 тенге/кВт. ч в 2006 г. и 2,06 тенге/кВт. ч в 2007 г. При этом, согласованная с антимонопольным органом, цена отпуска электроэнергии с шин электростанций составляет 1,16 тенге/кВт. ч. Таким образом перераспределялся денежный поток. Агентство по защите конкуренции Республики Казахстан предъявило претензии группе «AES» на сумму около 21 млрд тенге.

Среди исследователей казахстанских корпораций распространено отличное от традиционного понимание термина «инсайдер». В развитых странах так называют тех, кто обладает информацией о корпорации, неизвестной большинству экономических агентов. Благодаря ей инсайдеры способны принимать более взвешенные решения о распоряжении принадлежащими им активами корпорации, в том числе акциями. Под данное определение подпадают работающие в компании менеджеры разного уровня и наемные работники.

В республике большинство менеджеров и наемных работников не имеют никаких дополнительных преимуществ при распределении доходов их фирм. В отечественных корпорациях инсайдеры, как правило, – лица, обладающие значительными властными полномочиями (высшие менеджеры и крупные собственники), и благодаря этому имеют возможность распоряжаться финансовыми потоками фирм. К ним, безусловно, относятся семь казахстанцев, которые, по версии журнала «Форбс», входят в рейтинг самых богатых людей мира. На 11 марта 2007 г. богатейшим человеком в стране признан В. Ким (142-е место и 5,5 млрд долл.), руководитель и основной акционер горно-металлургической корпорации «Казахмыс», занятой в производстве цветных металлов. Помимо контроля над ней В. Ким расширяет свое присутствие в других сферах.

В горно-металлургическом секторе оперируют также П. Шодиев, А. Ибрагимов, А. Машкевич – основные владельцы «Евразийской промышленной ассоциации», преобразованной в 2006 г. в компанию «ENRC Kazakhstan Holding B. V.». В ее уставном капитале консолидированы пакеты акций ТНК «Казхром», АО «Алюминий Казахстана», «Казахстанский Алюминиевый завод», «Жайремский ГОК», «Соколовско – Сарбайское горно-обоганительное объединение», «Евразийская энергетическая корпорация», «ENRC Logistics» и «ENRC Marketing Sales».

Карагандинский металлургический комбинат и многие смежные предприятия, включая энергетику и угольные разрезы, принадлежат индустрии –

миллиардеру Л. Митталу (5-е место в списке журнала «Форбс» и 32 млрд долл.). С недавнего времени Л. Миттал стал «играть» и в нефтедобычу. В нефтегазовом секторе Казахстана практически нет отдельных игроков, он представлен крупными корпорациями – национальной компанией «Казмунайгаз», китайской корпорацией CNPC, СП «Тенгизшевройл», российской НК «ЛУКОЙЛ».

Финансово-банковский сектор представляют владельцы холдинговой компании «Алмэкс» Тимур и Динара Кулебаевы, которым принадлежит контрольный пакет (58%) Народного банка, а также Н. Субханбердин, контролирующий вместе с менеджментом «Казкомерцбанк», представляющего собой группу компаний.

Деньги накапливаются в оффшорных зонах и расходуются на демонстративное личное потребление. Только часть доходов крупных инсайдеров (собственников бизнеса) реинвестируется для поддержания стабильности функционирования компании. Для мелких инсайдеров такая стратегия невозможна. Естественно, доходы остальных заинтересованных в деятельности корпорации групп оказываются меньше, чем при отсутствии инсайдеров. Крайний вариант этих диспропорций – полное изъятие доходов одних в пользу других. Например, миноритарные акционеры могут не получать дивидендов, а прибыль будет полностью изыматься инсайдерами. Иными словами, совмещение прав собственности и функций управления усиливает диспропорции в доходах.

В целом справедлива зависимость: чем больше инсайдерская рента, тем больше обособление экономических интересов сторон и сильнее конфликты. В этих условиях притесняемые крупными инсайдерами менеджеры и наемные работники имеют возможность осуществлять следующие стратегии поведения, что характерно и для Казахстана.

Во-первых, они могут смириться со своим положением и приспособиться к поведению крупных инсайдеров. Никаких потенциально выгодных инвестиционных идей такие работники не предложат, не стоит ожидать от них и особого усердия в реализации инвестиционных проектов. Активные действия воспринимаются ими как чрезмерный и неоплачиваемый риск.

Во-вторых, для извлечения легальных выгод они могут манипулировать инвестиционными решениями. Например, производственные и инвестиционные менеджеры, рассчитывая на некоторое увеличение доходов и укрепление своего положения, настаивают на осуществлении малоэффективных для корпорации инвестиций. Вероятность наказания за такие предложения относительно невелика, поскольку виновный может сослаться на непредумышленную ошибку. Такие инвестиционные решения иногда принимаются и корпорациями развитых стран.

В-третьих, они могут попытаться стать мелкими инсайдерами и нелегально манипулировать инвестиционными решениями. Их цель – «вырвать» у собственников как можно больше средств на текущее финан-

сирование инвестиций. Предлагаемые ими проекты могут быть не доведены до конца или потребуют затрат, значительно превышающих запланированные. Если они все-таки будут реализованы, то полученные в результате выгоды окажутся ниже предполагаемых. В большинстве случаев эти инвестиции избыточны. Однако текущее финансирование таких проектов создает ряд возможностей для извлечения ренты мелкими инсайдерами:

- воровство ликвидных материальных активов, предназначенных для инвестиций;
- нецелевое использование финансовых ресурсов для инвестиций;
- заключение (за взятки) договоров с контрагентами, содержащих невыгодные для корпорации условия;
- отторжение от корпорации слабосвязанных с ней бизнесов, в которые были осуществлены инвестиции.

Например, в казахстанской прессе довольно часто обсуждаются социальные конфликты в «империи» Л. Миттала, с одной стороны, и Карагандинским металлургическим комбинатом – с другой. Здесь раскрыта организованная группа по хищению металлопроката в особо крупных размерах с участием сотрудников предприятия. Налицо конфликт интересов между инсайдерами и аутсайдерами, в роли которых оказались менеджеры и наемные работники комбината.

Принимая во внимание манипуляции мелких инсайдеров, решения о приобретении корпорацией новых технологических или товарных линий, покупке или развитии других видов бизнеса, диверсификации и реструктуризации потенциально более рискованны для мелких инсайдеров, чем решения о капиталовложениях хозяйственным или подрядным способом (например, модернизация или реконструкция предприятий на основе нового/старого оборудования, выпуск традиционной продукции, работа в известном секторе рынка).

Сложившиеся в переходный период закономерности распределения прав собственности и контроля весьма негативно воздействуют на формирование инвестиционных решений в крупном казахстанском бизнесе. Отечественные частные предприятия могли бы быть более эффективными инвесторами, но даже и в этом случае их эффективность, безусловно, несопоставима с аналогичными показателями частных и государственных корпораций развитых стран. Основная причина сложившейся ситуации – неразвитость в силу объективных и субъективных причин корпоративных отношений, корпоративной культуры и корпоративного управления в целом, а также наложением на них традиций авторитарного стиля управления и коррумпции.

* * *

Исследование корпоративных отношений в корпорациях Казахстана позволяет выделить ряд особенностей их становления и эволюции:

- преобладание инсайдерского контроля, что ведет к чрезвычайно неравномерному распределению доходов корпораций и снижению

их конкурентоспособности. Большая часть доходов извлекается в виде инсайдерской ренты, которая создается, главным образом, с помощью трансфертных (регулируемых) цен;

- мелкие инсайдеры отстранены от распоряжения финансовыми потоками корпорации, однако путем различных манипуляций извлекают ограниченные объемы ренты;
- в большинстве крупных корпораций отсутствуют формализованные системы материального стимулирования работников, предлагающих, анализирующих и принимающих инвестиционные решения, а также организующих их исполнение.

Для совершенствования корпоративных отношений в странах с переходной экономикой целесообразно использовать разработанную автором и частично представленную здесь концепцию корпоративного строительства, определяемую как систему мер по формированию корпоративного бизнеса, которые реализуются при развитии корпоративных отношений и корпоративного управления. Что касается казахстанских корпораций, то особое внимание следует уделить доведению в них инсайдерского контроля до уровня, принятого в международной практике. Без этого нельзя улучшить корпоративные отношения, повысить эффективность корпоративного управления и конкурентоспособность отечественного бизнеса, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Не решив такую задачу, вряд ли можно получить достаточное количество крупных высококапитализированных национальных корпораций — одно из необходимых условий завершения этапа индустриального развития страны, важной предпосылки создания и формирования национальной инновационной системы.

ДИСФУНКЦИИ В РОССИИ

Институционально, не рыночная собственностный уклад частная собственность факторы неоспоримы. С заставляющими правоприменяющие преи

В настоящее время явный приоритет, собственности, и более крупные проблемы первой из них мо и власти права собственности институтами, а кластеры комбина Связывает эти системы, производителей (хотя этот факторы право на за какое-либо дей

Олег Сергеевич
Исследовательский сотрудник Инс

¹ Правовая эффективность хозяйственные преи

одно из необходимых условий для завершения этапа индустриального развития страны и важная предпосылка становления национальной инновационной системы и перехода к пятому этапу.

Данное положение не противоречит принимаемым государством мерам по развитию малого бизнеса (технопарков, бизнес-инкубаторов и т. п.), а призвано дополнить их, совершенствуя индустриально-инновационную стратегию и способствуя решению задач повышения конкурентоспособности отечественных предприятий и экономики в целом.

Корпоративные отношения

В Республике Казахстан, вследствие неразвитости фондовых инструментов, юридическое закрепление титула собственности полностью не гарантирует возможности на практике получать часть прибыли корпорации. Типичны инсайдерские группы в лице собственника крупного пакета акций, топ-менеджеров или тех и других, контролирующих основные управленческие решения. Главное преимущество данной группы заключается в возможности полного или частичного контроля над финансовыми потоками. Это позволяет отвлекать средства фирмы на цели, выгодные для контролирующей группы. В результате инсайдерами извлекается доход, называемый инсайдерской рентой.

Инсайдерские группы неоднородны, и от поведения входящих в них лиц зависит стратегия фирмы. Можно выделить инсайдеров, контролирующих корпорацию в целом или отдельные ее подсистемы. Первые, как правило, – крупные собственники и топ-менеджеры (принципалы высшего уровня). Последние – менеджеры нижних уровней корпоративной иерархии и рядовые работники (принципалы среднего уровня и агенты).

Крупные инсайдеры влияют на финансовые потоки внутри и вне корпорации. Они извлекают ренту, главным образом, с помощью регулируемых (трансфертных) цен, которые помогают занижать доходы и завышать расходы корпораций. Разница между трансфертными и рыночными ценами накапливается в контролируемых инсайдерами фирмах – центрах прибыли. Мелкие инсайдеры не могут свободно распоряжаться финансовыми потоками организаций, однако путем различных манипуляций извлекают ограниченные объемы ренты.

В отношениях собственников, менеджеров и рядовых работников всегда существует неравенство. Эти группы конкурируют друг с другом при распределении дохода фирмы. Однако в странах с развитой корпоративной экономикой подобный конфликт сглаживается, благодаря разделению прав собственности и функций управления.

В Казахстане, как отмечают международные рейтинговые агентства, из-за инсайдерского контроля доходы корпораций распределяются чрезвычайно неравномерно. Основная их доля достается той части собственников, менеджеров и наемных работников, которые влияют на финансо-