

СТРУКТУРА ПОТРЕБНОСТЕЙ СОБСТВЕННИКОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Щеблыкин В.Н., кандидат экономических наук, профессор, соискатель
ФГУП «СТАНДАРТИНФОРМ»

В статье рассмотрена базовая структура потребностей собственников промышленного предприятия, показана ограниченность парадигмы «человека экономического» и необходимость перехода к парадигме «человека социального», выявлены особенности требований собственников в рамках различных структур корпоративной собственности.

Ключевые слова: собственность, корпорация, экономический человек, социальный человек, структура потребностей.

UDC 330.163

THE STRUCTURE OF NEEDS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE STAKEHOLDERS

Shcheblykin V.N., candidate of economics sciences, professor, applicant at
FGUP «STANDARTINFORM»

The article overviews basic structure of the needs of industrial enterprise stakeholders, indicates the limited character of the «homo oeconomicus» paradigm and the necessity of transfer to «homo socialis» as well as pinpoints the particularities of the needs of stakeholders in the framework of various corporate ownership structures.

Keywords: ownership, corporate, homo oeconomicus, homo socialis, the structure of needs

Проблема повышения качества продукции, работ, услуг является наиболее важной в обеспечении конкурентоспособности отечественной промышленности. Со вступлением России в ВТО активизируется соперничество с иностранными конкурентами практически на всех товарных рынках. Это потребует от российских предприятий разработки усовершенствованных стратегий обеспечения качества. Несмотря на то, что условия соглашения о

вступлении в ВТО предусматривают достаточно длительный переходный период, на протяжении которого отдельные продуктовые группы останутся защищены повышенными пошлинами от иностранной конкуренции, разработка и внедрение новых стратегий качества, ориентированных на условия глобальной конкуренции, должны начинаться уже в настоящее время. Это обусловлено существенной инерционностью ряда факторов, влияющих на интегральное качество продукции: со стороны внутренней среды предприятия – длительные сроки строительства новых производственных площадей, технологического перевооружения, развития интеллектуального капитала; со стороны внешней среды – формирование сильного бренда, вызывающего доверие со стороны потребителей, способного конкурировать с западными брендами, а также интеграция товара в уже сложившиеся пользовательские экосистемы, что требует достаточно продолжительного периода времени.

Готовность предприятий предпринять масштабные усилия по развитию стратегий качества продукции зависит от их миссии и базовых ценностей. Важнейшим фактором формирования ориентиров стратегии являются предпочтения собственников предприятия. Права собственности конституируют экономические отношения, являются основой, в значительной степени определяющей цели, задачи, формы и методы управления экономическими субъектами. Мировая экономическая история свидетельствует об их основополагающем влиянии на организацию экономических взаимоотношений, эффективность управления, качество продукции, работ, услуг, стимулы к инновационному развитию. В настоящее время является общепризнанным, что наиболее эффективной формой собственности, гибкой и раскрепощающей предпринимательские таланты, является частная. Однако вопрос рациональной организации и управления собственностью продолжает оставаться актуальным. Очевидно, что, поскольку управление собственностью является правом и функцией собственника, то системообразующими в понятийной конструкции комплексного качества собственности являются именно требования собственника. К ключевым требованиям в рамках парадигмы «экономического

человека» можно отнести доходность и надежность владения (даже если собственник не намерен владеть собственностью долго, степень не только краткосрочной, но и долгосрочной защиты прав собственности прямо влияет на ее ликвидность и цену возможной продажи, а также условия привлечения финансовых ресурсов в случае необходимости). Однако с точки зрения более реалистичной парадигмы «человека социального» в требованиях собственника объединяются условия, определяющие его признание и уважение со стороны общества.

Основой нового курса должна стать смена парадигмы осознания экономическими агентами своих требований к собственности на базе экспликации взаимосвязей между степенью личного и общественного удовлетворения, перехода от краткосрочных и односторонних требований, зачастую сводящихся к текущей максимизации дохода, к комплексной системе оценки качества собственности. Именно на базе интегрального понятия качества собственности возможно формирование долговременной стратегии повышения качества продукции, работ, услуг предприятия.

Требования к собственности со стороны собственников являются основополагающими в определении качества собственности. Логично вывести основные требования из расширенного перечня элементов, формирующих право собственности, предложенного английским ученым А. Оноре. Он включает 11 элементов: 1) право владения, т.е. исключительного физического контроля над вещью; 2) право пользования, т.е. личного использования вещи; 3) право управления, т.е. решения, как и кем вещь может быть использована; 4) право на доход, т.е. на блага, проистекающие от предшествующего личного пользования вещью или от разрешения другим лицам пользоваться ею (иными словами – право присвоения); 5) право на «капитальную ценность» вещи, предполагающее право на отчуждение, потребление, промотание, изменение или уничтожение вещи; 6) право на безопасность, т.е. иммунитет от экспроприации; 7) право на передачу вещи по наследству или по завещанию; 8) бессрочность; 9) обязанность воздерживаться от использования

вещи вредным для других способом; 10) ответственность в виде взыскания, т.е. возможность отобрания вещи в уплату долга; 11) остаточный характер, т.е. ожидание «естественного» возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи или в случае утраты ею силы по любой иной причине [1]. Очевидно, что не все элементы в данном перечне равноценны с экономической точки зрения. Наиболее важными представляются права 4 и 5, а ряд других пунктов в данном контексте носит обеспечивающий характер, призванный наделить собственника полномочиями для получения максимального дохода от наличия собственности или же от ее реализации (т.е. использования «капитальной ценности»). Таким образом, главными требованиями, определяющими качество собственности со стороны абстрактного рационального собственника, являются возможность обеспечения максимального дохода от наличия собственности или от ее реализации (которые в идеальном случае взаимосвязаны, так как рыночная цена любого блага соответствует капитализированной (дисконтированной) величине потока ожидаемых выгод за весь срок его службы). При этом все другие требования к качеству собственности со стороны собственника будут иметь экономический смысл лишь в контексте обеспечения указанного базового требования.

Вышерассмотренная модель абстрактного рационального собственника требует уточнения и расширения системы требований к качеству собственности с целью учета всех уровней потребностей собственника, как социального человека, поскольку в реальности различным моделям бизнеса соответствуют разные структуры собственности и разные мотивации собственников, вытекающие из особенностей их аксиологической матрицы. Основные требования в зависимости от уровней потребности собственника классифицированы в таблице 1. При этом уровни 1-2 характерны для частных портфельных инвесторов, владеющих небольшими пакетами акций, для которых участие в собственности корпораций служит лишь одним из методов обеспечения доходов, наряду с банковскими вкладами, облигациями или личной трудовой деятельностью. Уровень 3 может быть характерен для более крупных мино-

ритарных акционеров, имеющих возможность и желание влиять на политику предприятия.

Таблица 1

Взаимосвязь уровней потребностей собственника и требований к качеству собственности

Уровни потребностей собственника	Требования к качеству собственности	Их взаимосвязи с внешней средой
Физиологические	Генерация уровня доходности выше прожиточного минимума	Необходима защита прав миноритарных акционеров, обеспечивающая получение необходимого уровня дивидендов
Экзистенциальные	Достаточный уровень доходности для формирования пенсионных накоплений, медицинского страхования, долговременная защищенность прав собственности	Аналогично
Социальные	Возможность участия в управлении компанией	Необходима защита прав миноритарных акционеров, обеспечивающая прозрачность деятельности компании и возможность влияния на ее руководящие органы
Престижные	Повышение собственного престижа от а) величины собственности б) величины получаемого дохода в) общественного признания предпринимательских заслуг	а) престижность величины собственности зависит от общественного отношения к путям ее получения б) если в отечественной практике престижным являлся сам факт получения дохода, подчеркиваемый показным потреблением, то в практике обществ с долговременной рыночной историей престижным является лишь факт получения дохода от бизнеса, признаваемого общественно полезным в) зависит от общественного консенсуса относительно социальной ответственности бизнеса
Духовные	Самореализация посредством воплощения общественно значимых проектов	Данный уровень потребностей собственника является аксиологически автономным, и от внешних факторов зависит лишь возможность фактического воплощения планов, а не оценка их значимости собственником

Уровень 4 так же может быть присущ достаточно крупным миноритарным акционерам, однако более характерен блокхолдерам. Уровень 5 может быть присущ исключительно собственникам, имеющим возможность контролировать политику компании. В настоящее время в экономике выделяются две основные модели структуры корпоративной собственности – W-модель (the widely-held corporation model) и B-модель (the blockholder model). W-модель – корпорация с широким владением акциями (иначе говоря, с распыленной собственностью), характерная для англосаксонской бизнес-системы. В рамках данной модели собственники разрознены, поэтому главенствующее положение в корпорации занимают профессиональные наемные топ-менеджеры.

B-модель представляет собой корпорацию, контролируемую крупными собственниками (блокхолдерами), в качестве которых обычно выступают богатые семьи, государство и финансовые институты.

Основные характеристики обеих моделей многократно анализировались в экономической литературе на примерах различных стран, поэтому необходимо сфокусировать внимание на особенностях потребностей и ценностей собственников в рамках той и другой модели с учетом российской специфики.

W-модель исторически явилась господствующей в постсоветской России, поскольку приватизационная схема была построена на широком участии трудовых коллективов, использовании ваучеров и т.д. Однако она являлась менее эффективной в условиях транзитивной экономики России. Это было обусловлено, прежде всего, относительно низким уровнем защиты прав миноритарных акционеров, в т.ч. их права на получение информации о деятельности общества, предусмотренной ст. 91 Федерального закона от 26.12.1995 г. «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ [2]. Кроме этого, в России недостаточно развиты институты коллективной борьбы миноритариев за реализацию своих прав в области контроля и управления хозяйственной деятельности корпорации. В таких условиях основной корпоративный кон-

фликт пролегал между разрозненными миноритарными акционерами и оппортунистически настроенным высшим менеджментом, стремящимся реализовать свои частные цели. В частности, если целями миноритарного акционера, находящегося на первых двух уровнях мотивационной пирамиды, является получение прибыли в виде дивидендов или же роста курсовой стоимости акций, то целями наемного менеджмента является повышение своего собственного материального благополучия и закрепление карьерных успехов, для достижения чего могут приниматься не оптимальные с точки зрения акционеров решения об уровне оплаты труда, чрезмерном расширении фирмы, а в наиболее криминальных случаях – выводе активов в лично подконтрольные организации. Поэтому, как показали статистические наблюдения, в ходе постприватизационного перераспределения собственности доля мелких владельцев (прежде всего инсайдеров из числа членов трудовых коллективов) неуклонно падала (с 43,6% в 1995 г. до 21,0% в 2003 г.), а доля менеджеров резко выросла (с 11,2% до 31,5% за тот же период соответственно) [3].

Повышение качества собственности с точки зрения миноритарных акционеров в рамках W-модели требует минимизации указанных рисков. Поэтому миноритарные акционеры предъявляют такие специфические требования к качеству собственности как максимальная прозрачность результатов хозяйственной деятельности и ее стратегии, возможность реализации собственности на высоколиквидном вторичном рынке ценных бумаг. Кроме этого, когда у мелких акционеров не существует уверенности в надежной и компетентной защите их прав соответствующими общественными институтами (например, объединениями инвесторов или же крупными институциональными инвесторами, имеющими долгосрочный портфель пассивов и разрабатывающими столь же долгосрочную стратегию инвестирования – например, пенсионными фондами), они склонны в меру возможности предпочитать наглядные финансовые результаты в виде дивидендов или же краткосрочного скачка стоимости акций и менее доверяют долгосрочным стратегиям разви-

тия фирмы, поскольку не в состоянии различить обоснованные планы от планов, детерминированных оппортунизмом высшего менеджмента.

В-модель изначально явилась более приспособленной к условиям регуляторного вакуума 1990-х гг., поскольку крупные объединения на основе собственности позволяли повысить эффективность хозяйственных связей, а также эффективно подавлять оппортунизм менеджеров. Структура их специфических требований к качеству собственности зависела от ряда факторов, прежде всего – от особенностей персонального состава блокхолдеров. Теоретически, как показал ряд исследований функционирования В-модели в Южной Корее («чеболи»), Японии («кэйрецу»), Германии (банкоцентричная модель структуры собственности), такие собственники более склонны к учету долговременной перспективы компании и к вытекающим из нее потребностям в партнерских отношениях с ключевыми контрагентами и государством, достигаемых посредством большего учета их требований к качеству. Однако в транзитивной экономике России данные преимущества были реализованы не в полной мере. В первую очередь это связано с тем, что у крупных частных собственников не было достаточной уверенности в долгосрочной защищенности собственности, а крупные институциональные инвесторы (например, пенсионные фонды и страховые компании) с точки зрения внутренней структуры часто представляли собой организации, контролируемые наемным менеджментом, с соответствующим ограничением горизонтов временного планирования и целевых показателей. В то же время сполна проявились недостатки В-модели, основным из которых является большие, нежели в W-модели, возможности по формально законному оппортунистическому поведению и ущемлению прав миноритариев.

В посттранзитивный период сформированы существенные предпосылки для улучшения ситуации: достигнутая политическая стабильность расширяет горизонты бизнес-планирования, также в эпоху благоприятной экономической конъюнктуры существенно улучшилось финансовое положение ряда корпораций. Вопрос реализации преимуществ В-модели упирается в

изменения аксиологической матрицы и конкретных приоритетов блокхолдеров.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что стратегия консенсусного осознания в предпринимательском сообществе ценностей долговременного развития фирм, формирования высокой деловой репутации, расширенной потребительской лояльности позволит сформировать базовые уровни системы сбалансированных показателей (миссию и ценности компании, ее видение будущего) и в дальнейшем каскадировать их на уровень частных целей и конкретных бизнес-решений, принимаемых подразделениями и отдельными сотрудниками, сформировав тем самым аксиологическую основу единой концепции качества предприятия.

Список использованных источников

1. Honore A. M. «Ownership». In Oxford essays in jurisprudence. Ed. by Guest A. W. – Oxford, 1961). – Pp. 112-128.
2. Федеральный закон от 26.12.1995 г. «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ (ред. от 30.11.2011 г.) // СЗ РФ. – 1996. – № 1. – Ст. 1.
3. Капелюшников Р., Демина Н. Концентрация собственности и поведение российских промышленных предприятий // Вестник общественного мнения, 2005. – № 3. – С. 36.