

Система менеджмента в Индии

- В одном из исследований менеджмента в Индии было выделено три модели корпоративного управления, которые существовали в разное время в Индии.

Модель «управляющих агентств»

- Появилась в колониальный период
- Особенности:
 - смещение локуса корпоративного контроля с уровня частной компании на уровень головной – управляющего агентства;
 - преобладание среди управляющих агентств партнерств, состоящих из членов одной семьи, что привело к созданию отраслевых конгломератов под контролем семей;
 - источником прибыли являлись дефицитные товары и ресурсы, а также колебания цен.

Модель «бизнес-дома» (конгломерата)

- Появилась после обретения Индией независимости
Особенности:
 - выбрана стратегия импортозамещающей индустриализации,
 - появилась модель «бизнес-дома» (конгломерата), когда широкое распространение получили публичные финансовые институты, а конгломераты охватили еще большие сети компаний.
 - Уже в это время для контроля над конгломератом бизнес-семьям не нужно было быть мажоритарными акционерами – главными механизмами контроля здесь были «межкорпоративные инвестиции и совмещенный директорат».

Англо-американская модель корпоративного управления.

- На текущем этапе, начиная с 1991-1992 гг., в Индии развивается принятая англо-американская модель корпоративного управления.

- Яркой особенностью управления в индийских компаниях частного сектора является широко распространенная неудавшаяся практика с советом директоров. В большинстве этих компаний (за исключением самых крупных и котируемых компаний) совет директоров просто не существует как орган управления. Истинно независимых директоров здесь можно встретить крайне редко, а уровень раскрытия информации, стандартов бухгалтерского учета и прозрачности остается низким. Обычной практикой во многих крупных компаниях Индии в настоящее время также является фактическое управление компанией генеральным директором и его командой, а не советом директоров.

- В то время как крупные АО в Индии могут похвастаться достаточно высокими стандартами управления, подавляющее большинство компаний из более чем 6 тысяч АО остаются с устаревшими практиками, которые формировались в течение многих лет изолированного экономического развития, которое длилось в Индии долгое время после обретения ею независимости. В этих компаниях «до сих пор нерешенными остаются проблемы, связанные с вопросами собственности и контроля, целостного управления, подотчетности и прозрачности, преемственности и разделения прав». При этом число таких компаний входят как государственные, так и частные, в том числе семейные

- Сложная ситуация с управлением в этих компаниях продолжает отрицательно влиять на рост экономики и жизнеспособность делового сектора Индии. Традиционно индийские компании, в частности семейные бизнесы, сочетали роли владельца и контролера, менеджера и корпоративного управляющего, исполнителя и директора в одних и тех же лицах. Зависимость совета директоров от менеджмента, управление в собственных интересах, манипуляции с учетом, сделки с аффилированными лицами, а также отсутствие прозрачности в распределении доходов внесли свой вклад в недостаток доверия, который свойственен этим компаниям.

- Одно время в Индии наблюдался феноменальный рост рыночной капитализации. Так, рыночная капитализация 1322 компаний, которые котировались в 1991 г., к февралю 2000 г. поднялась с 678 млрд. рупий (или 38 \$ по курсу того времени) до 5,52 триллионов рупий (или 127 миллиардов \$). Вообще сейчас в Индии «насчитывается свыше 7 тыс. компаний, акции которых прошли процедуру листинга» - это сильно отличает фондовый рынок Индии от рынков других развивающихся стран.