

УДК 339.92

<http://doi.org/10.35854/1998-1627-2023-3-308-317>

Корпоративное управление в транснациональных корпорациях: актуальные подходы к трактовке

Сергей Юрьевич Солодовников^{1✉}, Сьюй Цзинь²^{1,2} Белорусский национальный технический университет, Минск, Республика Беларусь¹ solodovnikov@bntu.by[✉], <https://orcid.org/0000-0002-8527-5649>² xujing@list.ru, <https://orcid.org/0000-0002-1343-8840>

Аннотация

Цель. Развить теоретические основы корпоративного управления в транснациональных корпорациях (ТНК) в аспекте уточнения экономического содержания данного понятия на основании критического анализа сложившихся подходов к его трактовке.

Задачи. Систематизировать существующие подходы к трактовке корпоративного управления ТНК и провести их критический анализ; уточнить определение понятия «корпоративное управление», исходя из организационной и социально-экономической специфики современных ТНК.

Методология. Методологической основой исследования стали субъектный, исторический и цивилизационный подходы. Для достижения поставленных задач использованы методы анализа, группировки и систематизации. Материалом послужили работы известных ученых-экономистов, посвященные исследуемой проблеме.

Результаты. В статье проведен критический анализ литературных источников, посвященных проблеме выявления экономической сущности корпоративного управления ТНК. Выделены и охарактеризованы четыре основных подхода к трактовке корпоративного управления, отражающих эволюцию данного феномена: правоцентристский, в соответствии с которым процесс корпоративного управления рассматривается как юридически оформленное добровольное соглашение между собственниками и исполнительным органом в связи с управлением хозяйственной деятельностью корпорации; менеджериальный, согласно которому корпоративное управление призвано урегулировать конфликт интересов между акционерами, выступающими реальными собственниками, и профессиональными менеджерами, фактически осуществляющими руководство корпорацией; акционероцентристский, отличительной чертой которого выступает рассмотрение корпоративного управления с точки зрения интересов акционеров и использование в качестве основного критерия эффективности ТНК роста котировок акций на фондовом рынке; социально ориентированный, возникший в ответ на растущее неприятие населением и наемными работниками социального неравенства, порождаемого ориентацией ТНК на максимизацию прибыли, экологических проблем, усиление идейно-политических противников неolibеральной экономики и включающий в себя множество концепций (концепцию корпоративной социальной ответственности, концепцию социального капитала корпорации, теорию сети знаний, концепцию «компании участия»). По мере развития теории и практики корпоративного управления акцент в трактовке смещался от собственников к менеджерам, от менеджеров к акционерам и, наконец, от акционеров к широкому кругу «заинтересованных» лиц (государству, местному сообществу, работникам, контрагентам).

Выводы. На основе анализа точек зрения и изучения отличительных характеристик современного корпоративного управления предложена уточненная дефиниция: корпоративное управление ТНК — это организационно-экономические отношения между профессиональными топ-менеджерами, собственниками капитала, трудовыми коллективами, органами государственного управления и иными заинтересованными лицами в контексте реализации стратегических целей корпорации путем обеспечения действенности механизма принятия эффективных решений и мониторинга результатов деятельности.

Ключевые слова: корпоративное управление, транснациональная корпорация (ТНК), международные экономические отношения, мировая экономика

© Солодовников С. Ю., Цзинь Сьюй, 2023

Corporate governance in multinational corporations: Current approaches to interpretation

Sergey Yu. Solodovnikov^{1✉}, Xu Jing²

^{1,2} *Belarusian National Technical University, Republic of Belarus*

¹ solodovnikov@bntu.by[✉], <https://orcid.org/0000-0002-8527-5649>

² xujing@list.ru, <https://orcid.org/0000-0002-1343-8840>

Abstract

Aim. The presented study aims to develop the theoretical foundations of corporate governance in transnational corporations (TNCs) in the context of specifying the economic content of this concept based on a critical analysis of existing approaches to its interpretation.

Tasks. The authors systematize and critically analyze existing approaches to the interpretation of corporate governance of TNCs; clarify the definition of corporate governance based on the organizational and socio-economic peculiarities of modern TNCs.

Methods. The methodological basis of this study includes subjective, historical, and civilizational approaches. The study uses the methods of analysis, grouping, and systematization. The materials used include works of well-known scientists and economists on the problem under consideration.

Results. The authors critically analyze literary sources on the problem of identifying the economic essence of corporate governance of TNCs. Four major approaches to the interpretation of corporate governance reflecting the evolution of this phenomenon are identified and described: center-right approach (corporate governance is considered as a legalized voluntary agreement between the owners and the executive body in connection with the management of the corporation's economic activities); managerial approach (corporate governance serves to resolve the conflict of interests between shareholders acting as real owners and professional managers who actually manage the corporation); shareholder-centered approach (corporate governance is considered from the perspective of shareholders' interests and the growth of stock prices in the stock market is used as the main criterion of TNC performance; socially oriented approach (emerged in response to the growing rejection of social inequality by the population and employees as a result of the TNCs' focus on maximizing profit, environmental problems, strengthening of ideological and political opponents of the neoliberal economy; this approach comprises many concepts, such as the concept of corporate social responsibility, corporate social capital, knowledge network theory, and the concept of the company participation). As the theory and practice of corporate governance developed, the emphasis in its interpretation shifted from owners to managers, from managers to shareholders and, finally, from shareholders to a wide range of interested parties (the state, the local community, employees, contractors).

Conclusions. Based on the analysis of viewpoints and the study of the distinctive characteristics of modern corporate governance, the following refined definition is proposed: corporate governance of TNCs is the organizational and economic relations between professional top managers, capital owners, labor collectives, public administration bodies, and other stakeholders in the context of the implementation of the corporation's strategic goals by ensuring the efficiency of the mechanism for making effective decisions and monitoring the results.

Keywords: *corporate governance, transnational corporation (TNC), international economic relations, world economy*

For citation: Solodovnikov S.Yu., Xu Jing. Corporate governance in multinational corporations: Current approaches to interpretation. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2023;29(3):308-317. (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2023-3-308-317>

Введение

По масштабам (размеру, географическому охвату, многообразию видов деятельности) и последствиям функционирования (способности аккумулировать и контролировать ресурсы, находящиеся в различных странах, использовать их для достижения собственных целей) транснациональные корпорации (ТНК) конкурируют с традиционным экономическим обменом между странами. Теория управления ТНК изменялась вместе с развитием теории международного бизнеса по мере трансформации экономического содержания феномена транснационального бизнеса. Зарождение корпоративного управления связывают с развитием индустриального производства в рамках капиталистических отношений. По мере роста масштабов производства происходит трансформация его организационной формы и системы управления. В экономической науке сформировалось четыре основных подхода к трактовке корпоративного управления: правоцентристский (контрактный), менеджериальный, акционероцентристский и социально ориентированный. Рассмотрим каждый из них подробнее.

Контрактный подход

Представителей первого — контрактного — подхода объединяет изучение процесса корпоративного управления как экономического явления, определяемого правовыми нормами. В рамках этого подхода выделяют несколько направлений, отражающих различные стороны корпоративного управления. Например, Ф. Тейлор рассматривает устав корпорации как договор с государством, характеризуя его как «соглашение» между учредителями, которое должно быть связано условиями устава и закона (теория «агрегации»). Согласно Ф. Тейлору, корпоративное управление саморегулируется, поскольку люди добровольно подчиняют себя нормам права. Акционеры «соглашаются» на мажоритарное голосование и контроль со стороны директора и должностных лиц. Этот «контракт» предписывает и ограничивает полномочия директоров. К тому же ученый утверждал, что взгляд на корпорацию как на статичный объект «изжил себя». Вместо этого корпорацию следует рассматривать с точки зрения реальных лиц, которые ее сформировали, и отношений между ними [1].

Теория «агрегации» претерпела неудачу отчасти потому, что не смогла объяснить иерархическое управление крупными, публично торгуемыми корпорациями в условиях добровольных договоров физических лиц. Развитие экономических и правовых теорий контракта сделало такое объяснение возможным. Хотя существует значительное разнообразие подходов среди контрактных корпоративных теорий в экономике, они могут быть свободно сгруппированы в соответствии с «контракционизмом». Понятие «договор» (контракт) экономисты используют, чтобы придать всем добровольным отношениям между рынком и участниками юридическую силу. Теория рыночной конкуренции предполагает, что даже в отсутствие переговоров поставщики формальных контрактов не могут навязывать несправедливые условия потребителям.

«Реляционная» теория еще более расширила понятие контракта. В значительной степени ее формирование приписывают Я. Р. Макнису. Он утверждал, что как в нормативном, так и в описательном плане, стороны, заключающие контракты, не просто обещают выполнять узкоспециализированные обязательства. Скорее, они совершают сделки в контексте сложных социальных отношений, при этом дискретные условия контракта были лишь частью более глубоких, постоянных отношений, точное содержание которых было открытым и гибким [2]. К. Майер рассматривает корпоративное управление как организационное соглашение, по которому определенная компания представляет и обслуживает интересы своих инвесторов [3, р. 92].

В соответствии с теорией «неполных контрактов», обсуждаемой, например, в работе О. Харта и Дж. Мура, практические ограничения, такие как транзакционные издержки и информационные искажения, не позволяют сторонам заключать соглашения, которые полностью и явно учитывают все возможные непредвиденные обстоятельства. Форма и реляционные контракты могут быть рассмотрены как устранение этих ограничений за счет снижения транзакционных издержек. Форма контрактов предоставляет подробные условия без согласования или составления проекта. Теория реляционного контракта предполагает, что контракты не должны прямо предусмотреть все непредвиденные обстоятельства, поскольку они устанавливают общий реляционный кон-

текст, в котором следует рассматривать также непредвиденные обстоятельства [4, р. 782–783]. Стоит отметить, что в 2016 г. Б. Холмстром и О. Харт получили Нобелевскую премию по экономике «за вклад в теорию контрактов».

Таким образом, в соответствии с контрактным подходом корпоративное управление представляет собой юридически оформленное добровольное соглашение между собственниками и исполнительным органом в связи с управлением хозяйственной деятельностью корпорации. Данный подход сформировался в рамках концепции рыночной экономики с присущими для нее развитыми правовыми институтами, призванными определить «пределы допустимого» в стихийной конкурентной борьбе. Благодаря достижениям представителей изложенного подхода, удалось разработать современные разветвленные системы корпоративного управления, включающие в себя совет директоров, исполнительный совет и разнообразные правовые механизмы регулирования интересов акционеров и иных сторон.

Вместе с тем многие ученые критикуют контрактивистские теории за то, что они имеют тенденцию предоставлять привилегии акционерам и практически исключают работников и сотрудников из числа заинтересованных субъектов в процессе корпоративного управления. По мнению А. Алчиана и Г. Демсеца, работодатель является покупателем труда рабочего и как таковой не имеет более деспотической власти над рабочим, чем покупатель, которому он покровительствует [5, р. 780]. Представители контрактного подхода подробно изучали правовые формы корпоративного управления, фактически абстрагируясь от сущности скрытых за этими формами экономических процессов.

Менеджеральный подход

Зарождение менеджерального подхода к трактовке корпоративного управления связано с так называемой революцией менеджеров, ознаменовавшей фактическое разделение в корпорациях, достигших громадных масштабов, интересов собственников и управленцев. Хотя «золотой век менеджерального капитализма» пришелся на 60-е гг. XX в., еще А. Смит утверждал, что директора акционерных обществ корпорации, будучи «управляющими скорее

чужими деньгами, чем своими собственными», будут склонны потакать «халатности и расточительности» в работе таких компаний [6]. Проблема «чужих денег» (конфликт «принципала — агента», то есть конфликт между собственниками/акционерами и профессиональными менеджерами) является едва ли не центральной для концепции корпоративного управления. Если права собственности на фирму распределены между многочисленными мелкими акционерами, а контроль над фирмой сосредоточен в руках профессиональных менеджеров, последние могут преследовать личные интересы за счет акционеров, у которых мало стимулов или возможностей контролировать и влиять на их управленческие решения [7; 8, р. 321; 9, р. 751].

В правовом поле менеджериализм в корпоративном управлении описан в фидуциарной теории. В трастовом праве и агентском праве основная сторона дает «фидуциарию» (доверенному лицу) право контролировать собственность принципала. Фидуциар не имеет права собственности на имущество и обязан использовать свой контроль над имуществом принципала (или третьей стороны). Корпоративное право регулирует деятельность корпоративных директоров и должностных лиц по-разному: в качестве доверенных лиц, агентов или попечителей акционеров.

А. М. Айзенберг разработал модель «наблюдательного совета». Он отметил, что директора крупных корпораций делегируют большинство функций менеджерам, которые находятся вне контроля акционеров. Он считал, что советы директоров не следует рассматривать как часть управления. Скорее, они должны сосредоточиться на задаче мониторинга работы менеджеров корпорации. Проводя различие между директорами и руководителями, привлекая их к работе директора как агента акционеров для контроля руководителей, А. М. Айзенберг адаптировал фидуциарную модель к современным условиям и предложил конкретное решение острой проблемы «чужих денег» [10, р. 321–326]. Эта влиятельная точка зрения привела к распространенной в современной практике независимости большинства корпоративных советов в противовес советам, в которых доминируют руководители корпорации.

Преимущество менеджерального подхода к трактовке корпоративного управле-

ния заключается в раскрытии противоречий интересов собственников капитала (акционеров) и непосредственных управленцев. Представителям данного подхода удалось значительно усовершенствовать практические модели корпоративного управления в аспекте балансировки интересов собственников и менеджеров. Однако данный подход быстро утратил актуальность в связи с интенсивным развитием фондовых рынков.

Акционероцентристский подход

В противопоставление менеджерияльному можно выделить акционероцентристский подход к определению корпоративного управления. Отличительной чертой последнего является рассмотрение корпоративного управления в первую очередь с точки зрения интересов акционеров. По мнению П. Друкера, совершенствование корпоративного управления должно быть направлено на создание таких моделей управления корпорациями, в которых акционеры были бы мотивированы и действительно могли бы реализовывать свои обязательства и права в отношении собственности [11, с. 88–89]. Э. М. Коротков под корпоративным управлением понимает управление, построенное на приоритетах интересов акционеров и их роли в развитии корпорации [12, с. 241]. Ф. Истербрук и Р. Фишель утверждают, что менеджмент должен быть (и является) чутким к проблемам благосостояния акционеров, потому что акционеры «получают большинство предельных доходов и несут большую часть предельных издержек» корпоративной деятельности. Тем самым они имеют стимул к принятию эффективных бизнес-решений [13, с. 403]. Следуя этой логике, можно полагать, что расширенные права акционеров служат наиболее эффективным способом компенсации акционерам того, что они рисковали своим капиталом в корпоративном предприятии.

Изучение корпоративного управления с точки зрения акционероцентристского подхода позволило выявить и подробно изучить конфликт «принципала — принципала» (конфликт между контролирующими акционерами и миноритарными акционерами). Такого рода конфликт возникает вследствие разделения прав контроля и прав на денежный поток, вызванного концентрацией собственности. Если у фирмы существует один или несколько крупных акционеров,

которые имеют эффективный контроль над фирмой, эти контролирующие акционеры могут преследовать частные интересы, превышающие их долю прав на денежный поток, за счет миноритарных акционеров [14, р. 16; 15, р. 203].

Актуальность акционероцентристского подхода возросла в результате «антименеджерияльной революции», которая привела к формированию концепции «компаний акционеров»: переход собственности к «невидимому» массовому акционеру. Если раньше защита интересов акционеров была выражена в выплате дивидендов и (или) обеспечении принятия участия в корпоративном управлении, то после «антименеджерияльной революции» основным критерием эффективности ТНК стал рост котировок ее акций на фондовых биржах и размер приносимых дивидендов. С. П. Перегудов пишет: «Такая переориентация ведет к резкому повышению зависимости менеджеров от акционеров и их игры на фондовой бирже, тем самым побуждая управляющих следовать не логике стратегического развития фирмы, а в первую очередь добиваться повышения ее котировок на фондовом рынке» [16, с. 46].

Именно фондовые рынки, требующие сиюминутной отдачи, определяют стратегию корпоративного управления. Тенденция роста влияния фондового рынка и ослабления роли традиционных собственников в управлении ТНК ведет к превращению фирмы в «товар», котирующийся на фондовом рынке, и неуклонному сближению континентально-европейской модели корпоративного управления с англо-американской [17]. Свое наиболее полное воплощение «компаний акционеров» находят в англо-американской версии современного капитализма.

К неоспоримым достижениям акционероцентристского подхода следует отнести раскрытие роли фондовых рынков в формировании стратегии корпоративного управления. Вместе с тем приверженцы данного подхода по-прежнему остаются в строгих рамках капиталистической модели хозяйствования, что ограничивает применение этого подхода для анализа корпоративного управления корпораций стран со смешанной моделью экономики (китайских, в частности). Кроме того, акционероцентристский подход рассматривает корпоративное управление лишь как инструмент удовлетворения интересов акционеров (инвесторов) (корпо-

рация при этом выступает исключительно как коммерческий проект, а не субъект хозяйствования, главной функцией которого в экономической системе общества является производство экономических благ), оставляя без внимания интересы иных участников хозяйственной деятельности ТНК.

Социально ориентированный подход

В ответ на растущее неприятие населением и наемными работниками социального неравенства, порожденного ориентацией ТНК на максимизацию прибыли, усиливающееся недовольство общества экологическим равнодушием многих ТНК на фоне усугубления экологических проблем, усиление идейно-политических противников неолиберальной экономики в научной литературе все большее распространение получает социально ориентированный подход к трактовке корпоративного управления. Этот подход объединяет множество концепций: корпоративной социальной ответственности, корпоративного социального капитала, «компании участия» (*stakeholders company*) и др.

Изучению роли социального капитала в корпоративном управлении посвящены труды ряда ученых. Среди них — М. А. Хитт, Хо-Ук Ли, Э. Юсель [18], П. С. Адлер, С.-В. Квон [19], С. Э. Зайферт, М. Л. Краймер, С. К. Лиден [20]. В англоязычной литературе теория социального капитала в корпоративном менеджменте получила распространение в связи со становлением восточных ТНК; в научной литературе Китая и иных стран Восточной Азии подход, в соответствии с которым социальный капитал рассматривается как источник конкурентных преимуществ для фирмы, доминировал на протяжении нескольких столетий [21]. В азиатских организациях преобладают семейные структуры принятия решений, расширенные деловые сети и взаимозависимые конгломераты (формальные и неформальные взаимоотношения) [22], что отличает их от ТНК западного типа.

В качестве преимуществ с точки зрения корпоративного управления, которые обеспечивает социальный капитал, принято выделять обмен ресурсами между подразделениями и фирмами, создание интеллектуального капитала, межфирменное обучение, отношения с поставщиками, инновации и предпринимательскую активность [19]. К негативным сторонам влияния социаль-

ного капитала на корпоративное управление традиционно относят предопределенность путей развития фирмы сформировавшимися связями (границы социального капитала), зависимость, самоусиление социального капитала, высокое влияние политики [23; 24], угрозу «морального риска» и «взятничества» [25]. По мнению ряда ученых, социальный капитал может привести к «деловым действиям, которые трудно оправдать, таким как кредиты убыточным компаниям со стороны банковских служащих, уступающих давлению со стороны членов сети» [26].

Следует отметить, что разделение эффектов социального капитала для корпоративного управления на «положительные» и «негативные», как правило, осуществляется исходя из постулатов либерально-рыночной экономической модели. Вместе с тем высокая степень политизированности корпоративного управления, основанного на социальном капитале, стала источником уникальных конкурентных преимуществ для китайских многонациональных корпораций.

С середины 90-х гг. XX в. оживленная дискуссия в экономической науке развилась вокруг концепции «компании участия» (*stakeholders company*). Термин появился еще в конце 60-х — начале 70-х гг. XX в., но детальную разработку данная концепция получила позднее [27; 28]. Базируясь на достижениях более ранних концепций «социальной ответственности бизнеса», «человеческих отношений», «участия в управлении и прибылях», «социального партнерства», данная концепция предлагает новый взгляд на внутрифирменные отношения и отношения корпорации с обществом. Концепция «компании участия» отличается расширенным кругом субъектов, включенных в процесс управления корпорацией.

Интерес в связи с этим представляет позиция С. П. Перегудова: «Лица и организации, обеспечивающие нормальное функционирование корпорации — собственники-акционеры (включая банки и других институциональных инвесторов), менеджеры, наемные рабочие и служащие, местные власти и сообщества (*communities*), поставщики, потребители — не просто поддерживают те или иные отношения и связи между собой, но представляют собой спаянное общим интересом образование. Каждый из них помимо выполнения отведенной ему роли участвует в решении общих задач — управлении, распределении прибыли, устройстве

социально-бытовых проблем, возникающих как внутри самой корпорации, так и на ее «периферии». То есть прежде всего у местного сообщества» [16, с. 42]. «Компания участников» противопоставлена традиционной «компанией собственников» (*shareholders company*), управление в которой полностью принадлежит акционерам и высшим менеджерам.

И. Ш. Пенс и С. А. Фурс категорию «корпоративное управление» определяют как «систему взаимоотношений между акционерами компании и ее менеджерами, между различными группами акционеров, а также между компанией как организационной формой корпоративной модели бизнеса и иными заинтересованными внутренними и внешними группами по вопросам обеспечения интересов всех участников корпоративных отношений, эффективной деятельности компании и ее соответствия социальным целям и общественным ожиданиям» [29, с. 18]. С. П. продолжает: «Вполне естественно, что концепция “компания участия”, <...> встретила самое решительное несогласие значительной части политических и научных кругов, не говоря уже о кругах самого большого бизнеса. Вслед за опубликованием работ, содержащих изложение их принципов и аргументов, в печати стран Запада, и в первую очередь британской печати, где эти проблемы вызвали особенно оживленную дискуссию, появился ряд публикаций, резко критикующих данную концепцию как ошибочную, способную в случае попыток ее практического применения лишь ослабить экономику и подорвать способность корпораций и фирм успешно конкурировать на европейском и международных рынках» [16, с. 44]. Например, в книге “Markets, Not Stakes: The Triumph of Capitalism and the Stakeholder Fallacy” [30] автор подробно разбирает и критикует концепцию «компания участия».

Таким образом, при социально ориентированном подходе в изучении корпоративного управления нашли отражение проблемы участия в этом процессе не только собственников капитала (акционеров) и профессиональных менеджеров, но и иных заинтересованных сторон. С учетом огромного влияния ТНК на потребительские рынки и рынки труда изложенный подход представляется вполне обоснованным. К значительным достижениям его представителей следует отнести и признание социального

капитала как источника конкурентного преимущества многонациональной корпорации, в том числе формируемого на основании национальных культурных особенностей.

Если практическое применение концепций корпоративной ответственности или концепции «компания участия» современными ТНК может быть поставлено под сомнение, то, бесспорно, что декларирование приверженности социально ориентированным принципам зачастую используется ими как способ повышения лояльности со стороны конечных потребителей, работников и местных сообществ страны-пребывания. Именно социально ориентированный подход представляется наиболее перспективным для выработки определения понятия «корпоративное управление» с точки зрения отражения экономической сущности данного феномена и возможности учета национальных и институциональных особенностей.

Заключение

Описанные подходы по-разному характеризуют природу ТНК. По мере развития теории и практики корпоративного управления акцент в трактовке смещался от собственников к менеджерам, от менеджеров к акционерам и, наконец, от акционеров к широкому кругу «заинтересованных» лиц (государству, местному сообществу, работникам, контрагентам). Именно социально ориентированный подход представляется наиболее перспективным для выработки определения понятия «корпоративное управление» с точки зрения отражения экономической сущности данного феномена и возможности учета национальных и институциональных особенностей.

Корпоративное управление представляет собой не управление одной фирмой, а систему социально-экономических отношений между множеством участников. Современные ТНК правомерно рассматривать как сетевые структуры, основанные на социальном капитале, а не как изолированные фирмы. Понятие «корпоративное управление» не ограничено задачами внутреннего управления компании, а включает в себя и широкий круг социально-экономических отношений корпорации с государством и обществом.

На основе анализа точек зрения и изучения отличительных характеристик корпоративного управления как экономического

феномена предлагаем следующее определение. Корпоративное управление — это организационно-экономические отношения между профессиональными топ-менеджерами, собственниками капитала, трудовыми коллективами, органами государственного

управления и иными заинтересованными лицами в контексте реализации стратегических целей корпорации путем обеспечения действенности механизма принятия эффективных решений и мониторинга результатов деятельности.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. *Taylor F. W.* The principles of scientific Management. New York, London: Harper & Brothers, 1911. 152 p.
2. *Macneil R.* Contracts: Adjustment of long-term economic relations under classical, neoclassical and relational contract law // *Northwestern University Law Review*. 1978. Vol. 72. No. 6. P. 854–905.
3. *Owen G., Kirchmaier T., Grant J.* Colin Mayer on corporate governance systems – how much convergence? // *Corporate Governance in the US and Europe*. London: Palgrave Macmillan, 2006. P. 31–36. DOI: 10.1057/9780230512450_4
4. *Hart O., Moore J.* Incomplete contracts and renegotiation // *Econometrica*. 1988. Vol. 56. No. 4. P. 755–785. DOI: 10.2307/1912698
5. *Alchian A., Demsetz H.* Production, information costs, and economic organization // *The American Economic Review*. 1972. Vol. 62. No. 5. P. 777–795. DOI: 10.1109/EMR.1975.4306431
6. *Smith A.* An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. London: W. Strahan and T. Cadell, 1776. 589 p.
7. *Berle A., Means G.* The modern corporation and private property. New York: MacMillan, 1932. 344 p.
8. *Huyghebaert N., Wang L.* Expropriation of minority investors in Chinese listed firms: The role of internal and external corporate governance mechanisms // *Corporate Governance: An International Review*. 2012. Vol. 20. No. 3. P. 308–332. DOI: 10.1111/j.1467-8683.2012.00909.x
9. *Shleifer A., Vishny R. W.* A survey of corporate governance // *The Journal of Finance*. 1997. Vol. 52. No. 2. P. 737–783. DOI: 10.1111/j.1540-6261.1997.tb04820.x
10. *Eisenberg M. A.* The structure of the corporation: A legal analysis. Boston: Little, Brown & Co, 1976. 352 p.
11. *Друкер П.* Задачи менеджмента в XXI веке / пер. с англ. М.: Вильямс, 2004. 272 с.
12. *Коротков Э. М.* Антикризисное управление / под ред. Э. М. Короткова. М.: ИНФРА-М, 2006. 620 с.
13. *Easterbrook F., Fischel D. R.* Voting in Corporate Law // *The Journal of Law & Economics*. 1983. Vol. 26. No. 2. P. 395–427. DOI: 10.1086/467043
14. *La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A.* Corporate ownership around the world // *The Journal of Finance*. 1999. Vol. 54. No. 2. P. 471–517. DOI: 10.1111/0022-1082.00115
15. *Young M. N., Peng M. W., Ahlstrom D., Bruton G. D., Jiang Y.* Corporate governance in emerging economies: A review of the principal-principal perspective // *Journal of Management Studies*. 2008. Vol. 45. No. 1. P. 196–220. DOI: 10.1111/j.1467-6486.2007.00752.x
16. *Перегудов С. П.* Корпорации. Общество. Государство. М.: Наука, 2003. 350 с.
17. *Van Apeldoorn E. B.* The rise of shareholder capitalism in continental Europe? The commodification of corporate control and the transformation of European corporate governance // *Proc. 18th World Congr. of the International Political Science Association (Québec City, 1–5 August, 2000)*, 2000. P. 1–31.
18. *Hitt M. A., Lee H.-U., Yucel E.* The importance of social capital to the management of multinational enterprises: Relational networks among Asian and Western firms // *Asia Pacific Journal of Management*. 2002. Vol. 19. No. 2. P. 353–372. DOI: 10.1023/A:1016247920461
19. *Adler P. S., Kwon S.-W.* Social capital: Prospects for a new concept // *The Academy of Management Review*. 2002. Vol. 27. No. 1. P. 17–40. DOI: 10.2307/4134367
20. *Seifert S. E., Kraimer M. L., Liden R. C.* A social capital theory of career success // *Academy of Management Journal*. 2001. Vol. 44. No. 2. P. 219–237. DOI: 10.2307/3069452
21. *Wee C. H., Lan L. L.* The 36 strategies of the Chinese: Adapting an ancient Chinese wisdom to the business world. Singapore: Addison-Wesley, 1998. 298 p.
22. *Peng M. W., Lu Y., Shenkar O., Wang D. Y. L.* Treasures in the China House: A Review of Management and Organizational Research on Greater China // *Journal of Business Research*. 2001. Vol. 52. No. 2. P. 95–110. DOI: 10.1016/S0148-2963(99)00063-6
23. *Locke E. A., Noorderhaven N. G., Cannon J. P., Doney P. M., Mullen M. R.* Some reservations about social capital // *The Academy of Management Review*. 1999. Vol. 24. No. 1. P. 8–11. DOI: 10.5465/amr.1999.15873796

24. *Talmud I.* Corporate social capital and liability: A conditional approach to three consequences of corporate social structure // *Corporate social capital and liability* / eds. R. Leenders, S. M. Gabbay. Norwell, MA: Kluwer Academic Publishers, 1999. P. 106–117.
25. *Adler P. S., Kwon S.-W.* Social capital: The good, the bad, and the ugly // *Knowledge and social capital: Foundations and applications* / ed. E. L. Lesser. Boston, MA: Butterworth Heinemann, 2000. P. 89–115.
26. *Kakinuma S., Fukunaga H.* The \$4 trillion question // *Tokyo Business Today*. 1995. Vol. 63. No. 11. P. 28–32.
27. *Hutton W.* The Stakeholding society: Writings on politics and economics. Cambridge: Polity Press, 1999. 296 p.
28. *Key J.* The foundation of corporate success: How business strategies add value. Oxford: Oxford University Press, 1993. 416 p.
29. *Пенс И. Ш., Фурс С. А.* Корпоративное управление в современной промышленности России: состояние и факторы совершенствования. М.: Недра коммюникейшнс ЛТД, 2008. 120 с.
30. *Minford P.* Markets, not stakes: The triumph of capitalism and the stakeholder fallacy. London: Orion, 1999. 242 p.

References

1. Taylor F.W. The principles of scientific Management. New York, London: Harper & Brothers; 1911. 152 p.
2. Macneil R. Contracts: Adjustment of long-term economic relations under classical, neoclassical and relational contract law. *Northwestern University Law Review*. 1978;72(6):854-905.
3. Owen G., Kirchmaier T., Grant J. Colin Mayer on corporate governance systems – how much convergence? In: *Corporate governance in the US and Europe*. London: Palgrave Macmillan; 2006:31-36. DOI: 10.1057/9780230512450_4
4. Hart O., Moore J. Incomplete contracts and renegotiation. *Econometrica*. 1988;56(4):755-785. DOI: 10.2307/1912698
5. Alchian A.A. Demsetz H. Production, information costs, and economic organization. *The American Economic Review*. 1972;62(5):777-795. DOI: 10.1109/EMR.1975.4306431
6. Smith A. An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. London: W. Strahan and T. Cadell; 1776. 589 p.
7. Berle A., Means G. The modern corporation and private property. New York, NY: MacMillan; 1932. 344 p.
8. Huyghebaert N., Wang L. Expropriation of minority investors in Chinese listed firms: The role of internal and external corporate governance mechanisms. *Corporate Governance: An International Review*. 2012;20(3):308-332. DOI: 10.1111/j.1467-8683.2012.00909.x
9. Shleifer A. Vishny R.W. A survey of corporate governance. *The Journal of Finance*. 1997; 52(2):737-783. DOI: 10.1111/j.1540-6261.1997.tb04820.x
10. Eisenberg M.A. The structure of the corporation: A legal analysis. Boston, MA: Little, Brown & Co.; 1976. 352 p.
11. Drucker P.F. Management challenges for the 21st century. New York, NY: HarperBusiness; 2001. 224 p. (Russ. ed.: Drucker P. Zadachi menedzhmenta v XXI veke. Moscow: Williams; 2004. 272 p.).
12. Korotkov E.M., ed. Crisis management. Moscow: Infra-M; 2006. 620 p. (In Russ.).
13. Easterbrook F.H., Fischel D.R. Voting in corporate law. *The Journal of Law & Economics*. 1983;26(2):395-427. DOI: 10.1086/467043
14. La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. Corporate ownership around the world. *The Journal of Finance*. 1999;54(2):471-517. DOI: 10.1111/0022-1082.00115
15. Young M.N., Peng M.W., Ahlstrom D., Bruton G.D., Jiang Y. Corporate governance in emerging economies: A review of the principal-principal perspective. *Journal of Management Studies*. 2008;45(1):196-220. DOI: 10.1111/j.1467-6486.2007.00752.x
16. Peregudov S.P. Corporations. Society. State. Moscow: Nauka; 2003. 350 p. (In Russ.).
17. Van Apeldorn E.B. The rise of shareholder capitalism in continental Europe? The commodification of corporate control and the transformation of European corporate governance. In: *Proc. 18th World Congr. of the International Political Science Association* (Québec City, 1-5 August, 2000). 2000:1-31.
18. Hitt M.A., Lee H.-U., Yucel E. The importance of social capital to the management of multinational enterprises: Relational networks among Asian and Western firms. *Asia Pacific Journal of Management*. 2002;19(2):353-372. DOI: 10.1023/A:1016247920461
19. Adler P.S., Kwon S.-W. Social capital: Prospects for a new concept. *The Academy of Management Review*. 2002;27(1):17-40. DOI: 10.2307/4134367
20. Seifert S.E., Kraimer M.L., Liden R.C. A social capital theory of career success. *The Academy of Management Journal*. 2001;44(2):219-237. DOI: 10.2307/3069452

21. Wee C.H., Lan L.L. The 36 strategies of the Chinese: Adapting an ancient Chinese wisdom to the business world. Singapore: Addison-Wesley; 1998. 298 p.

22. Peng M.W., Lu Y., Shenkar O., Wang D.Y.L. Treasures in the China house: A review of management and organizational research on Greater China. *Journal of Business Research*. 2001;52(2):95-110. DOI: 10.1016/S0148-2963(99)00063-6

23. Locke E.A., Noorderhaven N.G., Cannon J.P., Doney P.M., Mullen M.R. Some reservations about social capital. *The Academy of Management Review*. 1999;24(1):8-11. DOI: 10.5465/amr.1999.15873796

24. Talmud I. Corporate social capital and liability: A conditional approach to three consequences of corporate social structure. In: Leenders R., Gabbay S.M., eds. Corporate social capital and liability. Norwell, MA: Kluwer Academic Publishers; 1999:106-117.

25. Adler P.S., Kwon S.-W. Social capital: The good, the bad, and the ugly. In: Lesser E.L., ed. Knowledge and social capital: Foundations and applications. Boston, MA: Butterworth Heinemann; 2000:89-115.

26. Kakinuma S., Fukunaga H. The \$4 trillion question. *Tokyo Business Today*. 1995;63(11):28-32.

27. Hutton W. The stakeholding society: Writings on politics and economics. Cambridge: Polity Press; 1999. 296 p.

28. Key J. The foundation of corporate success: How business strategies add value. Oxford: Oxford University Press; 1993. 416 p.

29. Pens I.Sh., Furs S.A. Corporate governance in modern Russian industry: State of the art and factors for improvement. Moscow: Nedra Communications Ltd; 2008. 120 p. (In Russ.).

30. Minford P. Markets, not stakes: The triumph of capitalism and the stakeholder fallacy. London: Orion; 1999. 242 p.

Сведения об авторах

Сергей Юрьевич Солодовников

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономики и права
Белорусский национальный технический
университет
220013, Республика Беларусь, Минск,
пр. Независимости, д. 65

Сюй Цзинь

аспирант кафедры экономики и права
Белорусский национальный технический
университет
220013, Республика Беларусь, Минск,
пр. Независимости, д. 65

Поступила в редакцию 22.02.2023
Прошла рецензирование 17.03.2023
Подписана в печать 30.03.2023

Information about Authors

Sergey Yu. Solodovnikov

D.Sc. in Economics, Professor,
Head of the Department of Economics and Law
Belarusian National Technical University

65 Nezavisimosti Ave., Minsk 220013, Republic
of Belarus

Xu Jing

postgraduate student at the Department
of Economics and Law
Belarusian National Technical University

65 Nezavisimosti Ave., Minsk 220013, Republic
of Belarus

Received 22.02.2023
Revised 17.03.2023
Accepted 30.03.2023

Конфликт интересов: авторы декларируют отсутствие конфликта интересов,
связанных с публикацией данной статьи.
Conflict of interest: the authors declare no conflict of interest
related to the publication of this article.