

УДК 338.242

К ВОПРОСУ О ПОВЕДЕНИИ КОРПОРАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**Королева А.А., Нурмагамбетова Н.А., Осик Ю.И.***Карагандинский государственный технический университет, Караганда,
e-mail: koroljova04@inbox.ru*

Настоящая статья посвящена исследованию поведения корпорации в условиях мирового кризиса. Рассмотрены отрицательные черты казахстанского корпоративного управления, типичные признаки казахстанской корпорации, новые тенденции в казахстанском корпоративном секторе.

Ключевые слова: корпорация, кризис, корпоративное управление, казахстанский корпоративный сектор

THE BEHAVIOR OF CORPORATIONS IN CRISIS**Koroleva A.A., Nurmagambetova N.A., Ossik Y.I.***Karaganda State Technical University, Karaganda, e-mail: koroljova04@inbox.ru*

This article is devoted to the study of the behavior of corporations in the global crisis. Considered negative traits Kazakh corporate management, trends in Kazakhstan's corporate sector.

Keywords: corporation, crisis, corporate governance, corporate sector Kazakhstan

По данным ученых Института экономических исследований, в Казахстане в 2000-е годы сформировалась модель экономического роста, ориентированная на трансформацию нефтегазовых сверхдоходов во внутренний спрос. Эта модель обеспечила быстрый рост производства, увеличение уровня доходов и социальных трансфертов, сохранение макроэкономической стабильности [1, с. 19].

В развитие обрабатывающих отраслей эти сверхдоходы не направлялись и реальной реструктуризации экономики не происходило. Более того, доля сырьевого сектора в ВВП увеличивалась, а обрабатывающие сектора национальной экономики Казахстана не модернизировались и не развивались должным образом.

По данным вышеуказанного источника, высокая уязвимость этой модели к волатильности мирового нефтяного рынка привела к замедлению темпов экономического роста и уровня благосостояния населения практически одновременно с резким снижением на мировом рынке цен на нефть в последние годы» [1, с. 19-20].

То есть, на неблагоприятное состояние казахстанской экономики наложился внешний фактор.

Как заявил Президент Казахстана Н. Назарбаев: «В казахстанской экономике отдельного кризиса нет. Глобальный кризис имеет внешний фактор. Первый отрицательный фактор – снижение цен на нефть более, чем в два раза. Снижаются мировые цены на основные экспортные товары – металлы, удобрения и так далее. Второй важный фактор – экономический кризис, обесценива-

ние российского рубля, рецессия в России. В странах ОЭСР 43 миллиона безработных, от голода страдают более 850 миллионов человек. В Евростат безработица 11,5 процента. Общая мировая ситуация, а мы часть этого мира, и на нас это не влиять не может» [2].

В связи с вышеизложенным казахстанские эксперты бьют тревогу. Низкий курс рубля при Таможенном союзе с Россией уже сделал неконкурентоспособными казахстанские товары. Российские компании отчаянно борются за выживание, работают с сокращением издержек в производстве и заходят как на рынок Казахстана, так и на рынки третьих стран, куда казахстанские компании ранее экспортировали свою продукцию. В правительство Казахстана поступают официальные и неофициальные обращения от казахстанских компаний об этой ситуации. Фактически российский рынок вытягивает валюту из Казахстана [3].

За период действия санкций против России Казахстан станет наиболее приемлемым источником валютной выручки для ряда российских компаний, что заставит закрыться казахстанских производителей. Один из экономистов уже заявил, что Казахстану необходимо ввести таможенный контроль с Российской Федерацией, чтобы избежать дефолта в экономике [3].

Казахстан вынужден будет ввести таможенный контроль с Россией, если правительство хочет избежать дефолта и затяжной рецессии. Сложившаяся ситуация с оттоком капитала из Казахстана в Россию подтверждает прогноз президента Казахстана Нурсултана Назарбаева о том, что казахстанские компании не могут конкури-

ровать с соседями. Российский рынок при слабом рубле сейчас работает, как пылесос: вбирает в себя валюту из Казахстана, и завтра это приведет к массовым неплатежам казахстанских компаний по кредитам, налогам.

Любой кризис – это лакмусовая реакция, средство испытания системы корпоративного управления компании, независимо от ее правового поля, структуры собственности или отрасли. В критической ситуации слабые места компании и трения между членами совета директоров, высшим руководством и компанией в целом проявляются ярче, и те компании, которые подготовились к кризису плохо, получают более суровое наказание. А поскольку совет директоров стоит у руля компании, там, где принимаются ключевые решения, то во время кризиса, если последний не справляется со своими задачами, не стоит ожидать, что вся организация будет работать надлежащим образом.

Не секрет, что качество управленцев у нас низкое не только в госорганах, но и во многих частных структурах. Это логично: часто компании конкурируют на уровне неформальных связей, а не бизнес-моделей.

Для казахстанского корпоративного управления характерны следующие отрицательные черты:

- совмещение функций владения и управления. При этом компании, являющиеся публичными корпорациями, продолжают управляться как частные фирмы;
- слабость механизмов контроля за деятельностью менеджмента. В результате менеджеры подотчетны только доминирующему собственнику (а не всем акционерам) и, как правило, аффилированы с ним;
- распределение прибыли по внедивидендным каналам. То есть прибыль получают не все акционеры, а только доминирующие собственники (через различные финансовые схемы, например, при помощи трансфертных цен);
- низкая прозрачность большинства компаний, затрудненный доступ к информации о финансовом состоянии, реальных владельцах и аффилированности, об условиях существенных сделок;
- нередкое применение неэтичных и незаконных методов (размывание пакетов акций, увод активов, недопуск на собрание акционеров, арест акций и т.д.).

Необходимо отметить, что развитие корпоративного управления в Казахстане сдерживается не во всем благоприятной для бизнеса государственной политикой. К примеру, повышать прозрачность невыгодно, так как информационная открытость делает компанию более уязвимой перед

контролирующими органами и силовыми структурами [4].

Упрочнению принципов корпоративного управления в Казахстане препятствует слабость, неэффективность, коррупция органов государственной и судебной власти, исполнительных органов [5]. Реформирование в этой сфере имеет приоритетное значение для утверждения корпоративных принципов надлежащего корпоративного управления в стране. Этому также должно способствовать приведение финансовой отчетности в соответствие с международными стандартами.

Как отмечает Г. Косолапов [6], «во многих казахстанских корпорациях генеральный директор сохраняет рычаги неконтролируемого влияния, а система управления носит авторитарный характер. В результате теряется целостность корпорации как взаимосвязанной совокупности человеческих ресурсов, средств и предметов труда. Все это в конечном итоге снижает конкурентоспособность и рыночную стоимость корпорации».

Исследования последних лет (Puffer & McCarthy, 2003; Yakovlev, 2004; Andreff, 2005; Яковлев и Данилов, 2007) свидетельствовали об улучшении (по формальным признакам) качества корпоративного управления, как в Казахстане, так и в России [7] в 2000-е годы – при сохранении ряда типичных признаков казахстанской корпорации. К таким признакам в частности можно отнести:

- высокий уровень концентрации собственности и контроля;
- активное развитие корпоративной интеграции (с высокой ролью интегрированных бизнес-групп в казахстанской экономике).

Более детальные исследования свидетельствовали также о появлении новых тенденций в казахстанском корпоративном секторе. Одна из них – начавшееся разделение собственности и менеджмента. Наиболее явно эта тенденция проявлялась в рамках холдингов (бизнес-групп), которые часто включали в себя несколько десятков самостоятельных юридических лиц и в которых конечный собственник был уже не в состоянии лично управлять всеми принадлежащими ему активами. В результате именно бизнес-группы лидировали в привлечении наемных менеджеров на подконтрольные им предприятия.

Другая тенденция – более широкое реальное использование инструментов современного корпоративного управления. Повышение прозрачности компаний, привлечение независимых директоров, регулярные выплаты дивидендов и проведение на внутреннем и международном рынках

в первой половине 2000-х годов во многом воспринимались как меры, необходимые для улучшения деловой репутации казахстанских компаний на глобальных рынках, но не затрагивающие реальные процессы принятия решений. Однако обследование 122 акционерных обществ показало, что внедрение лучшей практики корпоративного управления происходило не только под воздействием имиджевых факторов или под давлением миноритарных акционеров (роль которых по-прежнему была мала). Казахстанские компании стали все шире использовать инструменты корпоративного управления для решения агентской проблемы взаимоотношений между собственником и менеджерами. При этом акцент делался на внутренние инструменты – повышение роли советов директоров, внедрение систем стимулирования менеджмента в зависимости от результатов деятельности компании и т.д. Одно из следствий этой тенденции – существенное обновление менеджмента на крупных и средних предприятиях и появление связи кадровых изменений с результатами деятельности предприятий.

Названные тенденции характерны прежде всего для предприятий – рядовых членов бизнес-групп. Тем самым, казахстанские бизнес-группы, создававшиеся в значительной мере для защиты прав и интересов собственников предприятий в условиях несовершенной институциональной среды, сегодня выступают в качестве активных проводников лучшей практики корпоративного управления.

В целом результаты последних исследований говорят о постепенном изменении казахстанской модели корпорации. Для казахстанской экономики 1990-х годов типичным был феномен «переходной фирмы», которая управлялась менеджерами, не зависевшими от акционеров, и которая характеризовалась крайней непрозрачностью структуры собственности, грубыми нарушениями прав акционеров, враждебностью по отношению к внешним инвесторам, а также отторжением норм и механизмов корпоративного управления. Эта специфическая модель корпорации уходит в прошлое. В результате при сохраняющихся элементах национальной специфики развитие казахстанских компаний, функционирующих в организационно-правовой форме акционерных обществ, в середине 2000х годов стало приближаться к тем классическим траекториям развития, которые типичны для стран с рыночной экономикой. В этой связи можно было говорить о двух разных моделях – для крупных и средних компаний. В качестве крупных мы рассматриваем компании с годовым

оборотом, превышающим 1 млрд. долларов, к средним (по международным меркам), по нашему мнению, можно относить фирмы с оборотом от 50 млн. до 1 млрд. долларов.

Оценить долю крупных корпораций в экономике Казахстана – достаточно сложная методологическая задача. Имеющиеся данные позволяют относительно корректно сопоставить лишь совокупную прибыль до налогообложения крупнейших корпораций (за вычетом убытков), которую можно рассчитать по данным годовых отчетов корпораций, и разницу между суммой прибыли и суммой убытков крупных и средних предприятий, рассчитываемую по данным Агентства по статистике РК.

Модель, характерная в перспективе для средних компаний, может быть определена как *closely held firm* (в терминологии Berglof & von Thadden, 2000) – с тяготением к концентрированной структуре собственности, ограниченным присутствием на фондовых рынках и дистанцированием от государства. Напротив, для крупнейших компаний в силу особенностей политики государства можно было ожидать развития по модели *development firm* – с опорой на неформальные отношения с инвесторами и правительством, характерные, в частности, для стран Юго-Восточной Азии.

Можно выделить следующие тенденции, характерные для всего корпоративного сектора в Казахстане в последние 3 года:

- расширение государственного сектора за счет как расширения объемов и видов активов государственных компаний, так и формирования новых АО с государственным участием (производственные холдинги на основе реструктуризации государственной собственности, институты развития, капитализация за счет государственных средств);

- увеличение государственного стимулирования спроса в рамках закупок для государственных нужд, государственной поддержки реализации крупных инвестиционных проектов;

- усиление конкурентного давления со стороны глобального рынка и ориентация на форсирование слияний и поглощений (в логике «покупай или другие купят тебя»);

- расширение заимствований за рубежом, увеличение долговой нагрузки;

- усиление ограничений для иностранных инвесторов и акционеров.

Вместе с тем, наблюдался ряд тенденций, которые были характерны лишь для определенных групп компаний в рамках корпоративного сектора. Так, для крупных компаний было свойственно быстрое разрастание масштабов бизнеса, усложнение его организации и снижение внутренней

эффективности и управляемости для собственников.

Впрочем, эта тенденция была характерна для всех крупных компаний, выходящих на глобальные финансовые рынки и претендующих на то, чтобы занять там достойное место.

Но одновременно были и специфически казахстанские тенденции:

- минимальная формальная институциональная поддержка или ее отсутствие наряду с усилением неформальных связей с определенными государственными структурами. Фактически ни один крупный бизнес на рынке в этот период не мог существовать без «одобрения» со стороны государства;

- для многих компаний связи с государством обусловили возможность извлечения «административной ренты» – которая в краткосрочном периоде существенно превышала возможную отдачу от упорядочения бизнес-процессов и повышения внутренней эффективности;

- одновременно близость к государству создавала условия снижения рисков и стимулировала активные заимствования (прежде всего за рубежом – в силу недостаточной развитости казахстанской финансовой системы) и проведение сверхагрессивной политики по скупке активов;

- фактором роста внешней задолженности корпоративного сектора также могла стать сохраняющаяся неопределенность прав собственности.

При этом финансирование развития компаний в Казахстана происходило за счет заимствований. Тем самым компании обременялись избыточными долгами, отвечать по которым в случае перехвата контроля пришлось бы новым собственникам-захватчикам.

В результате можно было говорить о нарастающей внутренней неэффективности крупнейшей компаний, которая на фоне высоких темпов экономического роста и «доступных» денег оставалась незаметной для внешних инвесторов и, судя по всему, не осознавалась собственниками и топ-менеджерами самих этих компаний.

Для крупных компаний характерны:

- более сложное финансовое положение как следствие чрезмерно агрессивной политики и недооценки рисков – более сложная структура управления + низкий уровень публичности компаний: отсутствие адекватной информации о состоянии бизнеса у собственников и проблемы с пресечением оппортунизма менеджеров + ограничения на использование всего спектра возможных мер повышению эффективности в силу необходимости объяснять все существенные действия акционерам и инвесторам;

- близость к государству позволяет лоббировать помощь, но ее получение, как правило, связано с дополнительными «социальными обязательствами» (поддержание занятости), что становится препятствием для реструктуризации и повышения эффективности;

- получение государственных кредитов в обмен на залог акций. Поскольку эти кредиты скорее всего не будут погашены и перейдут в собственность государства, а государство не объявило о своих планах и намерениях в этом случае, данная ситуация порождает дополнительные неопределенности в отношении прав собственности. А риски, с этим связанные, объективно порождают стимулы к оппортунистическим действиям и к выводу активов не только у менеджеров, но и у сегодняшних собственников. Все это, в свою очередь, насколько не способствует реструктуризации этих компаний;

- близость к влиятельным государственным структурам и общность интересов этих компаний позволяет блокировать выделение ресурсов господдержки другим, более эффективным компаниям «второго эшелона»;

- на основе контактов с представителями крупных компаний и отсутствия транспарентности организационно-правовых и финансовых данных у руководителей правительства формируется искаженное представление о текущей ситуации со смещением в сторону «негатива» (что для крупного бизнеса является дополнительным аргументом для лоббирования господдержки).

Таким образом, можно ожидать существенного перераспределения собственности на рынке. Оно будет происходить, прежде всего, в секторах, более сильно затронутых кризисом (машиностроение, металлургия, химическая промышленность, строительная индустрия), а также в секторах, где до кризиса был выше уровень конкуренции и достаточно низкой была норма прибыли (розничная торговля, сельское хозяйство). Фактором, стимулирующим перераспределение собственности, также может стать продажа крупнейшими компаниями части своих активов – в том числе для погашения долгов перед кредиторами. Вместе с тем, по нашему мнению, эти процессы принципиально не изменят структуру собственности в казахстанских компаниях – она останется высококонцентрированной.

Крупнейшие компании в целом сегодня характеризуются низкой неэффективностью и отсутствием у собственников и менеджмента достаточных стимулов к реструктуризации. Снижение стимулов к реструктуризации также связано с активным

использованием инструментов таможенной политики для защиты отечественных производителей – в силу ограничения конкуренции на внутреннем рынке. Аналогичный эффект может иметь девальвация тенге, ограничивающая доступ предприятий к зарубежным технологиям и кредитам.

Одновременно девальвация повышает неопределенность в отношении прав собственности – так как многие компании, проводившие модернизацию за счет зарубежных займов, столкнутся с серьезными проблемами при их погашении.

Альтернативой политике поддержки крупнейших компаний может стать стимулирование спроса через реализацию государством инвестиционных проектов и программ (прежде всего, в сфере развития инфраструктуры) – открытых для участия всех экономических агентов, которые удовлетворяют публично сформулированным критериям по параметрам «цена/качество» их товаров и услуг. В рамках такого подхода более вероятным становится предоставление государственной поддержки эффективным предприятиям, которые в условиях кризиса способны выйти на новые рынки и обеспечить рост выпуска своей продукции и услуг.

Наиболее ярким примером попытки государства оказать поддержку отечественным предприятиям является Программа «Дорожная карта бизнеса 2020».

Таким образом, Казахстан имеет определенные направления по выходу из кризиса, правительство совместно с регулирующими органами постоянно отслеживает текущие явления, происходящие в мировой экономике, чтобы вовремя принять не-

обходимые меры для устойчивого развития экономики. Уроки, который преподал кризис, свидетельствуют о необходимости создания в условиях глобализации новых, отвечающих современному пониманию партнерских отношений, способствующих устранению барьеров на пути дальнейшего интеграционного процесса, позволяющих поддерживать баланс между экономическими приоритетами стран, эффективней противостоять «вызовам времени» и способствующих дальнейшему социально-экономическому развитию страны. Без заинтересованности и упорной кропотливой работы бизнеса успех не придет даже при самых взвешенных и правильных действиях правительства. Поэтому сегодня так важна роль корпоративного сектора экономики.

Список литературы

1. Экономика Казахстана в 2015 году: ожидания и прогнозы: Аналитический доклад / Институт экономических исследований. – Астана, 2015.
2. Назарбаев Н.А. В Казахстане кризиса нет. – URL: <http://tengrinews.kz>.
3. Рысмамбетов Р. Что ожидает экономику и банковский сектор Казахстана в 2015 году? – URL: <http://dknews.kz>.
4. Королева А.А. К вопросу о гибком развитии угледобывающего предприятия // Материалы докладов XIV Международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов» / Отв. ред. И.А. Алешковский, П.Н. Костылев. – М.: Издательский центр Факультета журналистики МГУ им. М.В. Ломоносова, 2007.
5. Ахметжанов Б.А., Шохор М.М., Ким С.П., Жданкин А.А. О совершенствовании системы стимулирования труда на горных предприятиях // ҚазЭУ хабаршыс. – № 6. – 2004.
6. Кравченко А.Н. Вопросы государственного регулирования развитием угольной отрасли после ее приватизации // «Уголь», сентябрь 2004 г.
7. Яковлев А., Симачев Ю., Данилов Ю. – Российская корпорация: модели поведения в условиях кризиса // «Вопросы экономики» – № 6. – 2009.