

# ХАРАКТЕРИСТИКА КОРПОРАТИВНОГО КОНФЛИКТА КАК СИТУАЦИИ НЕСОВЕРШЕННОЙ СПЕЦИФИКАЦИИ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

УДК 347.2/3:334.722

**Марина Евгеньевна Склярова**,  
специалист по кадрам, ГБУК ВО  
«ВОЦНТК», г. Воронеж  
Эл. почта: sklyarova.mara@yandex.ru

В статье анализируются условия совершенной и несовершенной спецификации прав собственности. Рассматривается конфликт как ситуация несовершенной спецификации прав собственности, даются понятие конфликта с точки зрения спецификации прав собственности и условия его возникновения. Приведена оценка взаимосвязи отрицательной динамики экономических показателей организации и наличия конфликтной ситуации на основе анализа и расчета статистических данных.

**Ключевые слова:** совершенная спецификация прав собственности, несовершенная спецификация прав собственности, корпоративный конфликт, виды конфликта, динамика экономических показателей.

**Marina E. Sklyarova**,  
The expert on the staff, the state budgetary  
establishment of culture of the Voronezh  
area «VOCNTK», Voronezh  
E-mail: sklyarova.mara@yandex.ru

## THE CHARACTERISTIC OF THE CORPORATE CONFLICT AS SITUATIONS OF THE IMPERFECT SPECIFICATION OF THE PROPERTY RIGHTS

In paper conditions of the perfect and imperfect specification of the property rights are analyzed. The conflict as a situation of the imperfect specification of the property rights is considered, the concept of the conflict from the point of view of the specification of the property rights and conditions of its occurrence is given. The estimation of interrelation of negative dynamics of economic parameters of the organization and presence of a disputed situation on the basis of the analysis and calculation of statistical data is resulted.

**Keywords:** the perfect specification of the property rights, the imperfect specification of the property rights, the corporate conflict, kinds of the conflict, dynamics of economic parameters.

Недостаточная и несовершенная урегулированность нормативно-правовыми нормами отношений по спецификации прав собственности ведет стремлению собственников перераспределить права собственности в организации в свою пользу. Российское законодательство не возлагает на таких собственников социальных издержек, которые несет общество при неправомерном переделе прав собственности, поэтому данным собственникам, как правило, выгодно вкладывать дополнительные ресурсы в перераспределение долей собственности в организации. Очень часто данное перераспределение происходит квазиправовыми методами, через «серые» схемы, что в свою очередь ведет к конфликтам между акционерами или участниками организации, так как цель любого акционера или участника – увеличить свой доход от вложенных в организацию активов. Исследователи [1] отмечают, что чем ближе ценностные установки между акционерами, тем ниже вероятность возникновения конфликта между ними. На наш взгляд, одной из следующих значимых причин возникновения конфликта является недостаточная спецификация прав собственности, что позволяет вложить ресурсы в перераспределение данных прав и увеличить свою долю и свой доход в организации.

Можно выделить следующие формы спецификации прав собственности: совершенную и несовершенную. Совершенная форма – это такое состояние спецификации прав собственности, при котором соблюдаются следующие условия: 1) точно определен объект спецификации – материальный или нематериальный ресурс (актив); 2) точно определен субъект спецификации – лицо, получающее выгоды от использования объекта спецификации и несущее издержки спецификации; 3) каждому конкретному правомочию собственника определена встречная обязанность контрагента по контракту; 4) максимально полно определен набор правомочий, который имеет субъект по отношению к этому конкретному объекту; 5) определен механизм реализации данных правомочий, поэтому снижаются издержки реализации данных прав; 6) субъект спецификации пользуется наиболее широким набором правомочий в соотношении к понесенным издержкам, затраченным на спецификацию; 7) для сторон взаимодействия соотношение выгод и издержек спецификации и реализации прав собственности оптимально и они не готовы инвестировать в перераспределение прав собственности; 8) стороны взаимодействия имеют равные переговорные силы; 9) институциональная среда механизма спецификации прав собственности способствует снижению издержек спецификации у ее субъекта; 10) внешние и внутренние условия спецификации способствует снижению издержек спецификации и реализации прав собственности; 11) методы процесса спецификации четко определены и создают возможность реализовать принадлежащее стороне право собственности.

Для того, чтобы спецификация была совершенной необходимо выполнение всех перечисленных условий. При несоблюдении хотя бы одного из перечисленных условий совершенной спецификации она становится несовершенной. Чем больше условий нарушается, тем более несовершенной становится спецификация. Таким образом, можно выделить черты, характеризующие состояние несовершенной спецификации: 1) объект спецификации размыт, его границы четко не определены; 2) субъект точно не определен; 3) объем и набор его правомочий не закреплен в контрактах, не определены встречные обязанности контрагентов; 4) соотношение выгод и издержек, затрачиваемых на спецификацию и реализацию прав собственности, для данного субъекта не оптимально и возможна ситуация увеличе-

ния размера выгод, получаемых для данного субъекта от объекта собственности; 5) стороны взаимодействия имеют разные переговорные силы; 6) не ясен механизм реализации прав собственности; 7) стороны спецификации и реализации прав собственности готовы инвестировать в перераспределение прав собственности; 8) институциональная среда механизма спецификации способствует увеличению издержек спецификации у ее субъекта; 9) внешние и внутренние условия процесса спецификации не способствуют снижению издержек спецификации и реализации прав собственности; 10) методы процесса спецификации не сложились и не определены: порядок определения субъекта права и объекта права не закреплен в формальных или неформальных нормах.

В реальной ситуации невозможно достичь ситуации совершенной спецификации, так как рациональность субъекта ограничена. Поэтому в реальной экономике спецификация носит в той или иной степени несовершенный характер. Экономические субъекты, ориентируясь на соотношение выгод от спецификации и реализации прав собственности и издержек, которые они тратят на спецификацию, оптимизируют набор правомочий по отношению к конкретному объекту прав. Однако невозможность существования в реальности ситуации совершенной спецификации не означает, что ситуация несовершенной спецификации не может быть эффективной и устойчивой при соблюдении условий, что права собственности нельзя перераспределить, не увеличив общих суммарных (как частных, так и социальных) издержек защиты и реализации прав собственности. Таким образом, если возможно перераспределить права собственности увеличив выгоды (частные или социальные) или уменьшив издержки (частные или социальные), то ситуация спецификации прав собственности становится нестабильной и стремится к новому стабильному экономическому состоянию. Достигнув нового оптимального со-

отношения выгод (частных и социальных) и издержек (частных и социальных) ситуация распределения прав собственности становится стабильной. Нестабильная ситуация спецификации прав собственности ведет к возникновению конфликта. С точки зрения спецификации прав собственности корпоративный конфликт определяется как ситуация потенциального нарушения прав собственности участников конфликта при размытости данных прав субъектов прав собственности, имеющих неравнозначные позиции переговорной силы, при этом одна из сторон конфликта или все стороны готовы инвестировать дополнительные средства в перераспределение прав собственности в организации.

В результате чрезмерности издержек, которые несет субъект прав собственности, по соотношению с выгодами, которые он получает от реализации прав собственности, субъект принимает решение инвестировать ресурсы в перераспределение прав собственности. Таким образом, наличие конфликта свидетельствует о ситуации несовершенной спецификации в неравновесном состоянии. В период конфликта субъект несет два вида издержек: по спецификации и реализации прав собственности, и издержки, которые он затратит на перераспределение прав собственности. Если сумма данных издержек меньше выгод, которые он предположительно получит от данного перераспределения, то субъект вступает в конфликт. Конфликт является ситуацией, когда стороны отношений перераспределяют права собственности через формальные и неформальные институты, таким образом права собственности специфицируются, уточняется объект и субъект права собственности, оптимизируются соотношение выгод и издержек. В том случае, когда институциональная среда и методы механизма спецификации прав собственности способствуют снижению социальных издержек по спецификации, и конфликт способствует более оптимальному распределению частных издержек, то данная ситуация приносит пользу. Если же институ-

циональная среда не способствует этому и у стороны конфликта имеется возможность игнорировать социальные издержки от перераспределения прав собственности, то конфликт может привести к негативным последствиям. Конфликт свидетельствует о неясности и размытости в объекте или субъекте прав собственности, о дефекте механизма спецификации. При разработанном механизме спецификации прав собственности возможно перераспределение прав собственности без конфликта, когда ясен субъект и объект права собственности, а все социальные издержки от конфликта ложатся на сторону, инициировавшую его. В данной ситуации сторонам взаимодействия остается только возмездно обмениваться правами собственности, заключая контракт между собой. Неясность же объекта и (или) субъекта прав собственности предоставляет возможность одной стороне, затратив определенные средства, получить большую выгоду без получения согласия второй стороны отношений.

Таким образом, можно выделить следующие условия возникновения конфликта в сфере прав собственности: 1) неясность и размытость объекта и (или) субъекта прав собственности вследствие дефектов механизма спецификации прав собственности; 2) у стороны конфликта высокие издержки спецификации прав собственности и имеются ресурсы, чтобы инвестировать в перераспределение прав собственности; 3) действительный собственник намерен сохранить статус-кво набор правомочий, которыми он обладает (его согласия на перераспределение нет), и намерен инвестировать ресурсы в противодействие инициатору конфликта; 4) институциональная среда не перекладывает социальные издержки от конфликта на сторону, его инициировавшую.

Следовательно, несовершенная спецификация повышает издержки спецификации прав собственности, поэтому стороны отношений вступают в конфликт, чтобы уменьшить их величину.

На наш взгляд можно выделить следующие виды конфликта по

Таблица 1

## Виды конфликтов по поводу распределения прав собственности

Основание классификации конфликта	Виды конфликта
<b>сфера возникновения конфликта</b>	<i>в зависимости от сферы возникновения можно выделить конфликты возникающие в сфере:</i> – распоряжения крупным имуществом, совершения крупных сделок; – выкупа размещенных акций; – состава и функционирования исполнительных органов; – обеспечения участия в управлении; – невыплаты дивидендов; – ущемления прав при дополнительной эмиссии; – внесения изменений в реестр акционеров; – предоставления информации о компании; – контроля за финансово-хозяйственной деятельностью компании.
<b>причины возникновения конфликта</b>	<i>в зависимости от причины возникновения можно выделить конфликты возникающие вследствие:</i> – неясности и размытости объекта спецификации; – неясности субъекта спецификации; – неопределенности набора правомочий у субъектов права относительно данного объекта права; – если соотношение выгод и издержек, затрачиваемых на спецификацию и реализацию прав собственности, для данного субъекта не оптимально и возможна ситуация увеличения размера выгод, получаемых для данного субъекта от объекта собственности; – дефектов в механизме спецификации и реализации прав собственности.
<b>стороны конфликта</b>	<i>в зависимости от субъектов, которые вовлечены в конфликт, можно выделить конфликты возникающие между:</i> – двумя крупными собственниками; – мажоритарием и миноритариями; – собственником и лицом, стремящимся завладеть долей в компании.
<b>формы проявления конфликта</b>	<i>в зависимости от проявления конфликты можно подразделить на:</i> – явные, которые проявляются вовне и заметны другим субъектам; – неявные, которые вовне не проявляются и протекают латентно.

поводу распределения прав собственности в зависимости: от сферы возникновения конфликта, от причины возникновения конфликта, от сторон конфликта, от формы проявления конфликта. Виды конфликтов приведены в таблице 1.

Цель деятельности фирмы – это максимизация прибыли, использование имущества с наибольшей отдачей. Фирма выражает коллективную волю собственников исходных ресурсов, т.е. средний вектор реализации интересов всех собственников. Могут ли корпоративные конфликты отражаться на конечных показателях деятельности фирмы? С одной стороны, если конфликт

ведет к дезорганизации управления фирмой, то эффективность производства должна падать, и будет происходить снижение конечных показателей деятельности фирмы и ущемление интересов собственников. Вместе с тем, если позиции основного собственника сильные, и он контролирует процесс управления фирмой, то даже при сильном ущемлении прав миноритарных собственников в результате конфликта показатели фирмы не должны отличаться от обычных, обусловленных экзогенными экономическими условиями. Рассмотрим, динамику экономических показателей в ситуации развития корпоративно-

го конфликта на российских предприятиях.

В качестве маркерных экономических показателей мы выбрали экономическую рентабельность и рентабельность собственного капитала. Экономическая рентабельность показывает эффективность использования всего имущества организации. Это самый общий показатель, отвечающий на вопрос, сколько прибыли организация получает в расчете на рубль своего имущества. От его уровня зависит размер дивидендов на акции в акционерных обществах. Следующим показателем, динамику которого мы анализируем, является рентабельность собственного капитала. Этот показатель показывает эффективность использования собственного капитала и позволяет установить зависимость между величиной инвестированных собственных ресурсов и размером прибыли, полученной от его использования. Динамика этого показателя оказывает влияния на уровень котировок акций.

Второй группой маркерных показателей, которые мы будем измерять, будут являться показатели количественной оценки эффективности реализации экономических интересов. Уровень реализации интересов собственников отражает следующий показатель [2]:

$$I_A = P_U / N_W, \quad (1)$$

где  $P_U$  – нераспределенная прибыль;  
 $N_W$  – собственный капитал.

Этот индекс показывает насколько эффективно используется акционерами право на остаточный доход в рамках фирмы. Если этот индекс оказывается ниже, чем в среднем по отрасли или по группе предприятий, то это может свидетельствовать о проблемах с реализацией интересов у формальных собственников.

Степень реализации интересов в сфере распределения прибыли и получения доходов также может быть отражена показателем количественной оценки реализации интереса акционера в получении дивидендов – коэффициентом выплаты дивидендов [2]:

$$I_D = D / P_N \quad (2)$$

где  $D$  – дивиденды, выплаченные наличными;

$P_N$  – прибыль после уплаты налогов.

Основой нашего исследования является рейтинг корпоративных конфликтов в России в 2011 году, составленный Информационным агентством «АК&М» (табл. 2).

Для подтверждения зависимости снижения экономических показателей от ситуации несовершенной спецификации прав собственности (т.е. конфликта) и для исключения влияния на данные показатели общеэкономической тенденции мы расширили горизонт анализа до 11 лет (с 2003 по 2013 годы) и взяли компании контрольной группы, на которых в рассматриваемом нами

периоде не существовало конфликтной ситуации между собственниками. В качестве компаний контрольной группы мы взяли ОАО «Сбербанк», ОАО «Роснефть», ОАО «Лукойл». Для данного периода времени для контрольной и для конфликтной группы компаний мы рассчитали вышеназванные показатели: экономическую рентабельность, рентабельность собственного капитала, индекс реализации интересов собственника и индекс реализации интересов в сфере распределения прибыли.

Для единообразного отображения необходимо привести данные к единице и определить среднее значение по годам для каждого из показателей в контрольной и конфликтной группе. Проанализируем полученные результаты.

Полученные результаты динамики среднего значения экономической рентабельности в контрольной и конфликтной группе графически отображены на рис. 1.

Как можно видеть на графике в до-конфликтном периоде (2003–2009 гг.) наблюдается общая тенденция экономической рентабельности как в контрольной группе, так и в конфликтной группе. В конфликтный период времени (2010–2012 гг.) можно наблюдать, что экономическая рентабельность в контрольной группе растет, а в конфликтной группе резко снижается.

Полученные результаты динамики среднего значения рентабельности собственного капитала в контрольной и конфликтной группе графически отображены на рис. 2.

На данном графике можно наблюдать результаты аналогичные

Таблица 2

Крупнейшие корпоративные конфликты в России (по данным ИА «АК&М» на август 2011 года [3])

№ п.п.	Компания	Стоимость вовлеченных активов (млн. долларов, оценочно)	Сроки конфликта	Участники конфликта	Отрасль	Стадия конфликта
1	Мегафон	12370	2010 – июнь 2011	Телекоминвест, Altimo, Telia Sonera	Связь	завершен
2	ТНК-ВР	7600	январь 2011 – продолжается	ВР (владеет 50% ТНК-ВР), Консорциум ААР (учредитель Альфа-групп, Access Industries и ТК «Ренова») – владеет 50% ТНК-ВР	ТЭК	не завершен
3	VimpelComLtd	6390	январь 2011 – продолжается	Altimo, Telenor	Связь	не завершен
4	ГМК Норильский никель	4500	2010 – продолжается *	UC Rusal (25,13%), Интерпрос (25%), менеджмент компании	Металлургия	не завершен
5	Ингосстрах	2500	2006 – продолжается	Базовый элемент (около 60%), Вега, новый капитал и Инвестиционная инициатива (PPF Investments, в совокупности 38,5 %)	Страхование	не завершен
6	Уралкалий-Сильвинит	2000	2010 – май 2011	Структура Зелымхана Муцоева и Анатолия Скурова (совместно – 47%), миноритарные акционеры, в т.ч. Акрон (8.1%)	Химия	завершен
7	Лента	800	2010 – продолжается**	Август Мейер (40.6%), ВТБ Капитал и TPG Capital (30.8%)	Торговля	не завершен
8	Укратнафта	500	2007 – продолжается	Нафтогаз Украины и группа компаний, связанных с акционерами Приватбанка (Днепропетровск), Татнефть, Министерство имущества Татарстана	Нефтепереработка	не завершен
9	ТГК-2	400	2008 – продолжается	Группа «Синтез», фонд Prosperity Capital	Энергетика	не завершен
10	Макси-групп	300	2007 – продолжается	Николай Максимов, НЛМК	Металлургия	не завершен

\* Данный конфликт был завершен в декабре 2012 года.

\*\* Данный конфликт был завершен в августе 2011 года.

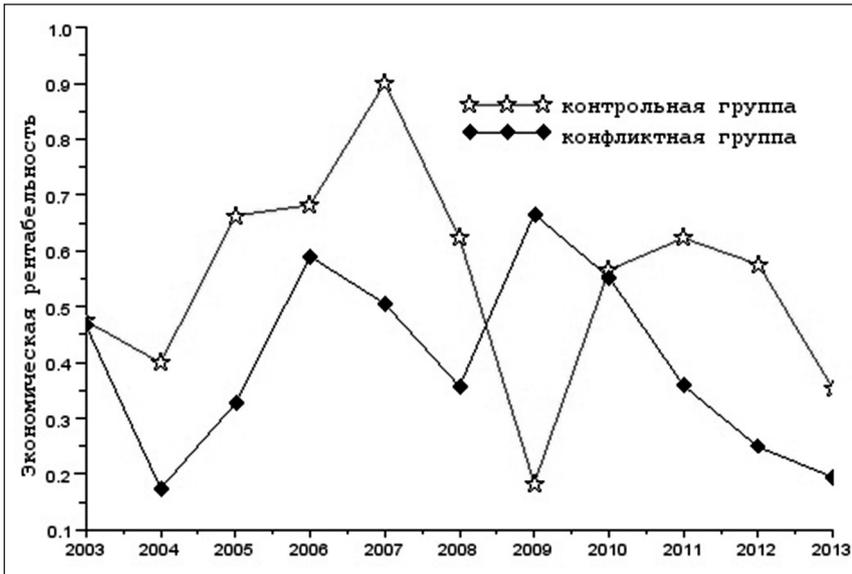


Рис. 1. Динамика среднего значения экономической рентабельности в контрольной группе и конфликтной группе

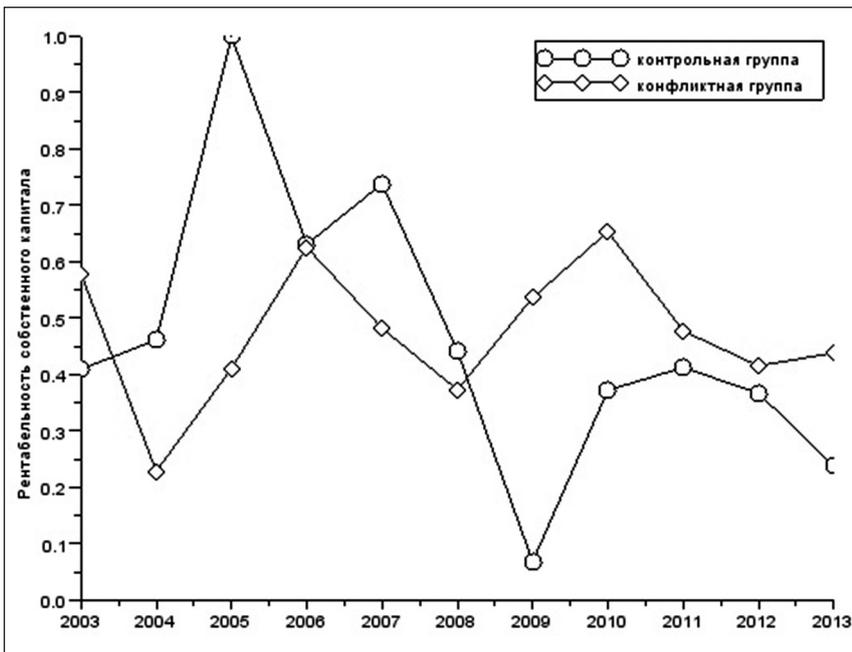


Рис. 2. Динамика среднего значения рентабельности собственного капитала в контрольной группе и конфликтной группе

результатам показателя экономической рентабельности. В доконфликтном периоде направление движения средних величин контрольной и конфликтной группы в общем совпадают, но в конфликтном периоде они отличаются. Рентабельность собственного капитала в контрольной группе растет, а в конфликтной группе резко снижается.

Полученные результаты динамики среднего значения индекса реализа-

ции интересов собственника в контрольной группе и конфликтной группе графически отображены на рис. 3.

При анализе конфликтного периода наблюдается, что в контрольной группе индекс растет, а в конфликтной группе снижается. Таким образом, тенденция в неконфликтных предприятиях – это усиление роли собственника, мажоритария, что, возможно, связано с необходимостью выхода из экономического кризиса 2008–2009 гг.

В конфликтной же группе наблюдается снижение власти собственника, что указывает на наличие конфликтной ситуации, создающей условия для нарушения процессов спецификации прав собственности.

Полученные результаты динамики среднего значения индекса реализации интересов в сфере распределения прибыли в контрольной и конфликтной группах графически отображены на рис. 4.

В конфликтный период кривая индекса в контрольной группе снижается, а в конфликтной группе кривая индекса растет. Кроме этого, при сравнении кривых индексов в контрольной и конфликтной группах в доконфликтный период выявлено, что кривая средних индексов в конфликтной группе стремится к нулю. Следовательно, права миноритариев в данной группе крайне ущемлены. Данное обстоятельство, возможно, способствовало возникновению конфликта и подтолкнуло вступить в борьбу миноритариев за реализацию своих прав.

Таким образом, из анализа динамики экономических показателей можно сделать следующие выводы. Наличие корпоративного конфликта является одним из факторов, влияющих на конечные финансовые показатели деятельности организации в динамике. Анализируемые нами в работе показатели экономической рентабельности и рентабельности собственного капитала при конфликтной ситуации имеют тенденцию к снижению. Возможно, это связано со снижением эффективности управления, когда в высшем органе управления компанией нет согласия между акционерами, и многие стратегические решения в компании принимаются с опозданием или вообще не принимаются. Акционеры забывают об интересах компании, и пытаются отстаивать только свои интересы. Компания превращается в площадку, где реализуется воля акционера, имеющего большие рычаги влияния на управление. Но и данный акционер в большинстве случаев не руководствуется интересами компании, так как из-за конфликта он также может потерять свои вложения, поэтому

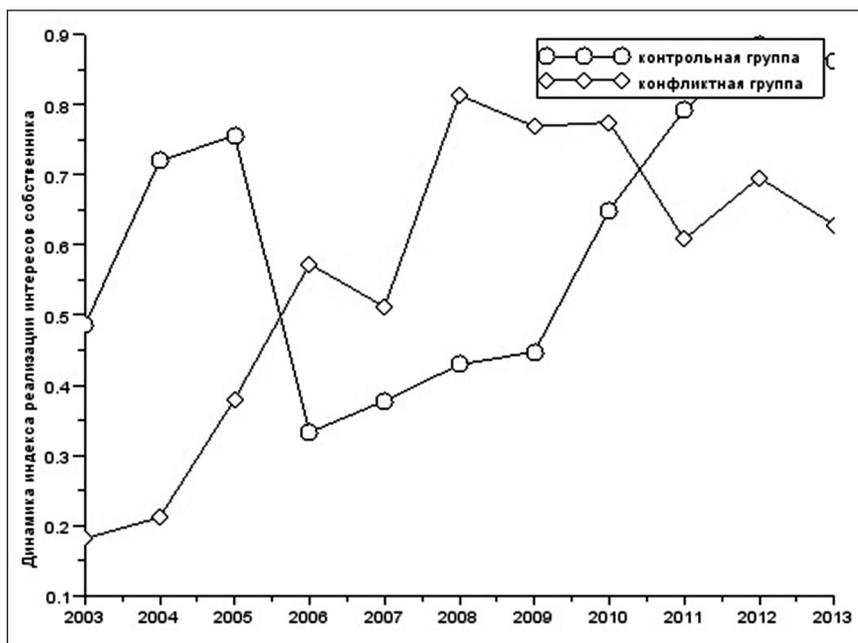


Рис. 3. Динамика среднего значения индекса реализации интересов собственника в контрольной группе и конфликтной группе

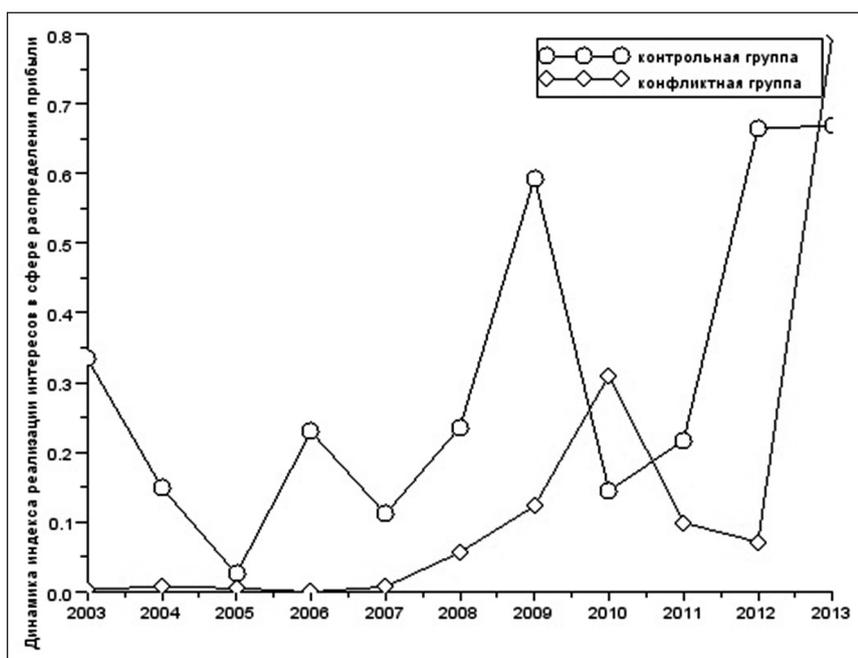


Рис. 4. Динамика среднего значения индекса реализации интересов в сфере распределения прибыли в контрольной группе и конфликтной группе

этот акционер пытается реализовать свой интерес. Следовательно, по нашему мнению, наблюдается доказательство негативного влияния корпоративного конфликта, как ситуации потенциального «размывания» прав собственности, на состояние дел в организации.

Индексы  $I_A$  и  $I_D$  в конфликтной ситуации ведут себя прямо про-

тивоположно: при росте  $I_A$  происходит снижение  $I_D$ , и наоборот. В начале конфликта, как правило,  $I_A$  снижается, что говорит об усилении позиций миноритариев и потери полного контроля над организацией мажоритария. Но с развитием конфликта мажоритарий усиливает свои позиции. В итоге в конфликте страдают, прежде всего, миноритарии, так как

индекс, отражающий их интересы ( $I_D$ ) снижается по сравнению с предконфликтным годом. Таким образом, наблюдается ситуация в экономике, когда позиции мажоритариев достаточно сильны, что подтверждается данными и других исследований.

Значит, проведенные нами эмпирические измерения доказывают нарушение спецификации прав собственности при возникновении и развитии конфликтной ситуации в фирме. Наличие корпоративного конфликта – это ситуация, при которой уровень спецификации прав собственности крайне низок. Данному положению дел способствует, на наш взгляд, недостаточная урегулированность корпоративных отношений.

### Литература

1. Пустынникова Ю. Возможности досудебного урегулирования конфликтов собственников // Журнал для Акционеров. – 2013. – №4, – URL: [www.axima-consult.ru/stati-1-26.html](http://www.axima-consult.ru/stati-1-26.html).
2. Канапухин П.А. Закономерность эволюции экономических интересов и механизмы их реализации в экономике России. Автореф. дис. ...доктора экономических наук: 08.00.01 / Канапухин П.А. [Место защиты: Воронежский государственный университет]. – Воронеж, 2008. – 40 с.
3. Крупнейшие корпоративные конфликты в России. – URL: <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2011/08/24/33394528>.

### References

1. Pustinnikova Y. Vozможности of pre-judicial settlement of conflicts of proprietors // Magazine for Shareholders. – 2013. – №4, – URL: [www.axima-consult.ru/stati-1-26.html](http://www.axima-consult.ru/stati-1-26.html) <<http://www.axima-consult.ru/stati-1-26.html>>.
2. Kanapuhin P.A. law of evolution of economic interests and mechanisms of their realization in economy of Russia. Автореф. dis. ... Doctors of Economics: 08.00.01 / Kanapukhin P.A. [the Place of protection: the Voronezh state university]. – Voronezh, 2008. – 40 with.
3. The largest corporate conflicts in Russia. – URL: <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2011/08/24/33394528>.