

Спор о золотых парашютах: много шума из ничего или...?

В неожиданно бурной дискуссии по поводу «золотого парашюта» отставленного из Ростелекома Александра Провоторова размером 7-8 млн. долл. проявляется скрытое недовольство аудитории масс-медиа хроническим застоём в решении ряда других структурных проблем России, в частности проблемы раздутого госсектора.

Отставка президента компании ОАО "Ростелеком" Александра Провоторова неожиданно вызвала много обсуждений в прессе и в эфирных СМИ. Поводом для споров до хрипоты послужил тот факт, что помимо годового бонуса Александр Провоторов получит так называемый "золотой парашют", который по разным данным может составить от 200 до 250 млн. рублей, т.е. примерно 7-8 млн. долларов в зависимости от сильно колеблющегося последнее время валютного курса рубля.

Термин "золотой парашют" впервые был использован около 50 лет назад. Под "золотым парашютом" понимают часть контракта топ-менеджмента, в котором оговаривается размер выплаты в случае увольнения или ухода. Популярность таких контрактов возросла в 80-е годы, когда число сделок слияния и поглощения начало увеличиваться.

"Золотой парашют" является своего рода гарантией стабильности, как для топ-менеджера, так и для собственника компании. Топ-менеджер, в контракте которого предусмотрен "золотой парашют", застрахован на случай смены владельца компании вследствие продажи или поглощения, т.к. размер его выходного пособия (в среднем размер "золотого парашюта" равен 2-4 годовым доходам) даст ему возможность спокойно найти новое место работы. Т.к. "золотой парашют" состоит из различных компонент, включая опционы, то его размер зависит от текущего финансового состояния компания. Таким образом, наличие "золотого парашюта" позволяет быть уверенным, что интересы топ-менеджмента будут совпадать с интересами владельцев.

Почему же возникли споры по Провоторову? Ведь выплата ему не впечатляет ни своим размером, ни соотношением с прибылью компании. Ниже в таблице представлены самые крупные "золотые парашюты", которые выплачивались в России, из которой мы видим, что сумма выплат Александру Провоторову не является рекордной для России, где размер немногочисленных пока золотых парашютов колеблется в пределах от менее 3 млн. долл. до примерно 100 млн. долл. (См. Таб. 1).

Таблица 1. «Золотые парашюты» в России

Имя	Компания	Должность	Сумма выплаты	Год
Владимир Стржалковский	«Норникель»	Гендиректор	3 000 млн. руб.	2012
Александр Роднянский	"СТС Медиа"	Президент	800 млн. руб.	2008
Денис Морозов	"Уралкалий"	Президент	220 млн. руб.	2010
Кузьма Марчук	"Уралкалий"	Вице-президент	80 млн. руб.	2010
Лев Хасис	"X5 Retail Group"	Исполнительный директор	80 млн. руб.	2011

Примечание: Если выплаты производилась в долларах, то использовался средний курс в месяц выплаты.

Тем более не является рекордным абсолютный размер выплаты Провоторову по мировым меркам. Так в выпущенном в прошлом году в США рейтинге крупнейших золотых парашютов их размер у первой десятки «парашютистов» находится в пределах от 185 до 417 млн. долл. (См. таб. 2.)

Рассмотрим основные финансовые показатели "Ростелекома" за 2012 год. Выручка компании оказалась равной 321,3 млрд. руб., чистая прибыль - 35,2 млрд. руб. Следовательно, "парашют" составил около 5,6% от чистой прибыли компании за последний год. Для сравнения, в свое время американские исследователи рассмотрев 90 "золотых парашютов" выплаченных в период 1975-1982, получили средний размер "парашюта" порядка 12% от прибыли компании. Таким образом, несмотря на большое абсолютное значение пособия (входит в Top-5 по России), на которое претендует А. Провоторов, размер этой выплаты соизмерим с доходами "Ростелекома" и находится в пределах средних мировых значений в терминах годового дохода.

С чем же связано недовольство значительной части т.н. «общественности» этой выплатой? На наш взгляд, причин несколько, и они не связаны напрямую с Провоторовым и Ростелекомом, а являются лишь поводом для высказывания скрытого недовольства другими проблемными точками экономики России в сфере распределения доходов и собственности.

Это, в частности, известная проблема очень высокой дифференциации доходов в России на уровне корпораций между топ-менеджментом и средним звеном управления, что проявляется также в низкой - относительно среднедушевого ВВП - оценке качества взаимодействия между трудом и капиталом и уровне корпоративного управления в целом. Это и проблема крайне низких мест России в мировых рейтингах государственного управления в целом, а Ростелеком – это госкомпания. Все это видно из положения России в рейтингах Всемирного экономического форума.

Кроме того, если посмотреть на структуру 21 крупнейшего золотого парашюта в США, то можно увидеть, что значительную долю в них (43%) составляют выплаты от роста стоимости акций компании за период управления «парашютиста» (и это логично с точки зрения привязки интересов менеджера к интересам компании), но в России после кризиса 2008-2009гг. фондовый рынок постоянно лихорадит (его текущий уровень более чем на треть ниже предкризисного уровня) и многим кажется, что на этом фоне парашюты не могут быть большими.

Таблица 2. Десятка крупнейших «золотых парашютов» в США, долл. США

General Electric	John F. Welch Jr.	1981-2001	\$417,361,902
Exxon Mobil Corp.	Lee R. Raymond	1993-2005	\$320,599,861
UnitedHealth Group Inc.	William D. McGuire	1991-2006	\$285,996,009
AT&T	Edward E. Whitacre Jr.	1990-2007	\$230,048,463
Home Depot Inc.	Robert L. Nardelli	2000-2007	\$223,290,123
North Fork Bank	John A. Kanas	1977-2006	\$214,300,000
Merck & Co., Inc./Schering-Plough	Fred Hassan	2003-2009	\$189,352,324
International Business Machines	Louis V. Gerstner Jr.	1993-2002	\$189,005,929
Pfizer Inc.	Hank A. McKinnell Jr.	2001-2006	\$188,329,553
CVS Caremark Corporation	Thomas M. Ryan	1998-2011	\$185,415,435

Источник: GMI (Jan.2012), http://origin.library.constantcontact.com/download/get/file/1102561686275-69/GMI_GoldenParachutes_012012.pdf

Но главная, на наш взгляд, проблема все-таки в том, что Ростелеком – государственная компания. Вопрос, конечно, не в Ростелекоме и его менеджерах как таковых, а в том, что многим непонятно, зачем вообще существуют большинство госкомпаний (если это только не естественная монополия), какая в этом экономическая логика, какие-такие «провалы рынка» они устраняют. Интересно отметить, что на прошедшей в начале апреля традиционной весенней конференции НИУ-ВШЭ в одном из выступлений описывался опыт тоже (как и Россия) нефтяной страны - Норвегии, где каждая (каждая!) госкомпания может существовать только под конкретную и четко прописанную задачу (занесенную в учредительные документы), выполнение которой (задачи), с одной стороны, невозможно без нахождения компании в государственной собственности, а с другой стороны, жестко и постоянно мониторится. При выполнении (или невыполнении) этой задачи госкомпания сразу же продается без всяких киваний на плохую конъюнктуру рынка, как сейчас происходит у нас, где текущие планы по приватизации опять не выполняются якобы из-за стагнации мировой экономики.

Вадим Канофьев, Валерий Миронов