

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ю. Врубель,

доктор экономических наук, профессор
(Академия Национальной Обороны, г. Варшава, Республика Польша)

Первые раннекапиталистические формы организации производства начали распространяться в Европе в XVI веке вместе с образованием квазипроизводств, которыми были мануфактуры [1, с. 111]. В течение последующих 200 лет развития капиталистической экономики появилось множество форм, видов и типов предприятий. Первоначально их единственной организационной формой было предприятие индивидуального собственника. Развитие этой формы хозяйственной деятельности опиралось на представление, что одна личность или группа лиц, чаще всего являющиеся членами одной семьи, в состоянии организовать хозяйственную деятельность на таком уровне, который удовлетворит требования потребителей, а владельцам обеспечит достаточную прибыль. Однако развитие таких предприятий в 70–80-х годах XIX века столкнулось со значительными ограничениями, появившимися в ходе промышленной революции, которая повлекла за собой значительное ускорение темпов технического развития, особенно в разработке и производстве новых материалов, источников энергии и особенно в механизации производственных процессов [2, с. 3]. Соответственно, возросла потребность в капитале, которого часто было недостаточно, а действовавшие юридические нормы запрещали образование акционерных обществ путем заключения договора между акционерами и содержали требование создания таких обществ на основе специальных законов.

В результате очередных злоупотреблений правовой формой акционерного общества в XVIII веке и в первой половине XIX века стали их законодательные изменения в таких странах, как Франция, Австрия и Пруссия. Предпринятые законодательными властями меры привели к возникновению так называемой концессионной системы, которая была юридически принята и использовалась во всей Европе [3, с. 3]. Вторая половина XIX века может быть охарактеризована как период «смягчения» условий образования акционерных обществ как в Европе, так и в Соединенных Штатах. Господствующая в то время доктрина полной экономической свободы предполагала, что законодатель должен оговаривать только минимальные требования, например минимальные размеры капитала, которые должны быть выдержаны учредителями акционерного общества.

Либерализация условий образования акционерных обществ имела различные последствия, не всегда положительные, что повлекло за собой необходимость осуществления правового регулирования, которое должно было предотвратить использование неэтичной и недобросовестной деятельности в бизнесе. Первым актом такого рода был американский антимонопольный закон, называемый законом Шермана, принятый Конгрессом США в 1890 году.

Упомянутое регулирование не было, однако, в состоянии предотвратить другого вида злоупотреблений в образовании и деятельности акционерных обществ, которые были отмечены после Первой мировой войны, а также во время великого экономического кризиса (1929–1933 гг.). Речь идет о массовых банкротствах обществ, происходивших не только в Европе, но и в Соединенных Штатах, потери от которых прежде всего несли мелкие акционеры. К сожалению, в то время эмиссионные проекты не подлежали ни независимой оценке, ни внешнему контролю и поэтому стали предметом фальсификаций. Злоупотреблениям, о которых идет речь, в определенной степени благоприятствовали изменения в структуре управления в акционерных обществах. Тридцатые годы XX века стали периодом чрезмерного возрастания роли правлений обществ при одновременном снижении роли общих собраний, которые лишь формально являлись наивысшей властью в обществе и одновременно наивысшим институтом, охраняющим права акционеров [3, с. 5].

Существенно возросла также роль банков, которые в качестве кредиторов и хранителей акций обществ злоупотребляли своими правами, выделяя кредиты взамен за признание им права вето по наиболее важным решениям правлений и общих собраний обществ. В результате в начале 30-х гг. XX века сложилась ситуация, которая была охарактеризована как отделение права собственности от права управления. Контроль над обществом перешел *de facto* из рук собственников, несущих наибольшие финансовые риски, в руки менеджеров-управленцев обществ, а также кредиторов.

Вторая половина XX века стала периодом не только дальнейшего совершенствования действующих правовых норм, но и целого ряда нововведений, направленных на усиление защиты прав миноритарных акционеров, на создание стандартов предоставления акционерными обществами информации для действующих и потенциальных акционеров (требования достоверности, прозрачности, доступности для внешнего контроля публикуемых обществами финансовых отчетов и эмиссионных проектов). Более детальный анализ истории акционерных обществ показывает, однако, что наряду с позитивными изменениями сохранились также проявления эгоистичного поведения, вредного как для рынка и конкурентов, так и для действующих и потенциальных акционеров самих акционерных обществ. Для снижения последствий и предотвращения такого негативного поведения во всех странах с развитой рыночной экономикой старались построить более или менее развитую систему юридического регулирования функционирования обществ. Акционерное общество по-прежнему остается автономным юридическим лицом и хозяйствующим субъектом, но способ его функционирования, в том числе методы получения доходов, подлежат сейчас контролю и оценке

соответствующими государственными институтами, судами, нотариусами, профессиональными ревизорами, а также товариществами инвесторов [4, с. 31–33].

В этом аспекте экономическое (хозяйственное) управление означает существование свода правил, определяющих рамки для индивидуального поведения отдельных хозяйствующих субъектов, а также такого подхода в экономической политике, в рамках которого определяются общие правила и нормы, но нет стремления к прямому регулированию конкретных событий и их последствий. Порядок является функцией правил и регулирующих норм, определяющих основные условия и рамки для всей экономики. В результате установления конкретных правил, норм и институций определяются основы ведения хозяйственной деятельности. При полной свободе перемещения капитала, освобожденного к тому же от каких-либо норм и обязательств в социальной сфере или в области охраны окружающей среды, транснациональные корпорации, как правило, подчиняют все одной цели – достижению экономической эффективности, что в их понимании означает максимизацию прибыли. Конкуренция становится главным показателем, характеризующим глобальный порядок, что является простым следствием освобождения рынка от пограничных барьеров, ограничением числа сфер, не поддающихся требованиям извлечения прибыли, и подчинение экономики требованиям микроэкономической логики. Конкурентоспособность возносится на пьедестал, возвышающий ее как генеральную основу глобального порядка в экономической сфере.

Ранее проведенные исследования показывают, что транснациональные корпорации обладают многими потенциальными конкурентными преимуществами над другими предприятиями. Основой этих преимуществ является активное использование трех тесно связанных между собой процессов, дающих во взаимодействии огромный эффект. Это следующие процессы:

глобализация во взаимосвязи с либерализацией, дающей возможности беспрепятственного преодоления границ между государствами;

информатизация и появление возможности не только получения информации, но и виртуализации части экономической деятельности;

формирование цивилизации знаний с решающей ролью интеллектуального капитала [5, с. 80–81].

Волны кризисов, которые затронули в течение последних двадцати лет все самые большие мировые корпорации, ясно показали, что эффективное управление такими большими организациями в нестабильном окружении является если не невозможным, то хотя бы требующим постоянных изменений.

Еще недавно казалось, что Европейский союз – это оплот экономической стабильности. Однако угроза банкротства стоит уже не только перед одним государством Евросоюза. Корпоративный надзор, роль и значение которого растут, оказывает двунаправленное влияние на снижение риска разорения и банкротств европейских предприятий. У перегруженных гигантскими планами помощи бюджетов государств начинают возникать проблемы. Растущий дефицит бюджета и государственный долг стали проблемой не только ряда стран зоны евро (Греции, Ирландии, Италии, Португалии, Испании), но также и США. Недавно агентство Standard&Poor's первый раз в истории понизило американский кредитный рейтинг [6, с. 89]. В наиболее тяжелой ситуации находится Греция, которая годами жила «не по средствам», обеспечивая своим гражданам достойные социальные гарантии. Отсюда важным элементом корпоративного контроля является право о несостоятельности, банкротстве и реструктуризации. Использование менеджерами эгоистических стратегий, переводящих потенциальные доходы кредиторов в пользу акционеров, может сделать невозможным либо значительно удорожить приобретение акционерным обществом внешних капиталов и повлиять на ухудшение результатов его деятельности. С учетом все более частого выявления фактов эгоистического поведения менеджеров акционерных обществ, приносящих значительный ущерб рынку и конкуренции, а также зачастую действующим и потенциальным акционерам, появляются предложения, чтобы процедуры, касающиеся трактовки и применения норм регулирования деятельности акционерных обществ, стали едиными на территории всего Евросоюза. По этой же причине одним из существенных факторов, влияющих на успешность экономических реформ, в том числе приватизации, стала необходимость построения системы корпоративного надзора (контроля), с одновременным созданием соответствующих институциональных границ, политических условий и правовых норм, а также изменением способа мышления и деятельности всех субъектов, влияющих на работу предприятий различных масштабов.

В конце 90-х гг. XX века в основу создававшихся в Польше принципов корпоративного управления были положены кодексы более опытных западных рынков капиталов, а также консультации экспертов, связанных с рынками семейных капиталов, юристов, экономистов. В зависимости от экономической традиции, а также юридических норм существуют разные модели управления. Польская модель опирается на действующие до сих пор условия немецкой модели функционирования акционерных обществ в Польше, которые были включены в соответствующий кодекс в середине 30-х гг. XX века.

Литература

1. Szpak, J. Historia gospodarcza powszechna / J. Szpak. – PWE: Warszawa, 2003.
2. Brzeziński, M. Wprowadzenie do nauki o przedsiębiorstwie / M. Brzeziński. – Difin: Warszawa, 2007.
3. Sołtysiński, S. Kodeks handlowy / S. Sołtysiński, J. Szwaja. – Т. II. – Wydawnictwo C.H. Beck: Warszawa, 1998.
4. Jeżak, J. Ład korporacyjny. Doświadczenia światowe oraz kierunki rozwoju / J. Jeżak. – Wydawnictwo C.H. Beck: Warszawa, 2010.
5. Szymański, W. Interesy i sprzeczności globalizacji / S. Sołtysiński. – Difin: Warszawa, 2004.
6. Słomka-Gołębiowska, A. Corporate governance / A. Słomka-Gołębiowska. – CeDeWu.pl: Warszawa, 2012.