

Таким образом, наращивание технологического потенциала национальной экономики в современных условиях возможно при правильном создании условия для активизации динамических способностей и снижения технологической зависимости от импортируемых технологий и ресурсов.

Работа выполнена при финансовой поддержке Совета по грантам Президента Российской Федерации (проект № МК-2283.2022.4)

ЛИТЕРАТУРА

1. Самонова К.В. The concept of a circular economy: features, principles of construction, business models международная научно-техническая конференция молодых ученых БГТУ им. В.Г. Шухова, посвященная 300-летию российской академии наук Сборник докладов Национальной конференции с международным участием. Белгород, 2022 Издательство: Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова (Белгород). Страницы: 742-744

2. Ким Климент Алексеевич Переходные (трансформационные) процессы — главное условие развития экономической системы // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2013. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/perehodnye-transformatsionnye-protsessy-glavnoe-uslovie-razvitiya-ekonomicheskoy-sistemy> (дата обращения: 27.09.2022).

3. Samonova, K. V. The implementation features of the digital transformation in the industrial sector of the economy: factors, conditions, support measures / K. V. Samonova // Management in Economic and Social Systems. – 2021. – No 4(10). – P. 53-61. – EDN NAXXGK.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

О.В. Серкина

Белгород, Россия

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

В статье анализируются особенности формирования модели корпоративного управления в России в историческом аспекте и в разрезе современного периода на фоне меняющегося глобального ландшафта корпоративного управления.

Ключевые слова: корпоративное управление, корпорация, англо-американская модель, японская модель, семейная модель, российская модель корпоративного управления

FEATURES OF THE FORMATION OF A NEW CORPORATE GOVERNANCE MODEL IN MODERN CONDITIONS

O.V. Serkina

Belgorod, Russia

Belgorod State National Research University

The article analyzes the features of the formation of a corporate governance model in Russia in the historical aspect and in the context of the modern period against the background of the changing global landscape of corporate governance.

Key words: corporate governance, corporation, Anglo-American model, Japanese model, family model, Russian corporate governance model

Вопросам совершенствования корпоративного управления в общем и становления корпоративного управления в России в частности посвящается в последнее время

особенно много исследований и в нашей стране, и за рубежом. Причина такого интереса кроется в очевидной связи грамотного корпоративного управления с успешным развитием предприятий в различных отраслях экономики, во многом благодаря повышению инвестиционной привлекательности предприятия, что вплоть до недавнего времени считалось основной предпосылкой его экономического роста. Традиционно, предприятия, на которых осуществляется эффективное управление, делают значительно больший вклад в отечественную экономику, они более резистентны к финансовым и социальным потрясениям, способствуя тем самым повышению общей социально-экономической стабильности в обществе. Однако добиться эффективного корпоративного управления удается далеко не всем предприятиям.

Российские компании довольно поздно подключились к гонке корпоративных интересов. И если история западных моделей корпоративного управления насчитывает уже около 200 лет, то отечественные предприятия стали на этот путь, по разным оценкам, чуть более 30 лет назад. Хотя чаще исследователи в качестве отправной точки формирования корпоративного управления в России отмечают 1991 год и начало приватизации [1, с. 65; 2, с.114], некоторые полагают, что началом формирования корпоративного управления в России можно считать 1987 год, когда «все ключевые посты на предприятиях распределялись не в соответствии с профессионализмом управляющих, а по старым партийно-номенклатурным связям», и период с 1987 г. по 1991 г. рассматривается как время формирования основ «корпоративности директорского корпуса и структур, приближенных к партийно-номенклатурным органам управления» [3, с.100]. В это же время начала формироваться и корпоративная среда, так как стал появляться и развиваться финансовый капитал в банковском и страховом секторах экономики, а вместе с этим возникли и первые инструменты накопления капитала [3, с.100].

Но, конечно, по-настоящему корпоративное управление получило импульс к развитию после проведения приватизации, в ходе которой большая часть государственных активов перешла в частную собственность по весьма сомнительным, как сейчас это стало очевидно, схемам. Первый этап развития корпоративного управления в России (1991-1994 гг.) отмечен появлением первых собственников предприятий, в руках которых были сосредоточены права собственности и контроль за предприятием.

Основной задачей реформ начала 1990х гг. в России была смена приоритетов и перевод всех хозяйственных отношений на рыночные рельсы. Рынку в данных условиях приписывались почти магические возможности «всеобщего регулятора», хотя еще в начале реформ высказывались мнения о необходимости осторожного движения в направлении перехода к рыночным отношениям, о необходимости тщательного анализа его условий, возможностей и последствий. Однако большинство авторитетных ученых (многие из которых принимали непосредственное участие в осуществлении реформ на начальном этапе) под руководством специалистов ведущих мировых финансовых организаций, готовых «спонсировать» такой переход, настаивали на его проведении в наикратчайшие сроки, например, в течение одного года (см. [4, с. 102-103]).

В качестве основного механизма изменения структуры собственности социалистических предприятий была выбрана массовая приватизация. Для населения данная мера преподносилась как необходимая на пути повышения эффективности работы предприятий, и как следствие, улучшения всеобщего благоденствия, хотя, как полагают исследователи, на самом деле у российской приватизации был и другой стимул. Упомянутые выше начавшиеся еще в Советском Союзе реформы по расширению прав социалистических предприятий к сожалению не научили директоров эффективно хозяйствовать, но позволили им «хозяйничать» на вверенных им заводах и фабриках, что привело к «фактической экспроприации предприятий, формально остававшихся в государственной собственности» [5, с. 30]; [6]. То есть, первый этап приватизации – невидимый – прошел еще в социалистической стране, а в новой России необходимо было просто законодательно закрепить статус «держателей неформального контроля» [7, с. 48]; [8]. Такие темпы приватизации намного

опережали аналогичные процессы в странах Центральной и Восточной Европы, тоже идущих по пути перехода к рыночным реформам.

В тот момент мало кто из практиков или теоретиков задумывался о складывающейся модели корпоративного управления в России, давая довольно нечеткие рекомендации, например, что необходим как можно более широкий охват при распределении собственности, однако при этом заявлялось, что эффективное управление требует концентрации активов, то есть наличия крупных собственников [9, с. 32].

По замечанию А.Радыгина, интересы реформаторов и государственных собственников совпали в сфере формализации прав собственности, но вот в определении ее цели подходы двух групп расходились диаметрально: если реформаторы были уверены, что передача собственности в частные руки приведет к ее более эффективному управлению, то для нового экономического класса частных собственников приватизация означала лишь обретение правовых гарантий свободы от уголовного преследования за разворовывание государственных активов. Признавая, что приватизация была стратегически необходима для рыночных реформ, ученые отмечают, что «для ее максимального эффекта требовалась политическая воля, цельная правовая система и изначально жесткий инфорсмент» [7, с. 50], чего в России на тот момент не было. (Под термином «инфорсмент» (enforcement) понимается система принуждения к исполнению законодательства и контрактных обязательств.)

К тому же, сравнив различные формы разгосударствления собственности, ученые пришли к заключению, что ваучерная приватизация в целом отрицательно влияет на эффективность корпоративного управления [10], [11]. Именно это вызвало появление одной из самых серьезных проблем России того периода – отсутствие институциональной поддержки реформируемой экономики, что Дж. Стиглиц назвал "институциональным блицкригом", так как такая шоковая терапия стерла все прежние социальные нормы, ничего не предложив взамен [12, с.9]. Поэтому новые собственники не спешили заниматься реорганизацией предприятий в сложившихся условиях, а старались переложить все заботы об этом на государство, сами при этом они сосредоточились на личном обогащении. Ученые отмечают, что в этом заключалась одна из особенностей начального этапа формирования модели корпоративного управления в России: формальное разгосударствление предприятий на деле далеко не всегда влекло за собой немедленное «отлучение» от всевозможных форм финансовой поддержки со стороны государства [5, с. 35]. На том этапе, это негативно сказывалось на общем финансовом положении государства и тормозило процессы макроэкономической стабилизации.

Хотя нынешний период развития российской экономики проходит во время более четко очерченной институциональной среды, к сожалению, подобные методы работы можно наблюдать и в XXI веке: и во время кризиса 2008 г., и во время пандемии 2020-2021 гг., крупнейшие собственники (среди которых было немало ТНК) были первыми, кто встал в очередь за государственной помощью. К слову, аналогичная помощь в то время оказывалась и в весьма «продвинутых» в смысле корпоративного управления странах, например, США и странах Европы. Однако роль государства в поддержании стабильности экономики нельзя недооценивать.

После приватизации (которую Всемирный Банк назвал «инсайдерской») из-за многочисленных лоббистских акций Россия не могла перейти к более жестким бюджетным ограничениям, что тоже находило отражение в особенностях корпоративного управления: часто во главе корпораций стояли бывшие работники партийной номенклатуры или «красные директора», которые при необходимости могли добиться получения финансовой и иной поддержки государства. Одновременно с этим все попытки законодательно закрепить материальную ответственность менеджмента наталкивались на непробиваемую стену сопротивления. Опыт японских или европейских корпораций, где вознаграждение менеджмента напрямую зависит от эффективности деятельности компании, с трудом приживается на российской почве, и часто корпорации, практически не выплачивающие своим

акционерам дивиденды, находили деньги на выплату многомиллионных премий своим топ-менеджерам.

На втором этапе формирования корпоративного управления в Российской Федерации (1995-1998 гг.), наряду со становлением российского законодательства в плане перевода экономики с приватизационных законов на законы, регулирующие корпоративные отношения, начался активный процесс перераспределения собственности с целью концентрации капитала в руках мажоритариев. Этот процесс сопровождался «жестким, криминальным переделом сфер влияния» [2, с.107], что каждый из живших в то время в России помнит по бесконечным криминальным сводкам в СМИ о кровавых преступлениях.

В условиях нечеткости отношений собственности (часто в собственниках числился трудовой коллектив компании, хотя на самом деле работники не принимали никакого участия ни в управлении, ни в мониторинге за деятельностью организации), накладываемой на усиливающуюся инфляцию начала 1990х гг., у предпринимателей в России сложилось устойчивое неприятие долгосрочного стратегического планирования. Это привело к так называемому «эффекту временщика» («short-termism effect»), который означал, по едкому замечанию Радыгина А.Д. «выедание» активов [7] без какой-то нацеленности на будущее: на протяжении довольно длительного времени почти на всех российских приватизированных предприятиях отсутствовало какое бы то ни было производственное строительство или покупка нового оборудования [5, с. 38]; [8].

В период с 1999 по 2004 гг. было положено начало разделению управленческих полномочий и прав на собственность в корпорации, что привело к формированию отношений между собственниками и исполнительным руководством компаний. С развитием российских ТНК в период с 2005 по 2009 гг. наемные управляющие оформились как новый субъект управления, и вместе с этим раскрытие отчетности стало обязательным требованием к корпорациям. Начиная с 2010 года в российских корпорациях пропагандируется концепция корпоративной социальной ответственности и усиливается корпоративный контроль [1, с.65].

Очевидно, что для любой системы управления важно наладить систему мониторинга за действиями менеджмента. В англо-американской модели корпоративного управления эту функцию успешно выполняет фондовый рынок, существование которого в свою очередь обеспечивает наличие ликвидных акций. Если деятельность компании перестает приносить положительные финансовые результаты, то включаются рычаги «рыночного перехвата акционерного контроля» (термин [5]), в результате которого предприятие меняет собственника. В европейской и японской моделях в качестве мощного регулятора выступают банки и финансовые учреждения. В семейной модели корпоративного управления полномочия контроля над собственностью сконцентрированы в руках членов одной семьи, для которых эффективная деятельность компании является залогом благосостояния всей семьи.

В России формирование модели корпоративного управления начиналось с «ориентацией на англо-американскую модель», однако сложности с формированием фондового рынка, и доминирование банковского капитала в промышленном секторе в 1990-е годы, что привело к созданию финансово-промышленных групп, означало, что в российском корпоративном управлении произошел некий сдвиг в сторону японо-германского корпоративного управления. Увеличение доли крупнейших акционеров в капитале российских промышленных корпораций свидетельствовало об использовании в корпоративном управлении элементов семейной модели. А в последнее время в России наблюдается два направления развития корпоративного управления: с одной стороны, все большую роль приобретают рынки капитала, о чем свидетельствуют листинги российских корпораций на отечественных и зарубежных фондовых биржах; с другой стороны, корпорации активно используют банковский капитал и банки сами активно участвуют в формировании российской модели корпоративного управления [13, с.81]. При этом исследователи отечественного рынка отмечают, что каждая из известных моделей

корпоративного управления имеет свои сильные и слабые стороны, некоторые исследователи отмечают, что сейчас можно наблюдать «тенденцию их сближения, что говорит о том, что ни одна модель не обладает исключительными преимуществами» [14, с.100].

Система корпоративного управления в России еще далека от совершенства, но уже сейчас специалисты справедливо отмечают, что она отличается от всех моделей, известных экономической науке, иными словами, она «не является копией ни одной из ... [этих] моделей» [1, с. 68; также [15, с.162] и [2, с. 72]]. Эту модель называют «смешанной» [16], «гибридной» [15, с. 179], занимающей «промежуточное положение между двумя моделями» (инсайдерской (германо-японской) и аудсайдерской (англо-американской)) [17, с.383], отмечая, что её главными отличительными чертами является «инсайдерский контроль со стороны доминирующего собственника, а также сравнительно короткий временной горизонт принятия решений по управлению предприятием» [2, с.111], [см. также [18, сс. 8-9]]. Исследовав проблему корпоративного управления в странах с переходной экономикой, Э.Берглоф и Э.-Л. фон Тадден предложили рассматривать их вне основных моделей корпоративного управления, отмечая, что главными проблемами управления для таких фирм являются всемогущие менеджеры и почти полное отсутствие сопротивления им [19]:

События последних лет, начиная с 2014 года, когда начались санкционные ограничения для российского бизнеса со стороны западных рынков, достигшие своего пика в 2022 году, а также последствия пандемийных ограничений бизнеса, несомненно, вносят существенные коррективы как в развитие экономики в целом, так и в формирование российской модели корпоративного управления, в частности. И, возможно, в жестких условиях современности, «всемогущие менеджеры», если они являются настоящими профессионалами своего дела и умеют адекватно реагировать на вызовы, могут оказаться ценными активами компаний. И важность наличия в корпорации эффективной системы корпоративного управления в разрезе сегодняшнего дня уже воспринимается, прежде всего, не с точки зрения привлечения инвестиций, улучшения финансовых показателей и повышения качества управленческих решений, а с точки зрения сохранения самой компании, что в принципе отвечает основной цели корпоративного управления – «обеспечение функционирования корпорации в интересах собственников» [20, с. 69].

На сегодняшний момент, как показывает аналитический отчет ТинькоффБанка от 9 сентября 2022 года [21], после шокового падения российская экономика начала постепенно стабилизироваться, что подтверждается прогнозами аналитиков. Так, если в марте 2022 года агентство Bloomberg прогнозировало снижение ВВП России на 10,5% год к году в 2022 г., то уже в сентябре 2022 г. снижение прогнозируется на 8%, а в 2023 г. и вовсе на 2,7% [22]. По прогнозам Банка России, в 2022 г. ожидается снижение на 4-6%, а в 2023 г. – на 1-4%.

Основную опору в бушующем океане санкций российские компании находят в действиях правительства, которое старается смягчить последствия беспрецедентных санкций, оказывая сопоставимо беспрецедентные меры поддержки российским предприятиям. Очевидно, что в настоящее время «российский фондовый рынок переживает очень непростой период консолидации. На меню всеобщему разочарованию от кризиса и убытков приходит осознание привлекательности российских акций как инструмента для сбережений», но при этом сокращения инвестиций «в моменте», как заявили в Минэкономразвития, не произошло [23]. Поэтому, несмотря на то, что по подсчетам Банка России, от блокировок иностранных активов уже пострадали более 5 млн инвесторов, количество частных инвесторов на российском фондовом рынке растет, делая частного инвестора «главным игроком». Следует также отметить, что еще до начала санкционной войны, при развивающемся фондовом рынке и рынке банковского капитала, отличительной чертой многих российских компаний являлась опора на самостоятельное финансирование [2, с.111]; [см. также [24]]. И данная тенденция, как представляется, будет еще более активно

поддерживаться российским предпринимателями. Кроме того, российский бизнес активно ищет замену долларовым инвестициям, и весьма успешно, в частности, в октябре 2022 г. компания «Русал» решила разместить облигации на 6 млрд юаней.

Очевидно, что нынешнее турбулентное время проводит жесткую шлифовку российской модели корпоративного управления, отчетливо подгоняя ее под потребности национальной экономики. В данных условиях относительно недавнее убеждение некоторых исследователей в том, что «активное участие российских корпораций в интеграционных процессах невозможно без ориентации на внедрение зарубежных стандартов корпоративного управления» [25, с. 350], [также [15, с. 182] не отвечает требованиям времени. И если несколько лет назад, ученые наперебой выдвигали бесконечные списки особых черт российского корпоративного управления, которые при этом никак не способствовали обозначению ее четких контуров [2], [13], [15], [16], [17], [18], [25], [26], то теперь сама жизнь ставит перед российскими компаниями задачи, решение которых будет способствовать оформлению национальной модели корпоративного управления. И это оформление будет происходить на фоне всеобщего «скрещивания» и видоизменения существующих моделей корпоративного управления, так как сейчас происходит трансформация самой корпорации, что, по мнению П.Друкера, приведет к тому, что появится целый ряд моделей корпоративного управления, из которых можно будет выбирать 18,

ЛИТЕРАТУРА

1. Губанова Е.В. Становление российской модели корпоративного управления /Е.В.Губанова, Н.К. Кузнецова // Калужский экономический вестник. – 2018. – №3. – С.64-68.
2. Воронцов П.Г. Сравнительный анализ российской и зарубежной моделей корпоративного управления / П.Г.Воронцов // Региональная экономика: теория и практика. – 2016. – №. 7 (430). – С. 105-117.
3. Кичкина К. С. Трансформация модели корпоративного управления в России / К.С. Кичкина, Н.П.Дебердиева //Иновации в управлении региональным и отраслевым развитием. – 2015. – С. 99-104.
4. Kornai J. The Road to a Free Economy: Shifting from a Socialist System: the Example of Hungary / J.Kornai. – New York: WW Norton, 1990. – 224 с.
5. Радыгин А.Д. Особенности формирования национальной модели корпоративного управления / А.Д.Радыгин, Р.М.Энтов, И.В.Межеераупс. – М.: Институт экономики переходного периода, 2003. – 164 с.
6. Карлинская, Е. В. Управление инновациями в ТНК: фантазии реальность и возможности / Е.В.Карлинская. – Москва, 25 марта 2010. – 3 с. – Режим доступа: <http://www.rpm-consult.ru/base/news/innovation.html>
7. Радыгин А.Д. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества? / А.Д.Радыгин, И.Сидоров // Вопросы экономики. – 2000. - № 5. – С. 45-61.
8. Радыгин А.Д. Эволюция форм интеграции и управленческих моделей: опыт крупных российских корпораций и групп / А.Д.Радыгин // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 4. – С. 35-58.
9. Blanchard O. Reform in Eastern Europe / O.Blanchard, R.Dornbusch, P.Krugman, P.Layard, L.Summers. – Boston: MIT Press, 1991. – 98 с.
10. Marcinćin A. The Impact of Czech Privatization Methods on Enterprise Performance Incorporating Initial Selection Bias Correction / A.Marcinćin, S. Van Wijnbergen // Economics of Transition: CERT Discussion Papers 9704. – Centre for Economic Reform and Transformation, Heriot Watt University, 1997. – С. 289-304.
11. Муравьев А. Корпоративное управление и его влияние на поведение приватизированных предприятий / А.Муравьев, Л.Савулькин // Вопросы экономики. – 1998. - № 7. – С. 110-119.

12. Stiglitz J. Whither Reform? Ten Years of the Transition: приветственный адрес на Ежегодной конференции Всемирного банка по экономике развития / J. Stiglitz. – Washington, 1999. – 34 с.
13. Дементьева А. Г. Модели корпоративного управления: опыт зарубежных стран и России / А.Г.Дементьева //Право и управление. XXI век. – 2008. – №. 8. – С. 72.
14. Манукян А. Х. Перспективы развития моделей корпоративного управления в XXI в //Экономика знаний: стратегические проблемы и решения. – 2015. – С. 155-162.
15. Ильин А.В. Исследование моделей корпоративного управления / А.В. Ильин, Е.Н. Никифорова //Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2010. – Т. 4. – №. 28-1. – С. 179-182.
16. Галазова С.С. Современный рынок: трансформационная судьба базового звенаЖ монография /С.С.Галазова. – Владикавказ, 2014. – 120 с.
17. Новоселов А.В. Модели корпоративного управления: комплексный подход к анализу ? А.В.Новоселов //Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2011. – №. 7. – С. 378-392.
18. Пилюгина Ю.Г. Перспектива становления российской модели корпоративного управления: социально-философский аспект / Ю.Г.Пилюгина // Наука и инновации в XXI веке: актуальные вопросы, достижения и тенденции развития. – 2016. – С. 131-134.
19. Berglöf E. The Changing Corporate Governance Paradigm: Implications for Developing and Transition Economies: Ежегодная конференция Всемирного Банка по экономике развития за 1999 г. / E.Berglöf, E.-L. von Thadden. – Washington, 2000. – 31 с.
20. Орловцева О.М., Алиев Т.З. Особенности и тенденции развития корпоративного управления в отечественной практике / О.М. Орловцева, Т.З.Алиев // Калужский экономический вестник. – 2018. – С. 69-74.
21. Российский рынок готов к росту. Что дальше? Аналитический отчет ТинькоффБанка. – 9 сентября 2022. – Режим доступа: (<https://www.tinkoff.ru/invest/research/strategy/2022-2023-russian-market/>)
22. Two weeks into war: Russian economy rarely faced worse than now. – Режим доступа: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-03-11/two-weeks-into-war-russian-economy-rarely-fared-worse-than-now>
23. Минэкономразвития уточнит прогноз по динамике инвестиций в России в 2022 году. – 31 августа 2022 г. – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/860158>
24. Богатейшая женщина России раскрыла свои траты. – 25 октября 2022 г. – Режим доступа: <https://lady.mail.ru/article/527760-bogatejshaya-zhenschina-rossii-raskryila-svoi-trat/>
25. Хаматханова А.М. Специфика современной модели корпоративного управления в России /А.М.Хаматханова //Научные труды Вольного экономического общества России. – 2014. – Т. 183. – С. 340-352.
26. Трофимова Н.Н. Ключевые проблемы современного корпоративного управления предприятиями реального сектора экономики / Н.Н. Трофимова //Стратегии бизнеса. – 2020. – Т. 8. – №. 3. – С. 70-74.
27. Drucker P. Will the corporation survive? / P.Drucker //The Economist. – 2001. – Т. 1. – 9 с.

OVERVIEW OF GENERAL CHARACTERISTICS OF INNOVATION COMMERCIALIZATION

Togba Stephanie Sarah, M.S. Starikova
Belgorod, Russia

The article presents an overview of the definitions of commercialization, the purpose and necessity of developing and improving the process of innovation commercialization.

Keywords: *commercialization, innovation.*