

Совершенствование институциональной среды – основа эффективного функционирования корпоративного сектора экономики

Ж.В. Тихонова

Экономический факультет МГТУ, кафедра экономики

Аннотация. В статье проведен сравнительный анализ институциональных условий функционирования крупных корпораций в России и США и рассмотрены современные тенденции в развитии отношений государства и корпораций. В данном исследовании под "корпорацией" понимаются крупные открытые акционерные общества и, прежде всего, их объединения – холдинги и финансово-промышленные группы.

Abstract. In the paper the comparative analysis of institutional conditions of large USA and Russian corporations' developing has been carried out, current trends of cooperation between a state (government) and corporations have been considered as well. In this research the term "corporation" means large joint-stock companies and mainly holding companies and financial-industrial groups.

1. Введение

Значительная и на протяжении столетий все более возрастающая экономическая роль корпораций определяет основные тенденции их взаимоотношений с государством и обществом. Пока корпорации были относительно редки и связаны главным образом с эксплуатацией колоний, обогащающей страны-метрополии, их деятельность не вызывала протестов со стороны государства и общества. Но вскоре после завершения эпохи промышленной революции корпорации стали активно развиваться на внутренних рынках, монополизировав их. Объективное противоречие монополизации экономики заключается в том, что чисто экономически процесс усиления корпораций через их укрупнение выгоден обществу. Поэтому оно без вреда для себя не может ослаблять крупные корпорации, а напротив, вынуждено в своих экономических интересах способствовать их развитию. Но экономическое усиление корпораций неизбежно ведет к усилению и их политической власти. Хорошо известна практика воздействия монополий на государственную власть в разных странах с целью наиболее выгодной эксплуатации общественных ресурсов в собственных интересах в ущерб интересам общества.

Ряд громких скандалов с крупнейшими американскими корпорациями стал не только для США, но и для всего мира самым серьезным примером несовершенства корпоративного управления, опасности для общества снятия государственного контроля с корпораций и необходимости ужесточения корпоративного законодательства.

2. Противоречия в организации российских корпораций холдингового типа

Возможность создания холдинговых структур в России впервые была закреплена в Законе РФ "О приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации" от 3 июля 1991 г. Холдинги могли организовываться на базе предприятий, входящих в объединение (ассоциацию, концерн), или находящихся в ведении органов государственного управления и местной администрации с согласия антимонопольных органов. Холдинговые компании, создаваемые в рамках приватизационного законодательства, были попыткой сохранить технологические и кооперационные связи, существовавшие в крупных производственно-хозяйственных комплексах.

Корпорации холдингового типа с государственной долей участия сложились в России преимущественно в отраслях, относящихся к категории естественных монополий, либо в тех отраслях, которые демополизированы, но где утрата государственного контроля была нежелательна по соображениям стратегического характера. Помимо топливно-энергетического комплекса в этот период возникло около 100 холдинговых компаний с участием государства ("Связьинвест", "Рослеспром", "Российская металлургия", "Российская электроника" и др.).

Отличительной чертой всех этих структур было то, что проблема корпоративного управления формально не являлась для них первоочередной, поскольку они и создавались государством специально для контроля над деятельностью подчиненных или интегрированных в них предприятий при сохранении на федеральном уровне порядка представительства государства в их руководящих органах.

Таким образом, большинство холдинговых компаний в России изначально возникло как форма разгосударствления крупных объединений и предприятий и способ реорганизации несовместимых с рынком отживших государственных управленческих структур.

Правовой основой образования холдинговых компаний в процессе приватизации является Временное положение о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества, закрепившее понятие, порядок создания, ограничения на создание холдинговых компаний, правовой статус финансовых холдинговых компаний.

Хотя указанное Положение носило временный характер, но до сих пор оно так и не было заменено более фундаментальным и юридически проработанным нормативным актом. Поэтому правовое обеспечение деятельности холдингов содержит много существенных недостатков.

Так, Положение допускает, что у одного предприятия, независимо от его организационно-правовой формы, в активах может быть контрольный пакет акций другого предприятия, которое в этом случае становится дочерним. При этом под "контрольным пакетом акций" понимается любая форма участия в капитале предприятия, которая обеспечивает право принятия или отклонения определенных решений на общем собрании участников предприятия. Но акции имеют место у предприятий не любой организационно-правовой, а только акционерной формы.

В п. 1.3 Положения это противоречие вроде бы преодолевается указанием на то, что холдинговые компании и их дочерние предприятия создаются только в форме акционерных обществ открытого типа, но, с другой стороны, создает возможность для нарушений недобросовестными предпринимателями.

Еще более серьезное противоречие создается положением о том, что решение о наличии контрольного пакета акций принимается государственным комитетом РФ по антимонопольной политике и его территориальными органами. Это значит, что контроль обеспечивается не только владением 50+1 % уставного капитала, но также решениями чиновников государственных органов (*Шиткина, 2003*). Очевидно, что такое положение является основанием для бюрократической волокиты и коррупции.

В целях обеспечения прозрачности деятельности холдинговых компаний Положением предусмотрено, что они обязаны ежеквартально публиковать в общедоступной периодической печати свои балансы, счета прибылей и убытков, а также полные сведения о принадлежащих им акциях (долях участия в капитале) других организаций в порядке, установленном действующим законодательством. Но это требование холдинговыми компаниями, как правило, не выполняется.

В целом правовое регулирование холдингов является противоречивым и непоследовательным. Основные противоречия заключаются в том, что:

1) холдинг является объединением вертикального типа, что предполагает обязательную субординацию при принятии хозяйственных решений, тогда как основополагающим принципом гражданского права является принцип юридического равенства субъектов;

2) материнская компания холдинга, имея возможность максимизировать свой частный доход, как правило, не несет юридической, а тем самым и экономической ответственности за ущерб, наносимый дочерним компаниям.

Этих двух противоречий достаточно для того, чтобы все прочие нормативные акты тоже оказались противоречивыми, множа условия для недобросовестной конкуренции, бюрократической неразберихи, взяточничества и коррупции.

Нельзя признать нормальным, что холдинги, играя решающую роль в современной экономике, не являются самостоятельной организационно-правовой формой предпринимательской деятельности. Холдинговые компании согласно действующему законодательству не подлежат государственной регистрации, в связи с чем и возможность прекращения статуса холдинга также не предусмотрена. Тем самым объективно складываются условия для недобросовестной деятельности, безответственности предпринимателей и откровенного мошенничества.

Присвоение группе лиц, создающих холдинг, соответствующего правового статуса и распространение на нее специального правового режима, очевидно, необходимо, если не для самих предпринимателей, предпочитающих работать вне правового поля, то для их партнеров по бизнесу, работников и других лиц, вступающих с ними во взаимоотношения, а также для общества в целом, заинтересованного в экономической и социальной стабильности.

Удивительно, но факт, что в течение многих лет рыночных реформ все еще не принято удовлетворительное законодательство, регулирующее статус холдингов и взаимоотношение его участников, внешних партнеров и государства. Принятый Государственной Думой и одобренный в 2000 г. Советом Федерации закон "О холдингах" был отклонен Президентом РФ с жесткой формулировкой, что при его разработке четко не была определена экономическая и юридическая цели создания и регламентации деятельности холдингов, в результате чего законопроект содержит большое количество неясных положений, применение которых затруднено, а отдельные положения противоречат Гражданскому кодексу РФ и другим федеральным законам.

Симптоматично, что в настоящее время никто активно не инициирует принятие закона о холдингах. Холдинги сегодня представляют собой закрытые системы, живущие по своим внутренним законам, хозяева которых не испытывают желания ввести их в определенное правовое поле.

Казалось бы, в принятии закона о холдингах должно быть больше других заинтересовано государство, "чтобы оградить потенциально слабых участников имущественного оборота и обеспечить наполняемость бюджета за счет крупных холдинговых структур" (Шиткина, 2003). Но выходит, что государственный аппарат, осуществляющий рыночные реформы, тоже не испытывает в этом необходимости.

Существующий в настоящее время противоречивый правовой статус холдингов объясняется стихийным характером экономических отношений, складывающихся между участниками хозяйственного процесса, и об отставании установления правовых отношений от экономических. Либеральные реформаторы, придя к власти, были озабочены, прежде всего, тем, чтобы ослабить власть монополий и обеспечить собираемость налогов. Поэтому российские законодатели с самого начала вынуждены были признать наличие отношений субординации участников холдинга и экономическую зависимость формально равноправных юридических лиц, а тем самым и необходимость правового регулирования хозяйствующих субъектов независимо от того, обладают ли они статусом юридического лица.

Отставание правовых норм от складывающихся экономических отношений указывает на то, что современное общество еще не умеет использовать накопленные научные знания для своевременного создания эффективных институтов, предпочитая ждать до тех пор, пока расхождение между изменяющимися экономическими условиями и традиционными правовыми отношениями не достигает высокого напряжения.

Для государства, а также для кредиторов, акционеров и других участников хозяйственных отношений, предпринимательские объединения, не обладающие юридической ответственностью, представляют несомненную опасность. Поэтому холдинговые объединения должны обладать статусом юридического лица. В этом отношении целесообразно вернуться к практике советского законодательства, в частности Закона РСФСР "О предприятиях и предпринимательской деятельности", в котором на объединения холдингового типа – концерны – возлагались права и обязанности юридического лица.

Тот факт, что закон о холдингах, принятый Госдумой еще в 1999 г., после трех лет согласований с другими органами власти был снят с повторного рассмотрения и до настоящего времени оставлен без внимания, говорит о незаинтересованности государственной и хозяйственной бюрократии в упрочении важного экономического звена российского общества.

Причина такой незаинтересованности тоже лежит на поверхности. Одним из результатов принятия Закона "О холдингах" было бы введение консолидированной отчетности участников холдинга, упрощение и повышение эффективности системы налогообложения. Этот общественно полезный эффект, однако, противоречит интересам лиц, возглавляющих холдинговые компании, среди которых немало предпринимателей и политиков, оказывающих влияние на законодательные органы. Для них гораздо выгоднее, чтобы холдинги оставались на рынке закрытой системой, подчиняющейся лишь своим внутренним законам.

Напрашивается вывод, что современному российскому государству, точнее, чиновникам государственного и хозяйственного аппаратов ни правовой порядок в сфере крупных монополий, ни их эффективная хозяйственная деятельность не нужны. Их больше устраивает возможность получения личных выгод от возможности бесконтрольно эксплуатировать общественные природные и финансовые ресурсы.

Несовершенство корпоративного законодательства создает условия для использования в корпоративных конфликтах таких приемов, как злоупотребление правом, использование неточностей и противоречий в законодательстве, корпоративный шантаж. Подобные недобросовестные действия становятся возможными вследствие неэффективности судебного контроля, отсутствия четких критериев оспоримости корпоративных решений и сделок, совершенных обществом, неразработанности механизмов ответственности менеджеров и контролирующих акционеров, недостаточной правовой регламентации требований к учетной системе рынка ценных бумаг и к процедуре регистрации юридических лиц.

Принятие эффективной правовой базы в отношении корпораций в России необходимо, так как даже в странах с развитым корпоративным законодательством, акционерные компании имеют склонность к нарушению этих законов.

3. Анализ корпоративных отношений в США

В США в начале 1960-х гг. было проведено исследование 70 компаний, представлявших элиту корпоративного общества, которое показало, что 30 из них либо были учреждены незаконно, либо начали незаконную деятельность сразу же после своего основания. Против этих корпораций было принято 980 судебных решений, "в среднем по 14 на одну корпорацию, а максимальное число против

одной – 50. Не менее 60 из них (то есть почти все) осуждались за нарушение законов о свободе торговли, 53 – за нарушение обязательств, 44 – за незаконные деяния в трудовых отношениях, 43 – за совокупность ряда правонарушений, 28 – за лживую рекламу и 26 – за тайные скидки... Даже если бы анализ ограничился лишь делами в уголовном суде, то и в этом случае оказалось бы, что на 42 из 70 корпораций (или 60 %) приходилось в среднем по четыре приговора и что эти 42 корпорации фигурировали в позорных судебных процессах уголовного суда" (Ландберг, 1975).

Отмечался также тот факт, что, несмотря на достаточно мощное антимонопольное законодательство, в отношении крупных и крупнейших корпораций оно зачастую не действовало: "крупные предприятия боятся правительства не больше, чем гангстеры подкупленных ими полицейских" (Ландберг, 1975).

В конце XX века положение практически не изменилось, и даже ухудшилось. "Современные расчетливые институты имеют мало общего с корпорациями двадцатипятилетней давности. Ведь по современным стандартам они были просто социалистическими республиками" (Кругман, 2004).

В отличие от европейского, особенно германского, законодательства американское вплоть до 60-х гг. прошлого века не предусматривало, каким образом следует руководить компанией. Годовые отчеты давали только информацию акционерам по поводу управления их активами, не раскрывая, каковы истинные результаты деятельности компании по широкому ряду показателей. Полномочия директоров и менеджеров определялись только учредительными договорами компаний, содержание которых ими же и определялось. Максимально используя предоставленную им свободу, менеджеры и директора добились "разделения собственности и контроля". В результате, в акционерных компаниях США "говорить от лица собственников фактически стали наемные менеджеры и директора; это произошло потому, что они оказались единственными, кому имело смысл предоставлять соответствующие полномочия. Частная собственность считалась укромным садом, куда государство никогда не должно совать нос; оно могло влиять на результаты поведения корпорации, но никогда – на происходившие внутри нее процессы" (Хаттон, 2004).

В 1970-е гг. "акционерная собственность стала перемещаться от частных лиц к крупным финансовым институтам, таким как взаимные (паевые инвестиционные) и пенсионные фонды, вкладывающие средства от своего имени. В 1945 году частные лица были держателями 93 процентов акций, к 1997 году их доля упала до 43 процентов". Президенты компаний "постепенно превратились в хозяев всего, что попадало в поле их зрения; они управляли компаниями так, будто были их собственниками, хотя, согласно учредительным документам, являлись лишь слугами их акционеров" (Хаттон, 2004).

В 1990-е гг. под влиянием новых хозяев корпораций в США на первое место в оценке работы менеджеров были поставлены дивиденды, а их вознаграждение было привязано к курсу акций компаний, что стимулировало их к действиям именно в интересах собственников. Всего за 15 лет доля акций в сбережениях простых американцев утроилась, а стоимость опционов президентов компаний возросла больше чем в 10 раз. "Выдвижение во главу угла задачи роста капитализации компаний стало способом повышения торговли акциями, а, следовательно, дальнейшего расширения бизнеса Уолл-стрит" (Хаттон, 2004).

В 1982 г. в США был снят контроль над кредитными операциями ссудосберегательных ассоциаций, хотя гарантии вкладчикам остались. Этим немедленно воспользовались управляющие ассоциаций в своих корыстных интересах. Они стали кредитовать застройщиков по своему выбору, включая самих себя, "будучи уверенными в том, что в случае успеха сделают миллионы, а в случае неудачи счета будут оплачены за счет государственного страхования".

То, что последовало за этим, У. Хаттон характеризует как "одно из величайших в истории оргий необеспеченного кредитования и невиданного мошенничества". В 1989 г. пришлось направить на покрытие потерь по ссудам не менее 200 миллиардов долларов – сумму большую, "чем составлял государственный сектор в послевоенный период" (Хаттон, 2004).

Однако из этого факта сторонниками максимальной либерализации финансовой сферы не был сделан правильный вывод. "Призывы в пользу дерегулирования и наращивания капитализации не ослабевали, не встречая особой оппозиции. США стали страной безликих собственников, стремившихся заработать на принадлежащих им активах, используя в своих интересах бум на фондовом рынке" (Хаттон, 2004). В конечном счете, в результате длившейся более десятилетия лоббистской компании в 1998 г. был отменен принятый в 1933 г. закон Гласа-Стигала, запрещавший компаниям организовывать коммерческие и инвестиционные банки.

Все эти изменения в условиях деятельности и оценке корпораций привели к тому, что корпорации перестали стремиться к инновациям и стараются извлечь прибыль путем финансового инжиниринга. Финансовые компании, бывшие партнерами американского бизнеса, стали господствовать

над ним. Если в 1960 г. из каждого доллара прибыли, остающейся после налогообложения, распределялись в виде дивидендов 44 цента, то к 1990-м годам пропорция почти удвоилась, составив 85 центов на доллар прибыли. Главной заботой высших менеджеров компаний теперь является поддержание котировок своих акций на фондовых рынках, так как с этим тесно связаны размеры их личного вознаграждения. "В настоящее время до половины общего дохода руководителей корпораций поступает от опционов на акции" (Хаттон, 2004).

В результате политики либерализации финансового рынка и уменьшения государственного контроля деятельности корпораций в начале XXI в. в сфере корпоративного бизнеса США возникли серьезные проблемы. Американскую экономику потрясли крупные скандалы, происшедшие в ряде самых влиятельных корпораций.

Наиболее чувствительный скандал связан с банкротством в 2001 г. энергетической компании "Энрон Корпорейшн", находившейся в списке 500 крупнейших компаний США по величине доходов на пятом месте. Акции компании оценивались в 77 млрд долл., но после объявления банкротства их стоимость упала с 90 долл. до 26 центов за одну акцию. "Энрон" уволил четверть своего персонала, численность которого составляла до кризиса 21 тыс. человек. При этом работники корпорации лишились и своих пенсионных сбережений, поскольку Пенсионный фонд компании инвестировал свои средства в акции самой "Энрон". В то же время всего 29 членов совета и высших управляющих "Энрон" выручили от сделок с акциями накануне банкротства 1,1 млрд долларов.

Анализ банкротства "Энрон", крупнейшего за всю историю корпоративной Америки, представляет тем больший интерес, что эта корпорация "считалась "компанией будущего", использующей новейшие принципы организации и управления, активно осуществляющей нововведения как в технической, так и социально-экономической областях" (Кочетков, Сулян, 2005).

Выяснилось, что за "прогрессивностью" компании скрывалось крупномасштабное мошенничество менеджмента. "Наибольшего успеха директора и высший менеджмент компании добились в изобретении финансовых схем, вводящих в заблуждение как акционеров и потенциальных инвесторов, так и государственные контролирующие органы" (Кочетков, Сулян, 2005).

Расследование скандала с "Энрон" и последовавших за ним более мелких банкротств показало, что "большинство ведущих корпораций США в той или иной степени использовали различные методы введения в заблуждение акционеров, инвесторов и государства" (Кочетков, Сулян, 2005). Известно, что приукрашивание положения своих дел является обычным поведением руководителей предприятий. Отсутствие внешнего контроля такого поведения подталкивает их к нарушению сначала морально-этических, затем гражданско-правовых и, наконец, уголовно-правовых норм.

Происшедшее с "Энрон" высветило серьезные недостатки в системе корпоративного управления и контроля корпораций не только в США. Может быть в меньшей, но все-таки в значительной степени они имеют место и в других странах.

Главный вывод, который следует из этого и других подобных случаев, состоит в том, что контроль деятельности управляющих корпораций со стороны государства и общества, если и есть в какой-либо мере, то является недостаточным.

4. Современные мировые тенденции развития институциональных условий функционирования корпоративного сектора экономики

Возникший кризис в области корпоративных отношений вызвал необходимость ужесточения наказаний менеджеров за преступления в области фидуциарной ответственности и активизации применения закона в отношении корпоративного мошенничества.

С целью предотвращения дальнейших злоупотреблений со стороны менеджеров открытых корпораций, в США в 2002 г. был принят Закон Сарбэнса – Оксли, внесший наиболее крупные изменения в корпоративное законодательство за последние 70 лет.

Поскольку, по-видимому, в недалеком будущем России придется провести ряд аналогичных мер по упорядочению корпоративных отношений, целесообразно внимательно изучить этот опыт.

Закон нацелен главным образом на ужесточение контроля советов корпораций. Он предусматривает повышение личной уголовной ответственности высшего исполнительного управляющего и высшего финансового управляющего за достоверность финансовых отчетов. В этих целях вводятся новые обязательные формы, в которых должна быть представлена информация о любых сверхнормативных расходах, которые могут влиять на финансовое положение компании и будущие прибыли. Каждый отчет должен содержать письменное подтверждение высшими исполнительным и финансовым управляющими достоверности включенных в него данных.

Нарушения требований к отчетам караются:

– штрафом до 1 млн долларов и заключением до 10 лет в случае ложного, но непреднамеренного искажения информирования акционеров;

– штрафом до 5 млн долларов и заключением до 20 лет в случае преднамеренного искажения данных или сокрытия информации.

Закон запрещает открытым корпорациям предоставлять своим директорам и управляющим, входящим в состав советов директоров, любые персональные займы, за исключением потребительских кредитов. Он требует также, чтобы все сделки с акциями, осуществляемые работниками корпорации, декларировались на второй рабочий день после сделки, а не на десятый, как было раньше. При этом с пакетами акций, полученными руководителями в связи со своей работой в корпорации и помещенными в пенсионные и другие резервные фонды, им запрещено проводить любые операции.

Новый закон требует от каждого члена комитета совета директоров корпорации быть по аудиту независимым. Таковыми считаются лица, не являющиеся сотрудниками компании, не получающие от нее никаких гонораров за консультации и прочие услуги, за исключением оплаты за исполнение должности руководителя или члена комиссии. ФКЦБФР установила, что член совета директоров, имеющий менее 10 % голосующих акций, может быть утвержден на эти должности. Однако если он получает любое денежное вознаграждение от инвесторов, это лишает его независимого статуса.

Компании теперь должны указывать, имеется ли среди членов аудиторских комиссий финансовый эксперт, и если нет, то по какой причине. Необходимо также уведомить ФКЦБФР, является ли такой финансовый эксперт независимым. При этом были установлены высокие требования к стажу и квалификации финансовых экспертов, работающих в аудиторских компаниях.

Законом создана новая открытая компания – Совет по контролю бухгалтерской деятельности. Каждая из бухгалтерских фирм, занимающаяся аудитом открытых корпораций, должна ежегодно отчитываться о своей работе перед Советом. Нарушения процедур, устанавливаемых Советом, влекут крупные штрафы и тюремное заключение до 10 лет.

Помимо общего ужесточения финансовой ответственности и увеличения сроков лишения свободы, закон признает преступником любого, кто умышленно совершает, пытается совершить или разрабатывает схемы мошеннических сделок с ценными бумагами. Максимальное наказание за это преступление – 25 лет тюрьмы. Все средства, полученные в виде штрафов и конфискации, в результате применения данного закона должны быть направлены в специальный фонд компенсаций пострадавшим от действий мошенников.

В отличие от США, где многие существенные требования корпоративного управления уже установлены законодательно, в европейских странах они пока еще носят только рекомендательный характер. Однако основные параметры этих требований те же самые: усиление прозрачности, ужесточение отчетности, укрепление системы сдержек и противовесов между менеджментом и советом директоров, представляющим интересы акционеров.

В Японии внешние директора – явление пока еще достаточно редкое, но ведется работа над законом об обязательных внешних директорах.

В Южной Корее после краха компании "Дэу Групп", высший ответственный руководитель которой был уличен в махинациях с отчетностью, что привело к завышению капитализации компании на 30 млрд долларов, был принят новый корпоративный кодекс, который обязал открытые корпорации иметь среди членов совета не менее 50 % независимых директоров. Он также предоставил больше прав миноритарным акционерам, в соответствии с которыми даже акционеры с размером пакета 0,01 % могут возбудить судебное дело против менеджеров корпораций за неэффективность управления.

В настоящее время с целью оказания содействия странам в области оценки и совершенствования правовой, институциональной и регуляторной основ корпоративного управления разработаны Принципы корпоративного управления ОЭСР, которые могут применяться также и не членами ОЭСР. Одним из ключевых элементов повышения экономической эффективности Принципами признается система корпоративного управления, включающая комплекс отношений между правлением (менеджментом, администрацией) компании, ее советом директоров (наблюдательным советом), акционерами и другими заинтересованными лицами (стейкхолдерами).

Корпоративное управление предполагает также формулировку целей компании, отвечающих интересам компании и ее акционеров, определение средств их достижения и механизмы контроля деятельности компании. Надлежащая система корпоративного управления должна содержать условия, стимулирующие совет директоров и правление к достижению целей компании, а также облегчать эффективный мониторинг их деятельности, обеспечивая фирмам более эффективное использование ресурсов.

Конечной целью применения Принципов корпоративного управления является решение проблем, возникших в результате отделения собственности от контроля. В настоящее время как

акционеры, так и, особенно, институциональные инвесторы в возрастающей степени требуют участия в корпоративном управлении. Хотя индивидуальные акционеры обычно не стремятся воспользоваться своими правами по управлению, их не может не волновать, справедливо ли к ним относятся контролирующие акционеры и менеджмент компании.

Особенно важным для эффективной деятельности корпораций с точки зрения общественных интересов является правильное и полное соблюдение обязанностей совета директоров. Структура корпоративного управления должна обеспечивать стратегическое управление компанией, эффективный контроль над администрацией со стороны совета директоров, а также подотчетность совета директоров самой компании и ее акционерам.

Сравнение Закона Сарбэнса–Оксли США и Принципов корпоративного управления ОЭСР с Федеральным законом "Об акционерных обществах" заставляет сомневаться в том, что "мы строим капитализм по американскому образцу" (Рыбаков, 2004) и позволяет говорить о значительном отставании российского корпоративного законодательства от наиболее развитых мировых институциональных норм. Особенно заметно это отставание в вопросах стимулирования менеджмента корпораций к эффективному управлению, государственного контроля их деятельности и защиты интересов акционеров и общества от недобросовестных управляющих.

Российское правительство осознает этот факт и в среднесрочном плане 2006-2008 гг. намерено провести в корпоративном секторе ряд институциональных реформ, к числу приоритетных направлений которых относятся: ужесточение требований к раскрытию информации и ответственности за содержание раскрываемой информации для публичных компаний; уточнение понятия аффилированного лица и развитие системы раскрытия информации об аффилированных лицах и бенефициарных владельцах; расширение требований по обязательному привлечению независимых оценщиков; введение механизмов привлечения к гражданско-правовой ответственности директоров и должностных лиц органов контроля акционерных обществ за причинение ущерба акционерному обществу или акционерам.

Значительным шагом в направлении совершенствования корпоративных отношений является предложенная МЭРиТ "Концепция развития корпоративного законодательства на период до 2008 года", в которой указаны основные недостатки и пробелы в правовом регулировании и контроле российских корпораций, в частности, в законе "Об акционерных обществах".

Характерным примером того, насколько неразвита российское корпоративное законодательство, может служить следующее предложение разработчиков Концепции: "Целесообразно предусмотреть в законе ряд дополнительных полномочий совета директоров и членов совета директоров, в том числе право запрашивать информацию, право определять размер заработной платы единоличного исполнительного органа и членов правления". Из этого следует, что в рамках действующего законодательства топ-менеджмент размер заработной платы определяет себе сам и даже информация о размере вознаграждения является коммерческой тайной. Несомненно, что отсутствие контроля в этом вопросе и приводит к тому, что оплата труда высших управляющих исчисляется шестизначными цифрами.

Целью Концепции является устранение этих и ряда других недостатков, создание современной, комплексной и эффективной системы корпоративного управления и корпоративного законодательства.

Помимо намеченных правительством мер, необходимо реализовать все достижения мировой практики управления корпорациями.

5. Заключение

Проведенный в статье анализ институциональных норм деятельности корпораций США и Западной Европы позволяет говорить о значительном отставании российских корпоративных отношений от достигнутых в странах с развитыми рыночными отношениями.

Совершенствование институциональных условий будет способствовать преодолению низкого качества управления в российских корпорациях, которое в настоящее время характеризуется непрозрачностью компаний, нарушением прав миноритарных акционеров и использованием схем трансфертного ценообразования для незаконного перераспределения собственности.

Литература

Кочетков Г.Б., Супян В.Б. Корпорация: американская модель. СПб., Питер, 320 с., 2005.

Ландберг Ф. Богачи и сверхбогачи. М., Прогресс, 672 с., 1975.

Рыбаков Ф.Ф. Успех и неудачи рыночных реформ в России. Актуальные проблемы экономической теории и экономической политики. СПб., ОЦЭиМ, с.6-13, 2004.

Хаттон У. Мир, в котором мы живем. М., Ладомир, 556 с., 2004.

Шиткина И.С. Холдинги. Правовой и управленческий аспекты. М., ООО "Городец-издат", 368 с., 2003.