

Теория командного производства в корпоративном управлении: право на жизнь



Фото: Фотобанк Лори / Sergey Nivens

УДК 65.014.1

В рассматриваемой статье автор анализирует конструкцию корпоративного управления, которая носит имя «командное производство». Представленная теория командного производства предполагает не только (не столько) увеличение благосостояния собственников, сколько оценку вклада каждого участника в корпоративное управление, в конечный результат деятельности компании посредством взаимного сотрудничества. Автор рассматривает теорию командного производства, которая направлена на обеспечение социально-экономического благосостояния общества, а не только на получение корпоративного блага. С помощью представленной модели можно качественно улучшить структуру корпоративного управления в компании.

Ключевые слова

Командное производство, агентская проблема, собственник, менеджмент (руководитель), благосостояние, корпоративное управление, корпоративное благо.

Автор

Луценко Сергей Иванович — ведущий эксперт Контрольного управления Президента Российской Федерации.

Публичные компании имеют своей целью «объединение капиталов», при этом, как предполагается, все собственники (акционеры) должны действовать в рамках взаимного сотрудничества, корпоративной этики в соответствии с принципом фидуции (доверие в целях реализации критерия корпоративного блага: повышение биржевой стоимости акций (повышение благосостояния собственников), конкурентных преимуществ не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. Другими словами, конечной целью коммерческой организации является извлечение прибыли, генерируемой за счет вложенного собственного капитала, который изначально основан на привлечении средств инвесторов-акционеров¹.

Как отмечает Геррера [1], главной целью компании является не капитализация ее активов и благосостояние собственников, а сотрудники, клиенты и продукты (товары).

В свою очередь Блэйр и Стаут [2] рассматривают конструкцию компании в виде командного производства (team production) для идентификации ее как полезной составляющей части общества, а не чужеродного элемента с узко эгоистичными намерениями — капитализации активов и повышения благосостояния собственников компании.

Верховный суд США в своем решении по делу «Citizens United v. Federal Election Commission» (№ 08-205, 2010) отмечает, что помимо основных атрибутов коммерческой организации (наличие различных интересов, разделение прав собственности и контроля, повышение стоимости активов и их распределение между собственниками) на нее возложена ответственность за обеспечение экономического благосостояния общества. Причем данный результат достигается

посредством эффективного взаимного мотивированного сотрудничества в компании между ее участниками.

Российский правоприменитель также определяет (идентифицирует) коммерческую организацию через ее роль в обществе. В частности, несмотря на наличие агентских конфликтов между участниками входящих в состав коллективных образований (организаций), признанных юридическими лицами, объединенные капиталом (добровольными взносами) компании должны осуществлять какую-либо социально полезную экономическую деятельность². Тем

Отделение прав контроля от прав собственности на активы является сущностью анализа командного производства.

самым правоприменитель идентифицирует компанию через социальную деятельность и служение не только коммерческим, но и общественно полезным интересам.

Впервые к проблеме командного производства в экономике было обращено внимание как к проблеме организации производительной деятельности, которая вовлекает сложные входящие составляющие, исходящие от множества различных людей [3]. Проблема командного производства состоит в том, как заставить участников производственного процесса сотрудничать друг с другом в ситуациях, которые не являются полными (невозможно описать и предвидеть все последующие события), внести свой положительный вклад в хозяйственную деятельность компании [4].

Национальный правоприменитель сформулировал и очень четко идентифицировал принцип командного производства.

При оценке деятельности компании необходимо учитывать результаты финансово-хозяйственной деятельности самой организации (общества) и всех ее подразделений, которые имеют разную степень эффективности и экономической результативности. Деятельность руководителя (как участника командного производства) в период исполнения им обязанностей генерального директора компании показала, что финансовые показатели ее улучшены, доказательств наступления неблагоприятных последствий для руководителя не наступило. Кроме того, руководитель действовал в рамках стратегии развития организации до

бросовестно и разумно в условиях предпринимательского риска, и его действия не привели к неблагоприятным последствиям для компании³. Другими словами, мотивированный участник командного производства действовал в рамках взаимного сотрудничества (стратегии развития компании). Его вкладом явилось повышение экономической эффективности деятельности компании. В другой похожей ситуации правоприменитель также отметил, что руководитель (субъект командного производства) действовал в пределах обычного делового (предпринимательского) риска, в целях эффективной организации трудового процесса, поддержания корпоративной атмосферы (в рамках взаимного сотрудничества). Более того, целесообразность управленческих решений основывалась на экономическом анализе хозяйственной деятельности компании⁴.

По своей сути теория командного производства является альтернативой агентской теории,

которая доминировала в корпоративном управлении в 1980-х и 1990-х годах и сегодня продолжает влиять на управленческую структуру компании [5–7]. Агентская теория строилась по принципу «принципал — агент» (или «собственник — руководитель») и была заточена под критерий исключительного корпоративного блага — повышение биржевой стоимости акций. Агентская теория основывается на том, что централь-

нечному результату деятельности компании.

В российских компаниях собственники стремятся внедрить механизмы модели командного производства: создать условия для максимального сплочения участников вокруг единой для всех цели — эффективной совместной работы в рамках одной компании (выработки навыков командного взаимодействия), атмосферы доверия, вза-

чением дополнительной необоснованной выгоды. Кроме того, взаимовыгодное сотрудничество может быть достигнуто посредством определения доли собственности в компании и предоставления ее аутсайдеру (независимой стороне), который будет заинтересован в конечном успехе компании [10; 2, р. 273]. Причем аутсайдер не должен быть членом команды [11].

Совет директоров компании вправе самостоятельно выбирать экономическую стратегию развития бизнеса с помощью надлежащих корпоративных процедур, в которых происходит согласование интересов собственников.

ной проблемой в корпоративном управлении является проблема получения директоратом корпорации некой выгоды от управления (руководители являются агентами). В свою очередь собственники (акционеры) в модели являются принципалами. Их роль состоит в том, чтобы не допустить получение необоснованной выгоды руководителями. Изначально структура «принципал — агент» была идентифицирована учеными Берле и Минзом [8] как разделение прав собственности (экономических интересов) и контрольных прав.

Конструкция командного производства в отличие от агентской модели не включает априорное предположение о том, кто должен быть идентифицирован как принципал, а кто как агент. В модели командного производства у всех участников имеется желание сотрудничать. Как отмечает Блэйр [9], анализ теории командного производства начинается с более широкого предположения, что все участники надеются получить преимущества от своей причастности к ко-

мандной поддержки и уважения в команде, высокий эмоциональный фон тренинга, условия для осознания участниками личной и командной ответственности при решении поставленных задач, сформировать мотивацию на совместное достижение результатов⁵. Другими словами, правоприменитель идентифицирует саму суть командного производства через принципы выработки командного взаимодействия.

С другой стороны, Блэйр [9, р. 4] замечает, что проблемой командного производства является экономическая проблема, которая возникает, когда производительная деятельность компании вовлекает различные заинтересованные стороны и каждая из них вносит определенный вклад на входе, который трудно идентифицировать на выходе. В этом случае в локальных корпоративных документах для каждого участника необходимо определить доли в зависимости от результата его деятельности, чтобы мотивировать их к взаимному сотрудничеству и не искушать его полу-

Блэйр и Стаут [2] полагают, что с ролью аутайдера, принимающего решение, лучше всего справится совет директоров (с учетом независимых членов) публичной компании. Директорам не принадлежат активы корпорации, и они не могут их продать, не получив согласия собственников, и присвоить доходы. Отделение прав контроля от прав собственности на активы является сущностью анализа командного производства.

Особенности конструкции командного производства характери-



зуются тем, что действия участников (прежде всего собственников) компании направлены на взаимное сотрудничество и защиту от любых недобросовестных действий со стороны других участников [9, р. 8]. Статус юридического лица приобретает особую значимость. Благодаря данному статусу реализуется механизм, обеспечивающий право собственности на активы команды, используемые в производстве, исключительно юридическому лицу. Данные активы используются командой для целей команды и не принадлежат непосредственно ни одному из ее членов. Это гарантирует, что никто из членов команды не имеет права изъять активы из компании для личного пользования.

Тем самым конструкция командного производства облегчает всем участникам задачу добросовестного выполнения работы для общей цели — взаимовыгодного сотрудничества между участниками с целью максимизации не только стоимости активов, но и социальной полезности.



Для наглядности представленной позиции (защиты активов от недобросовестных действий членов команды) обратимся к примерам из национальной правоприменительной практики.

Компания-работодатель обратилась в арбитражный суд с требованием о взыскании убытков, причиненных действиями директора. Правоприменитель, удовлетворяя требования компании, исходил из следующих обстоятельств. В соответствии с положениями п. 2 и 3 постановления Пленума Высшего арбитражного суда РФ от 30 июля 2013 г. № 62 «О некоторых вопросах возмещения убытков лицами, входящими в состав органов юридического лица» в данном случае руководитель в период осуществления им управленческих функций действовал недобросовестно и неразумно во вред интересам компании, причиняя ей убытки, связанные с перечислением денежных средств, полученных от ведения предпринимательской деятельности, на открытый счет в организации, уполномоченной компанией-работодателем. При этом доступ к платежным терминалам имел только руководитель, на нем лежала обязанность организовать инкассирование платежных терминалов и передавать денежные средства в кассу организации для последующего зачисления на счет компании-работодателя.

Действия руководителя не отвечают признакам добросовестности и разумности, он препятствовал компании-работодателю в получении прибыли от ведения предпринимательской деятельности, не перечисляя на счет уполномоченной организации прибыли от предпринимательской деятельности, которая в последующем должна была быть зачислена на счет компании-работодателя⁶.

В другой ситуации совет директоров (наблюдательный совет) компании вышел за пределы своей компетенции, оформив протоколом свое заседание о досрочном прекращении полномочий руководителя (президента) и заключенного с ним трудового договора о выплате ему необоснованно завышенной единовременной компенсации в связи с прекращением трудового договора по решению совета директоров.

Правоприменитель отметил, что оформленная в целях придания легитимности выплата (протокол заседаний) является необоснованной как по фактическому обоснованию переменных экономической деятельности компании, так и по назначению, притом что возможные материальные потери руководителя вследствие досрочного прекращения договора не могли быть определены с достаточной степенью вероятности. Данные обстоятельства нарушают права акционеров в части управления компанией, так как руководитель компании выведен из-под контроля лиц (акционеров), чьи имущественные интересы непосредственно связаны с экономическими показателями публичной компании (с учетом многочисленных долгосрочных финансовых обязательств): нарушается основополагающий принцип командного производства — взаимное сотрудничество. И в данном случае сумма выплаты имеет элемент неадекватной применительно к рассматриваемой компенсационной (получение необоснованной личной выгоды), а не поощрительной природе выплаты⁷.

В конструкции командного производства является недопустимой ситуация, в которой участник, выполняя управленческие функции в коммерческой организации, нарушает принципы взаимного сотрудничества, используя свои полномочия во-

преки законным интересам общества с целью извлечения материальной выгоды (ренды) за счет компании и тем самым причиняя существенный вред коммерческой организации.

С другой стороны, если действия (бездействие) руководителя нанесли убытки компа-

ного законодательства является органом юридического лица и не имеет отдельного местонахождения⁹.

Законодатель и национальный правоприменитель органично встраивают совет директоров в конструкцию командного производства как участника.

Задача корпоративного управления — сбалансировать различные интересы участников, а не предоставить преимущество одним за счет интересов других.

нии, он может обосновать свои действия (бездействие), указать причины возникновения убытков (например, неблагоприятная рыночная конъюнктура, недобросовестность выбранного им контрагента, работника или представителя юридического лица, неправомерные действия третьих лиц, аварии, стихийные бедствия и иные события и т.п.) и представить соответствующие доказательства. Тем самым он может легитимизировать свою модель добросовестности и разумности⁸.

Необходимо также отметить, что в агентской теории руководитель или совет директоров рассматривается как агент собственников — принципала с целью реализации критерия корпоративного блага (в частности, максимизации биржевой стоимости акции). В теории командного производства руководитель является лицом организации (а не индивидуальным игроком), который призван осуществлять права компании, управлять делами организации. Как отмечает Блэйр [9, р. 10], совет директоров — руководящий центр компании, причем ее позиция корреспондирует с позицией национального правоприменителя, который отмечает, что совет директоров в силу корпоратив-

Организационно-правовая форма коммерческих организаций предполагает наличие органов управления, вхождение в состав которых обусловлено специальным волеизъявлением лица: исполнительный орган и совет директоров¹⁰.

Законодатель, учитывая конституционный принцип свободы экономической деятельности, определил, что совет директоров компании вправе самостоятельно выбирать экономическую стратегию развития бизнеса с помощью надлежащих корпоративных процедур, в которых происходит согласование интересов собственников¹¹.

Таким образом, конструкция командного производства не предполагает идентификацию одной или другой группы участников. Напротив, все участники (собственники, руководитель, совет директоров, служащие) вносят различный вклад с учетом обязательной особенности — взаимного мотивированного сотрудничества.

В заключение статьи необходимо обратить внимание на следующее.

Модель командного производства позволяет провести каче-

ственные реформы в области корпоративного управления, связывая стимулы директора с желаниями собственников, предоставляя акционерам больше полномочий относительно решений руководства компании, не обязательно улучшая эффективность работы самой организации. Теория командного производства отмечает, что акционеры не являются монолитными участниками. Задача корпоративного управления — сбалансировать различные интересы участников, а не предоставить преимущество одним за счет интересов других. ■

ПЭС 15006/26.01.2015

Примечания

1. Постановление Конституционного суда Российской Федерации от 28 января 2010 г. № 2-П.
2. Кассационное определение Верховного суда Республики Дагестан от 9 марта 2011 г. № 33-510/2011.
3. Постановление Четырнадцатого арбитражного апелляцион-



ного суда от 5 мая 2014 г. по делу № А44-5719/2013.

4. Постановление Семнадцатого арбитражного апелляционного суда от 22 июля 2014 г. № 17АП-7697/2014-ГК по делу № А60-47346/2013.

5. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 5 июня 2009 г. № 09АП-8089/2009-АК по делу № А40-62621/08-4-304.

6. Постановление Семнадцатого арбитражного апелляционного суда от 23 июля 2014 г. № 17АП-6774/2014-ГК по делу № А60-49969/2013.

7. Постановление Тринадцатого арбитражного апелляционного суда от 3 июня 2014 г. по делу № А56-31942/2013.

8. Пункт 1 постановления Пленума Высшего арбитражного суда РФ от 30 июля 2013 г. № 62 «О некоторых вопросах возмещения убытков лицами, входящими в состав органов юридического лица».

9. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 5 февраля 2014 г.

№ 09АП-44672/2013 по делу № А40-120420/13.

10. Постановление Конституционного суда РФ от 27 декабря 2012 г. № 34-П.

11. Постановление Второго арбитражного апелляционного суда от 19 апреля 2011 г. по делу № А17-3605/2010.

Литература

1. Guerrera F. Welch Rues Short-Term Profit «Obsession» // Financial Times. 2009.

2. Blair M., Stout L. A Team Production Theory of Corporate Law // Virginia Law Review. 1999. Vol. 85. P. 247–328.

3. Alchian A., Demsetz H. Production, Information Costs, and Economic Organization // American Economic Review. 1972. Vol. 62.

4. Williamson O. Theory of the Firm as a Governance Structure: From Choice to Contract // Journal of Economic Perspectives. 2002. Vol. 16. P. 171–195.

5. Jensen M., Meckling W. Theory of the Firm: Managerial Behavior,

Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. 1976. Vol. 3. P. 305–360.

6. Easterbrook F., Fischel D. Economic Structure of Corporate Law. Harvard University Press. Cambridge. Massachusetts. London. England. 1991.

7. Shleifer A., Vishny R. A Survey of Corporate Governance // Journal of Finance. 1997. Vol. 52. P. 737–783.

8. Berle A., Means G. The Modern Corporation and Private Property. New York. MacMillan Publishing Co. 1932.

9. Blair M. Corporate Law and the Team Production Problem // Vanderbilt University Law School Working Paper. 2012. P. 3.

10. Grossman S., Hart O. The costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94. P. 708.

11. Rajan R., Zingales L. Power in the Theory of the Firm // Quarterly Journal of Economics. 1998. Vol. 113.

