

УДК 330.341

М.В. Чиков**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
ГОСУДАРСТВА И КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЙ КАК ФАКТОР ИХ
ИННОВАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ¹**

Рассматриваются институциональные особенности взаимодействия государства и крупных корпораций как один из факторов, определяющих конституирующие основы их инновационной деятельности. В России институциональный механизм взаимодействия государства и корпораций выстраивается в форме сетевых взаимодействий, на основе персонифицированных неформальных связей с активным использованием коррупционных механизмов. Это обуславливает воспроизводство закрытой и самоподдерживающейся институционально-организационной системы отношений корпоративной собственности, в рамках которой частные интересы политической и экономической элиты субординируют внутренние отношения собственности и отношения хозяйствования, деформируя соответствующим образом институциональную среду для возможности бесконтрольно извлекать выгоду от объектов корпоративной собственности в ущерб интересам других субъектов. Результатом таких отношений становится низкая активность субъектов корпоративной собственности по внедрению промышленных инноваций и технологическому перевооружению.

Ключевые слова: институты, государство, корпоративная собственность, инновации.

В современных условиях крупные корпорации все в большей мере определяют направление и интенсивность развития экономических систем. Их инновационное поведение зависит от постоянно изменяющихся отношений корпоративной собственности и обуславливается множеством системных факторов: развитием института частной собственности, институтов финансовых рынков, наличием эффективных механизмов координации научно-исследовательского комплекса и бизнес-структур, сложившейся культурой институциональных взаимодействий, размером корпорации и ее долей на внутреннем и международном рынках и др. Однако ключевым фактором, определяющим конституирующие основы инновационной деятельности крупных корпораций, является институциональный механизм их взаимодействия с государством.

Регулирующее воздействие государства определяется его основными экономическими функциями: обеспечение стабильности, эффективности и социальной справедливости. В рамках реализации этих функций экономическая власть государства субординирует отношения собственности.

Во-первых, это проявляется в ограничении открытого доступа к редким, прежде всего невозобновляемым природным ресурсам, поскольку без такого ограничения общество не может быть жизнеспособным.

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 12-06-33026 мол_а_вед.

Во-вторых, поскольку государство играет структурообразующую роль в защите прав собственности и их четкой спецификации, то расширение формальных прав собственности требует более активного вмешательства государства в хозяйственные процессы в сфере законодательного регулирования. Причем государство как особая управленческая структура, включающая законодательную, исполнительную и судебную власть, обладает институционализированной монополией насилия и возможностью ее применения для реализации властных полномочий, связанных с установлением и защитой прав собственности [1. С. 556].

В-третьих, для реализации социальных функций, обеспечения технологического развития и устойчивого экономического роста статус государства как представителя общественных интересов дает ему возможность обременять отношения частной собственности избыточным «регулированием». При этом, несмотря на большое количество критических работ, посвященных государственному «регулированию» отношений собственности, история знает примеры, когда оно как способствовало экономическому росту, так и препятствовало ему. Поэтому при определенных условиях регулирующее воздействие государства может усиливать инновационный потенциал собственности, способствуя интенсивному закреплению устойчивых контрактных механизмов ее реализации, в том числе на уровне функционирования корпораций.

В-четвертых, государство как основной генератор институциональных изменений, обладающий монопольным правом на законодательное регулирование, может искусственно предлагать новые институциональные формы экономических взаимодействий, изменяя их под свои цели и задачи, обуславливая тем самым эффективность механизмов реализации собственности.

Обозначенные контуры субординирующего влияния государства на экономическое развитие определяют условия формирования и развития института корпоративной собственности и его способности реализовать свой инновационный потенциал. При этом инновационный потенциал корпоративной собственности раскрывается не только в способности внедрять промышленные и технологические инновации, но и в способности генерировать институциональные инновации. Особое значение последних обуславливается тем, что они задают механизм воспроизводства отношений корпоративной собственности и условия внедрения промышленных и технологических инноваций.

Анализ формирования и воспроизводства отношений корпоративной собственности в России показал, что между ее субъектами, к числу которых мы относим и государство, не сформировался эффективный институциональный механизм согласования интересов и установления коммуникаций. Это обусловило рентоориентированное поведение и системную неправоправность между субъектами корпоративной собственности: субъекты, обладающие реальным корпоративным контролем, могли реализовать весь спектр своих правомочий, ограничивая в этом праве других участников.

Неправоправность субъектов корпоративной собственности проявилась как в отношениях частной, так и государственной корпоративной собственности, что обусловило неполноту их прав собственности и, как следствие, ограниченные возможности в реализации ее инновационного потенциала. Неправоправность субъектов корпоративной собственности наряду с их не-

однородностью привела к тому, что основной формой их институциональных коммуникаций стали корпоративные конфликты, которые обусловили самоподдерживающийся характер возникающих между ними противоречий.

Самоподдерживающийся характер противоречий определялся также низкой защитой прав собственности, связанной с противоречиями в корпоративном законодательстве и несовершенством правоприменительной практики, частой сменой политического руководства в регионах и влиятельных чиновников на федеральном уровне, отсутствием эффективных механизмов согласования интересов между всеми субъектами корпоративной собственности и т.д.

Ключевыми противоречиями на уровне законодательного регулирования отношений корпоративной собственности в 90-е гг. стали инерционный характер принятия нормативных актов и фундаментальный дисбаланс, связанный с несоответствием между процессом концентрации корпоративной собственности, не требующем большого инструментария для защиты прав собственников, и построением в России корпоративного законодательства (в традициях англосаксонской правовой модели), ориентированным на максимальную защиту прежде всего мелких акционеров [2. С. 17]. Тем самым создавались неравные возможности в реализации правомочий субъектов корпоративной собственности и усиливалась закрытость их отношений, поскольку механизмы защиты мелких акционеров трансформировались в инструмент корпоративного шантажа.

Важным институциональным результатом воспроизводства отношений корпоративной собственности стало формирование системных патологий в отношениях власти и корпоративных структур. Воспроизводя иерархический тип взаимодействия, имеющий неэкономическую природу, они становились друг для друга источниками важнейших ресурсов и ограничений как на федеральном, так и региональном (местном) уровне. На этих уровнях наблюдалась острая конкуренция за влияние на центры принятия решений и доступа к ресурсам [3. С. 198–199], вследствие чего корпоративные структуры не только успешно противостояли любым регулирующим воздействиям государства, но и подчиняли его своим интересам. Некоторые исследователи условно называли этот феномен «захватом государства» [4]. В рамках такой конкурентной борьбы за ресурсы отношения власти и корпоративных структур выстраивались в форме сетевых взаимодействий, на основе персонифицированных неформальных связей с активным использованием коррупционных механизмов.

На федеральном уровне для государства основными ресурсами были налоги и сборы, финансовая и политическая поддержка во время избирательных компаний, а ограничениями – лоббизм и политическое давление. Для корпоративных структур заинтересованность состояла в возможности присваивать государственную собственность по минимальной цене (например, через механизм залоговых аукционов), безболезненно накапливать кредиторскую задолженность, вносить выгодные изменения в законодательство, использовать универсальные и эксклюзивные решения судебной системы для реализации своих экономических интересов, снижать риски экспроприации собственности (через включение госчиновников в советы директоров). В рамках такого избирательного характера судебной системы принцип «двой-

ных стандартов» вытесняет собственника за пределы правового поля при отстаивании им своих интересов и вынуждает использовать в хозяйственной деятельности не законы, а неформальные нормы, имеющие локальный характер и способствующие воспроизводству потестарной правовой культуры.

На региональном уровне устойчивый интерес к корпоративным структурам со стороны органов власти состоял в необходимости решать социальные и экономические проблемы соответствующих территорий, поддержке на выборах (иногда в добровольно-принудительном порядке). В свою очередь, для корпоративных структур рентоориентированный интерес в неформальных связях с органами власти состоял в следующем: в страховании от рисков, связанных с неэффективностью органов государственной власти; в обеспечении преференциального режима (посредством системы явных и неявных «откатов») в случае нарушения законодательства; в получении налоговых скидок и отсрочек, инвестиционных кредитов, субсидий, займов и кредитов, выданных под гарантии субъекта Федерации, прав аренды государственного имущества по низкой или нулевой цене и т.д. Фактически корпоративные структуры использовали органы власти для защиты контролируемых рынков от конкурентов, передела собственности, противодействия профсоюзам и т.д.

Институциональный результат воспроизводства отношений корпоративной собственности в России позволяет нам говорить о формировании общей институциональной ловушки в отношениях корпоративной собственности, которая проявляется в сложившейся закрытой и самоподдерживающейся институционально-организационной системе отношений, в рамках которой частные интересы политической и экономической элиты субординируют внутренние отношения собственности и отношения хозяйствования, деформируя соответствующим образом институциональную среду для возможности бесконтрольно извлекать выгоду от объектов корпоративной собственности в ущерб интересам других субъектов, в том числе общественным.

В рамках институциональной ловушки отношения корпоративной собственности могут показывать определенный конъюнктурный экономический результат (прежде всего финансовый), однако на институциональном уровне они не способны генерировать конструктивные инновации. Воспроизводя закрытую институциональную систему отношений корпоративной собственности, ее субъекты способны формировать институциональные инновации, реализующие преимущественно частные выгоды. Это обуславливает закрепление существующих патологий, в рамках которых объективные противоречия между частными и коллективными интересами приводят к постоянному воспроизводству деструктивных стимулов и искажению информационных сигналов как внутри самих корпоративных структур, так и тех, которые поступают на внешние рынки.

Результатом воспроизводства институциональных патологий и деструктивного характера институциональных инноваций явилась низкая активность субъектов корпоративной собственности по внедрению промышленных инноваций и технологическому перевооружению. Исследования, проведенные ГУ ВШЭ в части инновационной активности сверхкрупных компаний, показали, что они находятся в центре инновационной системы российской промышленности, однако по расходам на НИОКР и на инновации отечественные

корпорации значительно уступают зарубежным [5. С. 21]. По капитальным затратам на науку Россия в 17,5 раза отстает от США, в 7 раз – от Японии, в 6 раз – от Китая. Инвестиции в высокотехнологический сектор российской экономики составляют примерно 0,3% от аналогичных инвестиций США, а доля России в мировом наукоемком экспорте гражданской продукции не превышает 0,5% (доля США – 36%, Японии – 30%, Германии – 16%, Китая – 6%) [6. С. 23].

Динамика инновационной активности российских промышленных предприятий (рис. 1) [7. С. 10] показывает, что доля организаций, осуществляющих разработку и внедрение технологических инноваций, в среднем не превышает 9–11%: достигнув максимума в 10,6% в 2000 г. (на фоне роста основных макроэкономических показателей и краткосрочного всплеска импортозамещения после дефолта 1998 г.), в 2007 г. она составила только 9,4% промышленных предприятий России, что на фоне других стран выглядит более чем скромно (Германия – 73%, Ирландия – 61%, Бельгия – 58%, Эстония – 47%, Чехия – 41%, Бразилия – 33,3%, Китай – 30%) [8. С. 37]. В 2009 г., по данным Центра исследований и статистики науки, инновационно-активными было только 7,7% предприятий [9. С. 383].



Рис. 1. Динамика показателей инновационной активности предприятий промышленного производства и сферы услуг в России (%)

Опрос, проведенный в мае 2010 г. среди 100 крупных российских компаний, выявил, что у половины из них расходы на НИОКР составляли от 3 до 10% выручки, около 30% тратили на НИОКР менее 3% выручки. При этом среди частных компаний было примерно в 4 раза больше инновационно-активных, чем среди госкомпаний. Около трети российских респондентов отметили, что их инновации были новыми только для их компаний [9. С. 383–384]. Следовательно, главной проблемой является недостаточная инновационная активность предприятий с точки зрения не только объемов, но и

качества проводимых или заказываемых ими НИОКР. Большинство инноваций – имитационные, новые только в локальных масштабах.

Среди основных видов технологических инноваций, которые используют крупные российские корпоративные структуры, лидирует приобретение машин и оборудования для целей перевооружения, на уровне организационных инноваций преобладают: аутсорсинг производственных процессов, обучение кадров, контроль качества и сертификация, а также современные методы управления. Корпоративные структуры активно используют процессные инновации, стремясь повысить гибкость производства и сократить материальные и энергозатраты, однако при этом их мало интересуют поддержание занятости и сокращение трудовых затрат [5. С. 23]. Инновационная активность корпораций связана, прежде всего, с выходом на международные рынки, что требует соблюдения определенных технологических и экологических регламентов, а также с ростом внутреннего спроса и международной конкуренцией, которые заставляют оптимизировать производственные процессы. При этом следует заметить, что наибольшие стимулы к внедрению инноваций характерны для компаний, которые имеют привычку заниматься разработками и развитую техническую культуру.

Следовательно, промышленная инновационная активность корпораций находится на периферии их корпоративной стратегии и связана в первую очередь с повышением финансовой эффективности, а не экономической (по производительности труда российские корпорации вчетверо уступают американским, почти втрое – восточноевропейским и в 1,6 раза – корпорациям Китая, рис. 2) [10].

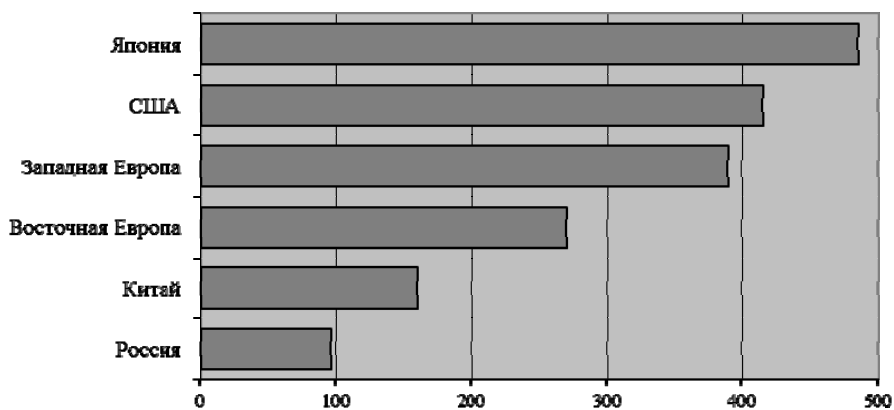


Рис. 2. Производительность труда в крупном бизнесе в 2007 г. (тыс. долл./чел.)

Большая часть корпоративного капитала ориентирована не на НИОКР (инвестиции в НИОКР в большинстве отраслей составляют менее 1% доходов, рис. 3) [10], а на сделки по слияниям и поглощениям, портфельные инвестиции и перепродажи. Как следствие, по удельному весу в совокупном объеме мирового экспорта высокотехнологичной продукции Россия с позицией в 0,3% существенно уступает лидерам (США, Китаю, Германии, Франции, Великобритании) [8. С. 34].

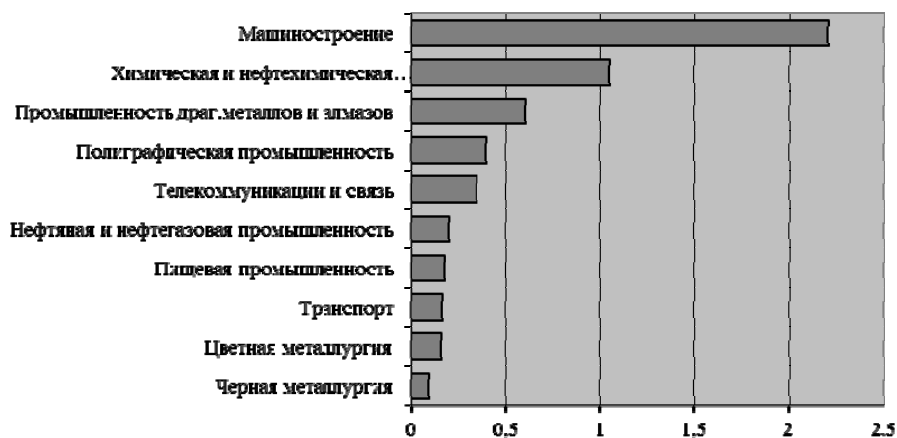


Рис. 3. Отношение инвестиций в НИОКР и доходов компаний в 2007 г. (%)

Анализ воспроизводства отношений корпоративной собственности показал, что институциональные инновации стали следствием неэффективного механизма взаимодействия государства и бизнеса, ее внутренней противоречивости и необходимости адаптации к внешним экономическим условиям. Это обусловило деструктивную направленность большинства институциональных инноваций (механизм залоговых аукционов, сложные непрозрачные системы корпоративного контроля через аффилированные фирмы и офшорные компании, персонифицированный и неформальный характер связей между корпорациями и органами власти посредством «системы участия», «личной унии» и коррупционных механизмов и пр.). Впрочем, полагаем, что часть институциональных инноваций (институт независимых директоров, формальные нормы «good corporate governance» и пр.) в долгосрочной перспективе может изменить свою направленность.

Таким образом, институциональные инновации были ориентированы на реализацию, прежде всего, частной выгоды их инициаторов и имели преимущественно перераспределительную природу. Несоответствие между перераспределительными инновациями и инновациями, повышающими эффективность производства, обусловило получение значительного экономического эффекта для субъектов этих инноваций, но привело к воспроизводству основных институциональных патологий (спекулятивного характера российских финансовых институтов, нелегитимного статуса собственников, противоречий между государством и бизнесом и сохраняющейся неопределенностью прав собственности) и низкой активности по внедрению промышленных и технологических инноваций. Следовательно, можно говорить о формировании институциональной ловушки, когда внутренняя и внешняя среда отношений корпоративной собственности постоянно деформируются под одну общую цель – изъятие инсайдерской ренты и последующего ее воспроизводства.

Литература

1. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб. М.: ИНФРА-М, 2005.
2. Радыгин А.Д., Энтов Р.М. и др. Экономико-правовые факторы и ограничения в становлении моделей корпоративного управления. М.: ИЭПП, 2004.
3. Яковлев А.А. Агенты модернизации. 2-е изд., М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.
4. Hellman J.S., Jones G., Kaufman D. Seize the State, Seize the Day: An Empirical Analysis of State Capture and Corruption in Transition: Paper Prepared for the ABCDE 2000 Conference, April 2000 18–20. Washington, D.C., 2000.
5. Гончар К.Р. Инновационное поведение сверхкрупных компаний: ленивые монополии или агенты модернизации?: Препринт WP1/2009/02. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009.
6. Зельднер А.Г. Концептуальные подходы к стратегии и тактике государственного регулирования экономики. М.: ИЭ РАН, 2007.
7. Индикаторы инновационной деятельности: 2009: Статистический сборник. М.: ГУ ВШЭ, 2009.
8. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: Национальный доклад. М.: ИМЭМО РАН: ГУ ВШЭ, 2008.
9. Российская экономика в 2010 году. Тенденции и перспективы. М.: Институт Гайдара, 2011. Вып. 32.
10. Гришанков Д., Кабалинский Д. Нанозффект мегабизнеса // Эксперт. 2008. №39(628) 6 окт.