

УДК 334.7
JEL G 340

**В. Романюк, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка**

ПОНЯТТЯ ВЛАДИ В КОРПОРАТИВНОМУ УПРАВЛІННІ

У поданій статті аналізуються владні відносини у корпоративному управлінні. Виявлено структуру, характер розподілу влади у корпорації, досліджено вплив владних відносин на процес управління корпоративними правами. Розглянуто і досліджено модель корпоративного управління.

Ключові слова: корпоративне управління, економічна влада, владний процес, владні відносини.

В сучасних умовах трансформації економічної системи України виникає декілька причин, що актуалізують проблематику владних відносин у системі корпоративного управління. По-перше, закінчення масової приватизації державної власності, поява великої кількості акціонерних товариств й акціонерів. По-друге, постійне порушення прав акціонерів (здебільшого міноритаріїв) в умовах концентрації власності та розвитку інституту найманих управлінців. Все це обумовлює необхідність побудови системи, в межах якої узгоджуватимуться інтереси нових власників і найманих менеджерів. Без чіткого усвідомлення того, які суб'єкти корпоративних відносин реально володіють ресурсами підприємства та правом розпоряджатися ними, а також можливістю мати домінуючі позиції при прийнятті стратегічних рішень щодо діяльності підприємств корпоративного типу, а отже, про те, хто є суб'єктом економічної влади, стає неможливим пошук ефективних форм і механізмів організації влади всередині підприємства. Саме тому аналіз поняття "влада" у корпоративному управлінні, визначення особливостей владного процесу в корпорації у трансформаційній економіці є предметом статті на даному етапі дослідження.

Серед інституціоналістів проблемам теорії фірми та, зокрема, теорії корпоративного управління приділяли увагу А.Алчан, Х.Демсец[11], М.Дженсен, У.Меклінг[12], О.Уільямсон[13], В. Радаєв[4], А.Радигін[5], тощо. Серед українських дослідників варто відмітити роботи В.Євтушевського[6], Д.Баюри[3]. Проблеми владних відносин аналізуються у роботах В. Ойкена, Ф.Перру, Д. Гелбрейта[1], Г. Мінцберга[8], К. МакНейла[7], Д.Ронга[9].

Метою статті є аналіз владних відносин у корпоративному управлінні, визначення особливостей протікання владного процесу в корпорації в трансформаційній економіці.

Поняття "корпоративне управління" широко використовується в західній економічній літературі і досить швидко запроваджується в Україні. Феномен корпоративного управління почав цікавити дослідників, починаючи щонайменше з Адама Сміта, який ще в 1776 році писав, що управляючі акціонерних компаній, управляючи грошима інших, схильні до неухважності та марнотратства, і через це подібні компанії не здатні конкурувати з приватними фірмами [11, с.303].

На сьогодні не існує єдиного визначення поняття "корпоративного управління" в літературі. Часто під корпоративним управлінням розуміють загальний менеджмент. Іноді корпоративне управління розуміють як сукупність організаційно-правових норм або систему органів управління [6, с.9–10].

Більш точним визначенням терміну можна вважати таке: корпоративне управління – це процеси регулювання власником руху його корпоративних прав з метою отримання прибутку, управління корпоративним підприємством, спекулятивних операцій з корпоративними правами, отриманням частки майна при ліквідації підприємства [6, с.10].

З цього погляду корпоративне управління зосереджується на таких питаннях, як внутрішня структура та правила діяльності наглядової ради, правління, аудиторського комітету у складі наглядових рад, звітність перед акціонерами й контроль за керівництвом. Корпоративне управління розуміється як сукупність методів за допомогою яких ті, хто надає фінанси менеджерам корпорації, забезпечують собі прибуток від інвестицій, змушуючи керівництво повертати свою частку прибутку й, одержуючи можливість контролювати менеджмент.

З цього погляду корпоративне управління зводиться до наступної моделі:

- акціонери вибирають членів наглядових рад та правління, що представляють їхні інтереси;
- члени наглядових рад та правління голосують по ключових питаннях і приймають рішення більшістю голосів;
- рішення приймаються на основі прозорості для того, щоб забезпечити підзвітність керівників перед акціонерами й іншими зацікавленими сторонами;

- компанія приймає стандарти бухгалтерського обліку для одержання інформації, необхідної для прийняття рішень директорами, інвесторами й іншими особами;

- політика і практична діяльність компанії повинні узгоджуватися з чинним законодавством.

Однак існує більш широкий погляд на дану проблему. Корпоративне управління розуміється як сукупність інститутів (законів, регулятивних актів, норм і контрактів), що створюють механізм самоврядування компанії як центральної складової ринкової економіки [4].

Такої точки зору додержуються дослідники-неоінституціоналісти, які намагаються побудувати теоретичну модель корпоративного управління, яка б була більш наближена до реальності та була б здатна пояснити процеси, які відбуваються всередині корпорації за участі акціонерів, менеджерів та персоналу. Але навіть залучаючи до аналізу корпоративного управління методологічний апарат неоінституціональної економічної теорії – аналіз відносин "принципал-агент", урахування трансакційних витрат процесу управління корпоративними правами, тощо, - неоінституціональній теорії корпоративного управління поки ще бракує тієї самої реалістичності. Можливим поясненням цього є принципова відмова неоінституціоналістів від врахування неоднаковості соціальних ролей учасників корпоративного управління, різності їхніх "потенціалів насилля", інакше кажучи, відносин влади.

Наприклад, Алчіан та Демсец вважають, що всередині фірми не існує влади, яка вирізнялась би від тієї, яка є у ринковому контракті між будь-якими суб'єктами[11]. Дженсен і Меклінг не розглядають владні відносини всередині корпорації і обмежуються аналізом відносин "принципал-агент" між власниками та менеджерами не акцентуючи увагу на різниці потенціалів насилля між ними[12]. Однак, залучення поняття "влада" до теорії корпоративного управління є цілком логічним та необхідним через те теза про відсутність влади протирічить фактам економічної дійсності. Під владою самому загальному виді можна розуміти певний аспект у відносинах між людьми, що складається в здатності "однієї людини або цілої групи нав'язувати свої цілі іншим"[2, с. 83]. Тоді під економічною владою можна розуміти будь – яку владу яка впливає на величину витрат або доходу економічних агентів. Характеризуючи значення влади в суспільстві, Б.Раселл відзначав, що влада є фундаментальним поняттям у суспільних науках у тім же сенсі, у якому енергія є фундаментальним поняттям у фізиці [10, р.9].

Розглянемо структуру влади у відкритій корпорації:

"По–перше, влада власників акцій корпорацій, яка базується на володінні виключними правами на ресурси, які забезпечуються державою. Ця влада формально виявляється через участь у загальних зборах акціонерів, під час яких акціонер шляхом голосування бере участь у вирішенні питань, пов'язаних зі змінами до статуту товариства, формуванням та звільненням ради директорів, санкціонуванні злиттів та поглинань та ліквідації товариства. Таким чином, можна сказати, що з формальної точки зору власники акцій володіють первинною владою у відкритій корпорації.

По–друге, влада ради директорів, яка делегується власниками та виявляється в ратифікації основних проектів, визначенні розміру винагороди вищого менеджменту, праві приймати на роботу та звільнювати менеджерів, призначати аудиторську фірму, забезпечувати відповідну систему контролю над діяльністю менеджменту, планувати структуру капіталу корпорації, тощо.

По–третє, влада менеджменту, яка полягає в можливості ініціювати та приводити у дію проекти, формулювати корпоративну стратегію, приймати на роботу та звільнювати персонал.

По–четверте, влада персоналу фірми, яка є у певній мірі контрвладою, яка накладає обмеження на владу власників та менеджменту через участь в процесі управління, створенні профспілок, страйках, тощо".[2, с.229–230]

Таким чином, первинну владу у корпорації мають власники, які делегують повноваження раді директорів та менеджменту. Але на практиці реальна влада у корпорації може бути й на боці менеджменту.

Розглянемо типові для українського корпоративного управління ситуації. Значна кількість акціонерних товариств в Україні утворилося шляхом приватизації підприємств трудовим колективом. Таким чином, формально утворилося багато власників, які мають потенційну владу у корпорації. Але виявляється, що скористатися своєю владою, перетворити потенційну владу на актуальну і тим самим підтримати свій статус, робітники підприємства не здатні. Це можна пояснити з одного боку об'єктивною складністю налагодження колективних дій за умов великої кількості агентів через значні координаційні витрати, а з іншого – наявністю у менеджменту потенційної контрвлади, яка виявляється у праві менеджерів наймати та звільняти персонал, тобто у даному випадку власників. Через те що доходи від володіння акціями підприємства у

сучасній Україні значно нижчі за заробітну плату, менеджер, який має право звільнити працівника й тим самим позбавити його основного джерела існування, має владу над власником-працівником. Тому неважко змусити такого власника написати доручення згідно якого менеджер уповноважується голосувати на загальних зборах акціонерів від імені робітника. Якщо ж працівники почнуть масово протестувати проти подібних дій менеджменту, досить ефективним способом дисциплінувати є невплата заробітної плати, яка змушує власників акцій продавати їх. Цей спосіб був дуже поширеним у Росії у 90-х роках на підприємствах нафтогазової промисловості. Таким чином, виявляється, що менеджери контролюють ресурси, які дозволяють їм також мати потенційну владу і через те, що процес її трансформації у актуальну владу є менш витратним ніж аналогічний процес трансформації для власників, реальною владою у корпорації наділені саме вони.

Для реалізації влади менеджерів не обов'язковим є розпилення власності між дрібними акціонерами. Наприклад, підприємець наймає менеджерів. Тоді за відсутності дієвих зовнішніх механізмів корпоративного контролю, які дисциплінують менеджмент, менеджери перестають поважати права власності, створюють "слухняні" ради директорів, саботують виконання рішень зборів акціонерів, переслідуючи власні інтереси. Потенційна влада менеджерів у даному випадку базується на контролі над іншим видом специфічного ресурсу – інформації, навичками, знаннями та досвідом, які необхідні для успішного управління підприємством. І за умов, коли усі менеджери поводяться однаково, власнику досить важко перетворювати свою потенційну владу на актуальну, звільняючи таких менеджерів, тому що витрати пов'язані зі зміною менеджменту перевищують вигоди.

Або, навпаки, власник вирішує сконцентрувати власність настільки, що взяти управління компанією до своїх рук. Це вже інша крайність – відмова від визнання права професійного менеджменту на управління корпорацією. Внаслідок чого талановиті підприємці стають посередніми менеджерами.

Між цими двома крайнощами широкий вибір гібридних моделей взаємодії власника та менеджера. Але найбільш популярний варіант на пострадянському просторі – це так звана підприємницька модель.

У цій моделі в компанії присутні власники та наймані менеджери, але їх повноваження жорстко не розділено. Поряд з менеджментом,

який займається оперативним управлінням, діє інститут "кураторів" менеджера з боку власника. Ці куратори дублюють управлінську структуру вищого рівня, маючи на меті контролювати діяльність менеджера, з тим щоб він працював в інтересах власника.

Таким чином, за цієї моделі не відбувається безпосереднього розділу права власності та управління цією власністю. Навпаки виникає чітка управлінська лінія: власник–рада директорів – менеджмент, яка формує управлінське ядро. Таким чином, нібито менеджмент отримує певну свободу дій для ефективного управління компанією, а власник не виключається процесу управління та отримує певні гарантії від опортунізму менеджерів.

Але управлінське ядро є своєрідним закритим акціонерним товариством всередині відкритого, яке сформувалося неформальним шляхом і замінює собою формальні механізми корпоративного управління. Природно, що інтереси осіб, які не увійшли до управлінського ядра жодним шляхом не захищено. При чому річ може йти про досить великих акціонерів, які, звичайно, докладатимуть зусиль для того, щоб перехопити підприємницьку функцію, дестабілізуючи роботу компанії.

З погляду прикладного аналізу питань корпоративного контролю ситуація стосовно до перехідної економіки здобуває двоїстий характер. З одного боку, у традиціях відомій з 30-х рр. концепції "революції менеджерів" є підстави для виведення власників за рамки реальних владних відносин, пов'язаних з контролем і управлінням. З іншого боку, є підстави для виявлення зв'язку "власність – корпоративний контроль - корпоративне управління". Останнє має сенс у тих випадках, коли є можливість ідентифікувати різноманітні варіанти "твердих ядер" прямо контролюючих акціонерів або афілійованих структур ("коаліцій" у термінах теорії організацій). Ключовою проблемою в цьому зв'язку є встановлення полюсів реального контролю у корпорації при наявності формально розмитій структури власності[5, с. 60]. Варто також помітити, що стосовно до умов неліквідного ринку, що розвивається, проблема вибору між механізмом "голосу" і механізмом "виходу" втрачає характер дихотомії і стає по суті безальтернативною: якщо не можна продати свої акції, то виникає необхідність підвищення ролі механізму "голосу".

Поки що не доводиться сподіватися на те, що з'являться якісь зовнішні механізми, які б забезпечили більшу дисципліну у корпоративному секторі. Державне регулювання та економічна політика є несистемними і

дуже швидко змінюють вектор своїх зусиль під впливом політичної ситуації. Це ускладнює умови для розвитку бізнесу, створюючи невизначеність та непередбачуваність, та дезорганізує корпоративне управління.

Таким чином, можна зробити висновок, що владні відносини є невід'ємною частиною корпоративного управління. Представники кожної з ланок корпоративного управління мають певний владний потенціал, наявність якого зумовлено наявністю контролю над певними видами ресурсів. Але не завжди потенційна влада у системі корпоративного управління перетворюється на актуальну. Якщо актуалізація влади пов'язана з надвисокими витратами, то вона не відбувається що, в свою чергу призводить до переоцінки іншими учасниками корпоративного управління потенційної влади даного економічного агента у менший бік і може призвести до перетворення де-юре суб'єкта влади на де-факто об'єкт влади. Цим можна пояснити відхилення моделі корпоративного управління на практиці від теоретичних зразків.

Залучення до аналізу корпоративного управління поняття "влада" з чітким визначенням природи влади всередині акціонерних товариств (корпорацій), чинників, які впливають на її розподіл, оцінки впливу влади різних учасників корпоративного управління дозволяє побудувати більш реалістичну теорію корпоративного управління.

Література:

1. Гэлбрэйт Дж.К. Экономические теории и цели общества. – М., 1976. – 406 с.
2. Дементьев В.В. Экономика как система власти.- Донецк, 2003. – 403 с.
3. Баюра Д.О. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія - К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2009 – 288с.
4. Радаев В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр Политических Технологий, 1998. – 128 с.;
5. Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества? // Вопросы экономики. – 2000. – №5. – С. 45–61.
6. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління. – К.: Знання-Прес, 2002. – 317 с.
7. McNeil K. Ungerstanding Organizational Power: Building On The Weberian Legacy. Administrative Science Quaterly. – 1978, – vol.3, – P.65–90
8. Mintzberg H. Power and Organizational Life Cycles. The Academy of Management Review. – 1984. – vol.2. – P.207–224.

Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2014. – №1 (28)

9. Wrong D. Some Problems In Defining Social Power// American Journal of Sociology, – 1968, – P.673–681

10. Russell B. Power. - London and New York, 2000. – 207 p. Alchian A., Demsetz H. Production, Information Costs, and Economic Organization // American Economic Review. – 1972. – №62. – pp.777–795.

11. Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. – 1976. – N.3. – P.303–360.

12. Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. – Free Press: New York, 1975. – 286 p.

References:

1. Hehlbrehit Dzh.K. Ehkonomicheskie teorij y tseli obshchestva. – M., 1976. – 406s.

2. Dementev V.V. Ehkonomika kak sistema vlasty. Donetsk, 2003. – 403 s.

3. Baiura D.O. Systema korporatyvnoho upravlinnia v Ukraini: stan ta perspektyvy rozvytku: monohrafiia – K.: Vydavnycho-polihrafichnyi tsentr "Kyivskiy universytet", 2009 – 288s.

4. Radaev V. Formyrovaniye novykh rossijskiykh ryнкov: transaktsyonnye izderzhki, formy kontrolya i delovaia ehtika. M.: Tsentr Politicheskikh Tekhnolohij, 1998. – 128 s.;

5. Radyhin A., Sidorov Y. Rossiyskaia korporativnaja ehkonomika: sto let odinochestva? // Voprosy ehkonomiki. – 2000.- №5. – S. 45–61.

6. Yevtushevskiy V.A. Osnovy korporatyvnoho upravlinnia. – K.: Zhannia-Pres, 2002. – 317 s.

7. McNeil K. Ungerstanding Organizational Power: Building On The Weberian Legacy. Administrative Science Quaterly. – 1978, – vol.3, – P.65–90

8. Mintzberg H. Power and Organizational Life Cycles. The Academy of Management Review. – 1984. – vol.2. – P.207–224.

9. Wrong D. Some Problems In Defining Social Power// American Journal of Sociology, – 1968, – P.673–681

10. Russell B. Power. - London and New York, 2000. – 207 p. Alchian A., Demsetz H. Production, Information Costs, and Economic Organization // American Economic Review. – 1972. – №62. – pp.777–795.

11. Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. – 1976. – N.3. – P.303–360.

12. Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. – Free Press: New York, 1975. – 286 p.

Надійшла до редколегії 27.02.14

Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2014. – №1 (28)

Романюк В., асп.

Киевский Национальный Университет имени Тараса Шевченко

ПОНЯТИЕ ВЛАСТИ В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ

В данной статье анализируются властные отношения в корпоративном управлении. Выявлена структура, характер распределения власти в корпорации, исследовано влияние властных отношений на процесс управления корпоративными правами. Рассмотрена и исследована модель корпоративного управления.

***Ключевые слова:** корпоративное управление, экономическая власть, властный процесс, властные отношения.*

V. Romaniuk postgraduate

Kyiv National Taras Shevchenko University

THE CONCEPT OF POWER IN CORPORATE GOVERNANCE

This article examines the relations of power in corporate governance. The structure, nature of the distribution of power in the corporation, to study the effect of power relations on the management of corporate rights. Considered and studied model of corporate governance.

***Keywords:** corporate governance, economic power, powerful process, power relations.*