

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: МЕТОДОЛОГИЯ И МОДЕЛИ

Формирование корпоративного сектора составляет одно из направлений экономических реформ, реструктуризации народного хозяйства, отраслей и предприятий, организационно-управленческих трансформаций. Преобладание той или иной модели корпоративного управления может оказывать значительное влияние на экономическую систему и на ее способность адаптироваться к структурным изменениям.

Систему корпоративного управления можно рассматривать как набор институциональных механизмов, ограничивающих отклонения от поведения, обеспечивающего максимизацию рыночной стоимости фирмы. Если конкуренция на рынках факторов производства выступает дисциплинирующим средством «последней инстанции», то механизмы корпоративного управления представляют собой, по удачному выражению М. Дженсена, «систему раннего предупреждения»¹.

Корпоративное управление (corporate governance) – управление акционерным обществом с точки зрения взаимодействия между собственниками, менеджерами и прочими заинтересованными лицами (главным образом кредиторами). Именно сочетание этих интересов и определяет эффективность управления компанией².

В узком смысле «корпоративное управление» понимается как обеспечение деятельности менеджеров по управлению предприятием в интересах владельцев-акционеров. Многие исследователи рассматривают данный механизм как пути и способы, с помощью которых все внешние финансовые инвесторы гарантируют доход на свои инвестиции. В более широкой трактовке «корпоративное управление» включает учет и защиту интересов как финансовых, так и нефинансовых инвесторов, вносящих свой вклад в деятельность корпорации.

Научный интерес к проблеме корпоративного управления развивался в XX в. волнообразно, отражая эволюцию как самых крупных корпораций, так и арсенала их теоретических исследователей. Несмотря на определенное внимание экономистов со времен А. Смита к проблеме отделения собственности от контроля в акционерных компаниях, реальный прорыв в изучении вопроса принято связывать с книгой А. Берли и Г. Минца «Современная корпорация и частная собственность» (1932 г.). Авторами был статистически зафиксирован и аналитически обоснован феномен так называемых квазипубличных корпораций, контролировавшихся новым сословием профессиональных менеджеров, не являвшихся их значимыми акционерами. Громкий резонанс такого вывода был предопределен тем, что крупные компании уже с начала века стали новой доминантой в экономической и общественной жизни ведущих стран Запада. Несколько следующих десятилетий были примечательны лишь развернувшейся вокруг теории «революции управляющих» (термин введен Дж. Бернамом в 1941 г.) дискуссией, отчасти сменившейся затем обсуждением ключевой роли менеджеров крупных корпораций в послевоенный период.

Развитие теоретических взглядов на корпоративное управление шло в 1980–1990-е гг. по трем направлениям.

Во-первых, набрала силу теория соучастников (заинтересованных сторон) (stakeholders theory), учитывающая растущую зависимость корпораций от внешней среды, в которой совет директоров понимается как своего рода правительство (government, что дает ключ к этимологии термина «корпоративное управление» в английском языке), подотчетное заинтересованным в делах корпорации, ссылаясь, в частности, на продвинутость в сфере социальной ответственности крупных европейских компаний. При разумности многих посылок и выводов данной теории она все же недостаточно учиты-