

Изменение методологии предприятия носит революционный характер. Изменение методологии, как правило, сопровождается длительным переходным периодом, так как влечет за собой и изменение текущих правил.

Оперативная обратная связь и текущие правила обеспечивают функционирование системы, а стратегическая и методологическая обратная связь, методология и правила ее изменений обеспечивают развитие системы.

Использование системного подхода позволяет по-новому взглянуть на структуру фирмы, процессы ее функционирования и развития. Системный подход дает возможность систематизировать и переосмыслить институциональные знания о фирме.

Использование системного подхода не ограничивается институциональной теорией

фирмы. Его дальнейшее применение целесообразно для исследования экономики и общества как более сложных систем.

Литература

1. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Издательство Прогресс, 1984. – 367 с.
2. Нельсон Ричард Р., Уинтер Сидней Дж. Эволюционная теория экономических изменений / Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
3. Норт Дуглас. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги “Начала”, 1997. – 180 с.

Статья поступила в редакцию 20.01.2006

О.В. ШЕВЧЕНКО,

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Новейшая история трансформации экономической системы Беларуси свидетельствует о двух основных причинах актуализации проблематики корпоративного управления. Первая связана с приватизацией государственной собственности, появлением десятков тысяч акционерных обществ, с задачами защиты прав акционеров в условиях развития института наемных управляющих. Вторая причина – достижение высокой степени свободы в реализации интеграционных процессов.

Проблема формирования национальной модели корпоративного управления предприятиями в настоящее время обретает все большую актуальность в нашей республике, особенно по окончании массовой приватизации и формирования значительного числа акционеров. Все это обуславливает необходимость построения системы, которая бы согласовывала интересы новых владельцев предприятия и наемных менеджеров.

Проблема корпоративного управления в различных аспектах затрагивалась многими исследователями, однако основоположниками корпоративного управления принято считать зарубежных экономистов А. Берли и Г. Минца, хотя и ряд классиков экономической науки придавали данному аспекту экономической науки немаловажное значение – Маршалл А., Кейнс Дж. М., Ламбен Ж., Ойкен В., Дракер П.,

Портер М., Самуэльсон П., Чемберлин Э.

В дальнейшем их исследования были развиты в трудах таких видных зарубежных ученых, как Ансофф И., Батнер У., Йермах Д., Лазер Р., Мейер К., Милгром Р., Мэйн Б., Сейлер Д., Сэлливан Д., Тобин Д., Хессель М. и др.

Использование различных теоретических подходов к корпоративному управлению позволяет более емко оценивать отдельные аспекты проблемы применительно к особенностям переходной экономики[1].

Подход с точки зрения психологии менеджмента определяет корпоративное управление как управление, которое порождает корпоративную культуру, то есть комплекс общих традиций, установок, принципов поведения.

Подход с точки зрения теории фирмы подразумевает совпадение понятий корпорация и организация. Например, понятие корпоративной информационной системы.

Подход с точки зрения финансовой системы определяет корпоративное управление как определенные институциональные соглашения, обеспечивающие трансформациюбережений в инвестиции и распределяющие ресурсы среди альтернативных пользователей в индустриальном секторе. Эффективное перераспределение капитала между отраслями и

© О.В. Шевченко, 2006

сферами общества осуществляется в рамках корпораций, построенных на основе объединения банковского и промышленного капитала.

С юридической точки зрения корпоративное управление – это общее название юридических концепций и процедур, лежащих в основе создания и управления корпорацией, в частности, касающихся прав акционеров [2].

Однако наиболее распространенными и применяемыми подходами при определении корпоративного управления являются следующие.

Первый из них – это подход к определению корпоративного управления как управления интеграционным объединением. Например, по мнению Храбровой И.А., корпоративное управление – это управление организационно-правовым оформлением бизнеса, оптимизацией организационных структур, построение внутри межфирменных отношений компании в соответствии с принятыми целями [3]. С. Карнаухов определяет корпоративное управление как управление определенным набором синергетических эффектов [4].

Второй подход, наиболее ранний и наиболее часто употребляемый, основывается на вытекающих последствиях из сущности корпоративной формы бизнеса – разделения института собственников и института управляющих – и заключается в защите интересов определенного круга участников корпоративных отношений (инвесторов) от неэффективной деятельности менеджеров.

Хотя и в этом случае определения корпоративного управления разнятся в зависимости от количества учитываемых заинтересованных сторон корпоративных отношений. В наиболее узком понимании – это защита интересов владельцев – акционеров. Другой подход включает сюда же и кредиторов, которые вместе с акционерами составляют группу финансовых инвесторов. В наиболее широком понимании корпоративное управление – это защита интересов как финансовых (акционеры и кредиторы), так и не финансовых (работники, государство, предприятия – партнеры и др.) инвесторов.

Причины, по которым те или иные группы включены в систему корпоративного управления, заключаются в следующем. Акционеры являются источником необходимой финансовой базы для возникновения корпоративного управления. Их интересы в системе корпоративного управления заключаются в получении определенной доли прибыли посред-

ством дивидендных выплат или роста цены их доли участия в корпорации.

Кредиторы также являются финансовыми инвесторами, но в отличие от акционеров, которые заинтересованы в росте прибыльности и стоимости корпорации (для увеличения своего дохода), кредиторы заинтересованы в стабильности положении корпорации (для получения гарантированного дохода).

Однако в деятельности корпорации заинтересованы не только финансовые инвесторы, но и нефинансовые. Среди нефинансовых инвесторов большинство экономистов отмечают:

- работников корпорации;
- партнеров корпорации;
- общество в целом (государство, потребители и пр.).

Обоснование включения партнеров корпорации в большинстве случаев рассматривается на примере поставщиков для предприятий – производителей конечной продукции. Если поставщик корпорации производит продукцию, используемую лишь данной корпорацией, то в данном случае финансовые вложения партнера-поставщика можно рассматривать в качестве финансовых вложений самой корпорации, т.к. эти вложения осуществляются для обеспечения деятельности корпорации. Включение персонала предприятия в систему корпоративных отношений стало возможным благодаря развитию теории человеческого капитала предприятия. В зависимости от моделей корпоративного управления участниками корпоративных отношений рассматривается либо трудовая коллектив, либо отдельные работники корпорации. Помимо партнеров и персонала корпорации, в систему корпоративного управления включается и общество в целом [5].

Интересы различных вышеперечисленных инвесторов корпорации не совпадают и зачастую бывают прямо противоположными. Например, перечисленные интересы собственников и кредиторов корпорации.

Отличительной чертой эффективности корпоративного управления, как известно, является не только профессионализм наемных менеджеров корпорации, но и совпадение мотиваций менеджеров с интересами собственников.

Классические теории фирмы предполагают, что менеджеры действуют в наилучших интересах собственников. Однако, на практике именно представления и личные интересы менеджеров, а не интересы собственников зачастую играют более значительную роль при при-

нятии управленческих решений.

Это относится к вопросам имиджа менеджеров корпорации (административные здания, представительские расходы), к вопросу об отношении к риску (менеджеры принимают и воплощают в жизнь решения, по которым, однако, не несут ответственности), так и к вопросам инвестиционной, производственной и стратегической политики (поглощение корпорации-цели для увеличения собственного влияния, а не получения экономического эффекта).

Подобные конфликты между менеджерами корпорации и ее собственниками получили название агентских конфликтов. Различие между взглядами собственников и менеджеров корпорации на процесс управления достаточно подробно рассмотрены в литературе [6]. Однако каким образом собственник может защитить свои интересы? Ответ на данный вопрос может быть найден при изучении механизма корпоративного управления, для характеристики которого необходимо прежде всего рассмотреть отношения между собственниками и управляющими, которые и являются объектом исследования при изучении корпоративного управления, раскрывающего механизм его осуществления. Эти взаимоотношения заключаются в защите собственников от неэффективной работы управляющих.

Еще в 1932 году американские исследователи А. Берли и Г. Минз показали, что в крупных акционерных компаниях США право собственности все больше отделяется от управления и властные полномочия концентрируются в руках исполнительного руководства, а не акционеров [7, с.148]. В настоящее время опыт функционирования корпорации позволяет говорить о внешних и внутренних механизмах решения агентских конфликтов в пользу собственников. Внутренние механизмы контроля построены на основе непосредственных взаимоотношений акционеров и менеджеров корпорации или же опосредованных через Совет директоров корпорации. А внешние механизмы контроля основываются на эффективном функционировании внешних посредников во взаимоотношениях собственников и управляющих корпорации. В систему внешних посредников, по мнению многих экономистов, включаются государство, финансовые и товарные рынки.

Наиболее признанным механизмом внутреннего контроля за деятельностью менеджмента корпорации является привлечение акционерами для защиты своих интересов агентов, которые наделяются определенными контрольными полномочиями. Они не являются

работниками корпорации и поэтому называются «внешними директорами», или «независимыми директорами», или «аутсайдерами». В то же время эффективный контроль за деятельностью корпорации возможен лишь тогда, когда лицо, наделенное такими полномочиями, детально ознакомлено с работой корпорации. Этими сведениями может владеть лишь внутренний управляющий – персонал корпорации. Поэтому наряду с «внешними» директорами контроль за деятельностью осуществляют и «внутренние» директора («инсайдеры») корпорации, выдвинутые из управляющего персонала. Причем, следует отметить, что при наличии власти в руках «инсайдеров» возникает наиболее острый вопрос о наличии или отсутствии агентских конфликтов, и, следовательно, использовании механизмов корпоративного управления. Изучение данного вопроса привело науку к пониманию того, что существует корреляционная связь между силой агентских конфликтов, механизмов, которыми они могут быть разрешены, и долей акционерного капитала корпорации, принадлежащей высшим менеджерам. Впервые эта проблема была исследована в работе Дженсена и Меклинга «Теория фирмы: поведение управляющих, издержки агентских отношений и схема прав собственности» [8, с.149]. Результатом их исследования явилось утверждение, что чем больший пакет акций корпорации принадлежит менеджерам, тем ниже уровень агентских конфликтов. Эта теория получила название конвергенции интересов. Другие исследования выявили, что главным инструментом контроля за деятельностью менеджера является финансовый рынок, с возможностью поглощения и смены менеджеров. И, следовательно, чем больший пакет акций корпорации находится у менеджеров, тем труднее осуществить такое поглощение. Пороговым значением считается пакет равный 30 % акций корпорации. Набирая такой процент акций, согласно гипотезе, менеджеры «окапываются», падает дисциплина и снижается эффективность их работы.

Одним из основных внешних механизмов контроля является контроль со стороны финансового рынка. Его роль в системе корпоративного управления объясняется высокой положительной корреляционной связью между эффективностью менеджмента корпорации и ценой ее акций [8]. Так, акционер, не имеющий возможности непосредственно оценить работу менеджеров, имеет возможность судить об эффективности управления по изменениям курса акций корпорации относительно акций других

корпораций этой отрасли или же относительно фондового рынка в целом. Отрицательное изменение свидетельствует акционеру о неэффективности деятельности менеджмента корпораций.

Все рассмотренные модели корпоративного управления, механизмы разрешения агентских конфликтов получили свое воплощение в экономической практике различных стран и доказали свое право на существование. Поэтому нельзя утверждать однозначно, что именно та или другая модель корпоративного управления является наиболее эффективной для развития мировой экономики.

Однако можно выделить особенности влияния национальных факторов на формирование системы корпоративного управления. Прежде всего следует отметить, что роль отечественного фондового рынка по-прежнему останется ограниченной. Главную цель функционирования рынка следует рассматривать в создании надежной системы регистрации прав на ценные бумаги и обеспечении выполнения заключенных договоров. Проблему защиты прав мелких акционеров, которые стали собственниками благодаря чековой приватизации, разрешить весьма сложно. Несмотря на результаты деятельности предприятий, корпоративная культура и состояние фондового рынка не позволяют мелким инвесторам получать нормальные дивиденды и реализовывать акции при увеличении их стоимости. Процессы концентрации акционерной собственности будут преобладать, что вызвано низким уровнем экономического развития страны и несовершенством институциональной системы. Перспективы улучшения действующих норм в области собственно корпоративного законодательства (защиты прав акционеров) достаточно широки. Это касается как основополагающего закона «Об акционерных обществах», так и более специализированных областей: реорганизация, поглощение, группы компаний, аффилированные лица, инсайдерские сделки, раскрытие информации и отчетность, банкротство и другие. Очевидно также, что методы защиты прав акционеров не смогут получить дальнейшего развития без адекватных общих мер в сфере инфорсmenta и изменений в процессуальном праве.

Таким образом, по поводу содержания и пределов корпоративного управления можно выделить множество точек зрения. Для некоторых несомненным приоритетом являются властные полномочия акционеров. Для других – устройство совета директоров и эффективность

корпоративного управления. Третьи считают самым важным ответственность компании перед акционерами. Однако корпоративное управление следует рассматривать комплексно – в контексте защиты и гарантий прав собственности (прав инвесторов, прав акционеров) и обеспечения баланса интересов (прав) всех участников корпоративных отношений (совета директоров, его отношений с акционерами, надзорными инстанциями, аудиторами, высшим исполнительным руководством и прочими заинтересованными сторонами). Именно в данном контексте корпоративное управление должно рассматриваться как важнейшее институциональное условие экономического роста.

Все это обуславливает необходимость построения системы, которая бы согласовывала интересы новых владельцев предприятия и наемных менеджеров. В связи с чем проблема формирования национальной модели корпоративного управления предприятиями в настоящее время обретает все большую актуальность в нашей республике, особенно по окончании массовой приватизации и формирования значительного числа акционеров. Ее формирование является в настоящее время одним из условий создания благоприятного инвестиционного климата и важнейшим элементом конкурентоспособности белорусских компаний.

Литература

1. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты/ Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – С. 60.
2. Шеин В.И., Жуплев А.В., Володин А.А. Корпоративный менеджмент: опыт России и США. – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – С. 41.
3. Храброва И.А. Корпоративное управление: вопросы интеграции. Аффилированные лица, организационное проектирование, интеграционная динамика. – М.: АЛЬПИНА, 2000. – С.63.
4. Карнаухов С. Эффективность корпоративных структур // РИСК. 2000. № 1-2. С. 4.
5. Зуб А.Т., Локтионов М.В. Системный стратегический менеджмент: методология и практика. – М.: Генезис, 2001. – С. 296- 299.
6. Храброва И.А. Корпоративное управление: вопросы интеграции. Аффилированные лица, организационное проектирование, интеграционная динамика. – М.: АЛЬПИНА, 2000. – С.63.
7. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты/ Пер. с англ. – М.: Дело, 2001.

8. Рудык Н.Б., Семенкова Е.В. «Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием». – М.: «Финансы и статистика», 2000. –

С.21.

Статья поступила в редакцию 16.01.2006

В.В. БІЛОЦЕРКІВЕЦЬ, к.е.н., доцент,

О.О. ЗАВГОРОДНЯ, к.е.н., доцент,

Є.Г. САМОЙЛЕНКО,

Н.І. ТКАЧЕНКО,

Національна металургійна академія України

СТРАТЕГІЧНІ ІНСТИТУТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА МЕХАНІЗМИ ЇХ ФІНАНСУВАННЯ

На порозі третього тисячоліття процеси глобалізації охоплюють всю земну кулю і через посередництво сітьових інформаційно-інтелектуальних технологій перетворюють світову цивілізацію у цілісну фінансово-економічну спільноту, ключові елементи якої мають інституційну, організаційну і технологічну можливість працювати як єдине ціле у реальному часі в планетарному масштабі.

Одним із найважливіших наслідків глобалізації є радикальні якісні зміни в характері міжнародної конкуренції, а саме формування такого феномена захоплення і перерозподілу економічної влади, як глобальна конкуренція. Суперництво економічних суб'єктів мікро-, мезо-, макро- та мега- рівнів за найкращу реалізацію своїх економічних інтересів у новому глобальному соціально-економічному середовищі набуває комплексного характеру, охоплюючи не тільки усі наявні підсистеми сучасної світової економіки, а й боротьбу за їх майбутні контури та відповідне чільне місце у цьому майбутньому. Очікуваний успіх та сфера економічного впливу країни безпосередньо визначаються її поточною та перспективною конкурентоспроможністю, підойми якої на початку ХХІ-го сторіччя закладаються інноваційно-інвестиційними інститутами стратегічного розвитку.

Усвідомлення цих обставин спонукає провідних зарубіжних (Е.Ліндерт, М.Портер[3], Дж.Ф.Мур, К. Прахалад, Г.Хемел,) та вітчизняних науковців (В.Геєць[1], Б.Кваснюк[10], І.Лукінов, А.Чухно) до активного дослідження феномену конкурентоспроможності в контексті макроекономічних та мікроекономічних процесів інститутотворення[1,2,3,4,5]. Зокрема, у роботах макроекономічного напрямку значна увага приділяється дослідженню нових суспільних форм організації інноваційної діяльності (Н.Іванова[6], Б.Лундвалл, Р.Нельсон, А. Соколенко, К.Фрімен), ефективність яких на тлі ви-

черпання екстенсивних резервів зростання (природних ресурсів, географічного становища країни, некваліфікованої та полукваліфікованої робочої сили тощо) розглядається як одна із найважливіших детермінант економічної влади майбутнього. Серед різноманіття представлених підходів та концепцій безумовна перевага віддається такому інституціональному макромеханізму розробки й впровадження нововведень, як національна інноваційна система(НІС). Слід зазначити, що за такої єдності поглядів все ж таки дискусійними залишаються питання щодо її функціонального призначення і внутрішньої структури, ієрархії елементів, зокрема ролі держави та державних інституцій у розбудові, функціонуванні та розвитку НІС.

Окремі дослідники акцентують увагу на конкретних площинах і проблемах функціонування зазначених інститутів, особливо приділяючи увагу їх фінансовому забезпеченню і підтримці. Актуальність даного ракурсу наукових пошуків зумовлюється вагомою суспільною значущістю та певною специфікою результатів науково-інноваційної сфери, що через свої характеристики(значну капіталоємність, довгий строк окупності, підвищену ризиковість, наявність позитивних "зовнішніх ефектів" тощо) не можуть розраховувати на ефективну достатність стандартних приватно-комерційних схем фінансування.

У цій статті ставиться за мету спробувати сформулювати цілісне уявлення про макросистему генерації та регулювання інновацій, яка значною мірою відповідає за економічне майбутнє національної економіки та варіант її включення в систему світогосподарських зв'язків (технологічне лідерство, виробничо-коопераційне партнерство, сировинна перифе-

© В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня,
Є.Г. Самойленко, Н.І. Ткаченко, 2006