

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение выс-
шего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Факультет экономический

Кафедра теоретической экономики

КУРСОВАЯ РАБОТА ПО ДИСЦИПЛИНЕ:
«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

на тему:

**«АКЦИОНЕРНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И КОРПОРАТИВНЫЕ
ОТНОШЕНИЯ»**

Работу выполнила  29.05.2019 г. А.З. Шугушева
(подпись, дата)

Факультет экономический курс 1, ОФО группа 120

Специальность 38.05.01 – Экономическая безопасность

Научный руководитель
доктор экон. наук, профессор  29.05.2019 В.А. Сидоров
(подпись, дата)

Нормоконтролер
доктор экон. наук, профессор  29.05.2019 В.А. Сидоров
(подпись, дата)

Краснодар

2019

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1. Развитие акционерной собственности в ретроспективе.....	5
1.1. Теория акционерной собственности.....	5
1.2. Теория корпораций и корпоративных отношений.....	7
2. Развитие акционерной собственности в России.....	13
2.1. Приватизация как база формирования акционерной собственности.....	13
2.2. Оценка современного состояния акционерной собственности и корпоративных отношений.....	17
2.3. Приоритетные направления развития акционерной собственности и корпоративных отношений	21
Заключение.....	26
Список использованных источников.....	27

Работа выполнена на кафедре
также под научным руководством
и есть ее гордостью несомненно. Рассматрива-
емые здесь факты подтверждают
все то, что я вижу в реальном мире
личных людей



ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы курсовой работы обусловлена тем вниманием, которое в настоящее время уделяется законодательному и практическому уровням органов управления акционерного общества. Это связано с большой важностью вопросов, входящих в их компетенцию, а также с тем, что органы управления акционерным обществом должны быть сбалансированы, чтобы они могли решать задачи в интересах всех участников и компании в целом.

Целью данной работы является выявление сущности и преимуществ акционерной формы собственности и корпоративных отношений.

Для реализации поставленных целей были определены следующие задачи:

- ознакомиться с теорией акционерной собственности А. Маршалла;
- проанализировать теорию корпораций и корпоративных отношений;
- рассмотреть приватизацию как базу формирования акционерной собственности;
- дать оценку современному состоянию акционерной собственности и корпоративных отношений;
- изучить приоритетные направления развития акционерной собственности и корпоративных отношений.

Объектом исследования являются механизмы, инструменты и методы развития акционерной и корпоративной собственности.

Предметом исследования являются акционерная собственность и корпоративные отношения собственности.

Методологической и теоретической основой исследования послужили работы зарубежных и российских авторов в области фундаментальных положений современной теории и практики в области развития корпоративных отношений собственности.

Для достижения конечных результатов данной работы использованы такие общенаучные методы исследования как: наблюдение, описание, изучение научной и методической литературы по теме.

Для выполнения исследования были использованы нормативно-правовые акты, теоретические и методологические источники – учебные и научные издания, а также ресурсы сети Интернет.

1 Развитие акционерной собственности в ретроспективе

1.1 Теория акционерной собственности А. Маршалла

Альфред Маршалл – это профессор Кембриджского университета, который является представителем англо-американской школы, а также участником второго этапа «маржиналистской революции». Исследования работы Маршалла являются основой неоклассической микроэкономической теории.

Стоит отметить, что А. Маршалл ограниченно использовал математические методы экономического анализа. Он ссыпался на условность математических моделей и предпочитал графические методы анализа.

Он фактически позаимствовал у «классики» исходную позицию совершенной конкуренции, определяя позицию, которую устанавливает цена рынком, а не фирмой. И как раз здесь можно выделить цену как объект власти, а рынок здесь выступает как субъект власти. А. Маршалл предложил заменить термин «политическая экономия» термином «экономика», что выражает переход маргиналистов к изучению экономики без учета социальных форм, то есть «чистой» экономики. Цена – это чисто рыночная категория. [31]

А. Маршалл считал, что существует совершенная конкуренция, на которую не влияют монополии и вмешательство правительства. Совершенной конкуренцией А. Маршалл называет состояние рынка, при котором существует гибкость цен, производители и потребители не оказывают существенного влияния на общий спрос и предложение, все имеют одинаковую информацию о рынке для принятия решений.

Таким образом, свободная конкуренция понимается как «чистый рынок». В условиях совершенной конкуренции, когда цена увеличивается, предложение увеличивается, а платежеспособный спрос падает.

Здесь в спросе и предложении преобладает цена. Спрос со стороны Маршалла зависит от полезности того, что приносит потребитель потребителю. Следовательно, предельная полезность – это сумма денег, которую по-

требители готовы платить за продукт. Исходя из своих рассуждений, Маршалл делает следующий вывод: цена зависит от соотношения спроса и предложения.

Основная идея теории А. Маршалла - формирование цен в конкурентной среде. Цена и факторы, определяющие ее, находятся в центре внимания ученых. Поскольку цена, по мнению А. Маршалла, является соотношением между товаром и денежной массой, стоимость абсолютно соответствует цене. С его точки зрения, цена зависит от влияния спроса и предложения, и в то же время они сами влияют на цену. [36]

Капиталистическая экономика характеризуется стремлением к равновесию и механизмом установления окончательного баланса является свободная конкуренция. Государственное вмешательство в экономику допустимо, но оно должно быть крайне ограниченным, что не приведет к существенным дисбалансам в экономике.

Во время написания «Принципов политической экономии» А. Маршалла происходило бурное развитие промышленных монополий, и он, конечно, не мог обратить внимание на проблему монополий и их влияние на процессы ценообразования.

Следует отметить, что в «Принципах политической экономии» анализируется стихийное регулирование цен в условиях свободной конкуренции. В то же время, во время написания работы А. Маршалла происходило бурное развитие промышленных монополий, и он, конечно, не мог игнорировать проблему монополии и ее влияние на процессы ценообразования. В этом вопросе Маршалл опирался на теоретическое наследие французского экономиста А. Курно, который в 1838 г. в своей работе «Изучение математических принципов богатства» исследовал проблему ценообразования в монополиях. А. Курно, используя математическую модель, рассмотрел ценообразование для случая, когда одна фирма концентрирует производство и поставку продукта, и показал, что такая фирма устанавливает цену, намного превышающую

щую ту, которая при тех же условиях производства будет установлена в наличие конкурентов.

Превышение монопольной цены над конкурентной А. Курно объяснил тем, что увеличение первой цены встречает только одно ограничение в форме спроса, в то время как увеличение второй цены имеет другое ограничение в форме политики цен конкурентов. [35] А. Маршалл также признает, что монополия будет ограничивать объем производства товаров, ища объем на уровне цен, который обеспечит ему максимальное расхождение между валовым доходом и валовыми затратами. Монополист потерял бы весь свой монопольный доход, если бы он произвел такое большое количество, что его цена предложения была бы равна цене спроса; количество, которое обеспечило бы максимальный монопольный доход, всегда было намного меньше этого.

Однако А. Маршалл рассматривает монополию как частный случай на общем фоне неограниченной конкуренции, закономерности ценообразования, в условиях которой остаются господствующими. Другими словами, теория А. Маршалла – это теория цен в конкурентных условиях.

В целом работа Маршалла внесла значительный вклад не только в разработку теории цены равновесия, но также в исследование теории процента, прибыли и ренты. В частности, прибыль А. Маршалл приписывает четвертому фактору производства – организации, и включает ее в нормальную цену предложения. В теории процента он рассматривает его со стороны спроса и предложения капитала, где ставка процента со стороны предложения капитала зависит от предпочтения настоящих благ будущим, а со стороны спроса на капитал – от его производительности.

1.2 Теория корпораций и корпоративных отношений

Сегодня корпорации работают в различных отраслях и секторах экономики, на всех уровнях экономической системы – от регионального до транс-

национального. В то же время они характеризуются двумя основными тенденциями: транснационализация и интеграция промышленных и финансовых институтов в составе корпорации.

На сегодняшний день в мировой и отечественной науке разработан ряд теоретических концепций корпораций с точки зрения их внутренней природы:

1. Корпорация как особая форма слияния отдельных компаний. С этой точки зрения синергетическая теория слияний считается основной. Сущность данной теории состоит в том, что слияния и поглощения порождают особый эффект новой добавленной стоимости, получивший название синергического эффекта. Существуют также альтернативные теории слияний – теория свободных денежных потоков Агентства и теория гордости – но они в меньшей степени поддерживаются теоретическими исследованиями, хотя они сосредоточены на наиболее важном факторе функционирования любой корпорации: факторе дифференциации интересов разных групп, вовлеченных в управление корпорацией. [30]

2. Корпорация как альтернатива слиянию формы расширения. Этот подход наиболее полно рассматривается в модели интернализации и институциональных теорий. Корпорация представляет собой систему координации экономических агентов в процессе распределения ресурсов. Исходной теоретической основой анализа является контрактная теория фирмы Р. Коуза [17] и модель О. Уильямсона, которая, анализируя пределы расширения иерархии по отношению к рынку, [32] сводит их, фактически, ко второму закону Госсена (равенство предельных издержек иерархии и полиархии). [32]

3. Одним из интересных подходов является анализ движения и эволюции форм капитала как экономической основы функционирования банковских корпораций. В связи с этим, понятие финансового капитала (введено Р. Гильфердингом и понимается им как капитал банка, капитал в денежной форме, фактически превращающийся в промышленный капитал), а также новейшая теория финансового и промышленного капитала. [9]

4. Новейшим подходом в науке является теория экономической мощи, разработанная как зарубежными (Дж. К. Гэлбрейт, [12] Р. Мюллер), так и отечественными (А. Мовсесян) учеными. [19] Корпорации концентрируют различные ресурсы экономической власти, активно применяя их. В то же время в рамках корпораций властные отношения включают четыре компонента: организационные полномочия управления в каждой из компаний, входящих в Корпорацию, власть центрального элемента над другими компонентами Корпорации, власть Корпорация на рынке, власть корпораций в экономической и социальной системах в целом, ее влияние на политические и социальные явления. [24]

5. Сегодня также используются комбинированные концепции, объединяющие ряд отдельных подходов. Например, понятие «капитал» рассматривается прежде всего в связи с ресурсами экономической мощи (при этом выделяется денежный, экономический, социальный, культурный, символический капитал, который в принципе может быть преобразован друг в друга). Также в совокупности можно рассмотреть подход Р.Х. Холла, [33] который, используя положения теории организации, подчеркивает концепцию «межорганизационных отношений», при анализе которых активно используется теория экономической мощи и организаций. [12]

6. Изучение корпораций с использованием тектологии Богданова рассматривается как особое направление. С точки зрения взаимодействия корпораций с внешней средой они выполняют ряд функций в ходе своей деятельности: во-первых, они являются общими функциями по производству товаров и предоставлению услуг, выполняемых компаниями в рамках Корпорации; во-вторых, это специфические функции крупного бизнеса, как явные, так и скрытые. [22]

В этом случае отдельные компоненты роли корпораций реализуются ими лишь постольку, поскольку к ним относятся банки, промышленные компании и т. д. Большую роль в исследовании интегрированных корпоративных структур с точки зрения такого подхода могут сыграть разработки в теория

организации промышленности и индустриальной экономики (на русском языке опубликован ряд работ в этой области). Наконец, некоторые авторы связывают развитие корпораций со стремлением мировой экономики «повысить уровень планирования». [14]

Немецкая корпорация, которая изначально была против римской корпорации, отождествленной с любым субъектом права, наделенным правами юридической личности, была также юридическим лицом, но имела особую внутреннюю структуру. Как писал Н. С. Суворов, между участниками (членами) Римской корпорации не существовало никаких правовых отношений, кроме тех, которые могли бы быть установлены между субъектами, организованными в единое целое.[31] В Немецкой Корпорации, напротив, между участниками (членами) удалось выяснить наличие особых внутригосударственных правоотношений, обусловленных участием (членством) в Корпорации. Не случайно, как справедливо заметил А.И. Каминка, в римском праве более поздние юристы не нашли никаких моделей для выявления внутренних отношений участников (членов) корпорации между собой и с самой организацией.

Основоположником теории корпоративных отношений считается выдающийся немецкий юрист Отто фон Гирке, который первым обратил внимание на особенности правоотношений, одним из субъектов которых была немецкая корпорация. Цивилист выделил две основные группы корпоративных правовых отношений. В рамках правоотношений, принадлежащих к первой группе, Корпорация, наделенная свойствами реального субъекта права, осуществляла свои права и исполняла юридические обязанности. Эти правоотношения О. Гирке подвергают дальнейшей классификации, разделяя их на виды. Правовые отношения первого типа он относил к тем, в которых Корпорация осуществляет контроль над своими участниками, в силу принципа доминирования социального целого (корпорации) над отдельными компонентами. В качестве элементов содержания таких правоотношений рассматривались, в частности, права Корпорации требовать от своих участников со-

вершать определенные действия или воздерживаться от их выполнения во исполнение решений, принятых уполномоченными органами Корпорации, и соответствующие обязанности для выполнения этих решений. [21]

Второй тип включает правовые отношения, в которых Корпорация наделена правами участника (члена) другого социального субъекта, которым может быть государство или другая Корпорация. Правовые отношения последнего типа представляли собой обычные правовые отношения с участием корпорации как самостоятельного субъекта права. Корпорация может вступать в эти правовые отношения, например, заключая договоры с другими субъектами права или совершая другие действия, влекущие за собой возникновение правовых отношений. В то же время Корпорация оставалась рядом с участником гражданского оборота, имея равный правовой статус со своими контрагентами, в рамках установленных между ними правовых отношений.

Здесь ни корпорация, ни другие субъекты корпоративных отношений, состоящие с ней в правовой связи, не могли осуществлять по отношению друг к другу какие-либо властные функции.

Вторая группа корпоративных правоотношений охватила регулируемые нормами права общественных отношений между Корпорацией и ее участниками, в которых Корпорация не осуществляла власть над своими участниками. Группа также не была однородной по составу и включала три типа правовых отношений. К первому типу относятся правоотношения, которые можно назвать корпоративными с большой степенью условности. По сути, это были не корпоративные правовые отношения, возникающие между Корпорацией и ее членами, когда последние действовали по отношению к юридическому лицу как обычные контрагенты, на статус которых не влияло членство в Корпорации. Такие отношения могут возникать из гражданско-правовых договоров. Фактически корпоративные правоотношения можно было назвать правовыми отношениями, которые относились к О. Гирке к правоотношениям второго типа этой группы. В рамках таких правоотноше-

ний, возникающих при участии Корпорации, ее участники осуществляли свои права и исполняли свои обязанности в силу участия в Корпорации. Правовые отношения, относящиеся к третьему типу, были признаны смешанными правовыми отношениями, в которых участники корпорации действовали в отношении нее как в качестве членов Корпорации, так и в качестве независимых подрядчиков.

Следует отметить, что выделение О. Гирке первой группы правовых отношений имело исторические предпосылки и было обусловлено желанием подчеркнуть особую роль германской корпорации как реального, а не вымышленного субъекта права. [21] Поэтому все правоотношения с участием немецких корпораций были подвергнуты классификации и тщательно проанализированы. В связи с этим актуальны корпоративные правоотношения, т.е. правовые отношения участия в Корпорации могут быть признаны только как правовые отношения первого и второго типов первой группы, за исключением правовых отношений, возникающих между государством и Корпорацией. В то же время корпоративные правоотношения этих двух классификационных типов полностью вписываются во второй классификационный тип второй группы правоотношений. Что касается правовых отношений первого типа из второй группы, то они не имеют корпоративного характера. Не в собственном смысле слова корпоративные отношения и правовые отношения относятся к третьему типу второй группы, которые, по мнению О. Гирке, являются существенной чертой немецкого корпоративного права.

Таким образом, можно сказать, что Теория корпоративных отношений возникла из исследования статуса и внутренней структуры, так называемой немецкой корпорации, которая в свою очередь делится на две группы.

2 Развитие акционерной собственности в России

2.1 Приватизация как база формирования акционерной собственности

Приватизация государственной собственности как метод повышения эффективности народного хозяйства давно известна в мире.

В России процесс приватизации начался в конце 1980-х гг. Тогда советское правительство предприняло определенные шаги в направлении легализации частной собственности в экономической жизни страны. Известно, что в этот период появились первые кооперативы, а государственным предприятиям была предоставлена некоторая свобода в хозяйственной деятельности. Однако государственные предприятия не имели права проводить операции с оборудованием, для этого требовалось согласие соответствующего министерства, но позже эти ограничения были сняты.

Кроме того, ряд юридических лиц были сданы в аренду либо их командам, либо третьим лицам. Был некоторый конфликт, когда формальным владельцем предприятия было государство, но в то же время арендатор получал неограниченные экономические права. Он мог даже продать часть оборудования, если бы это способствовало большей эффективности производства.

Процесс приватизации характеризуется различными формами. Наибольшее распространение на получили: продажа государственных предприятий физическим и юридическим лицам, либерализация деятельности различных секторов экономики (телефонной связи, телевизионная сеть), концессии (общественный транспорт, уборка бытовых отходов), безвозмездная передача предприятий в собственность рабочих, занятых на производстве приватизированных предприятий. Причины поощрения приватизации, которые принимают в качестве официальных, можно увидеть на рисунке 1.

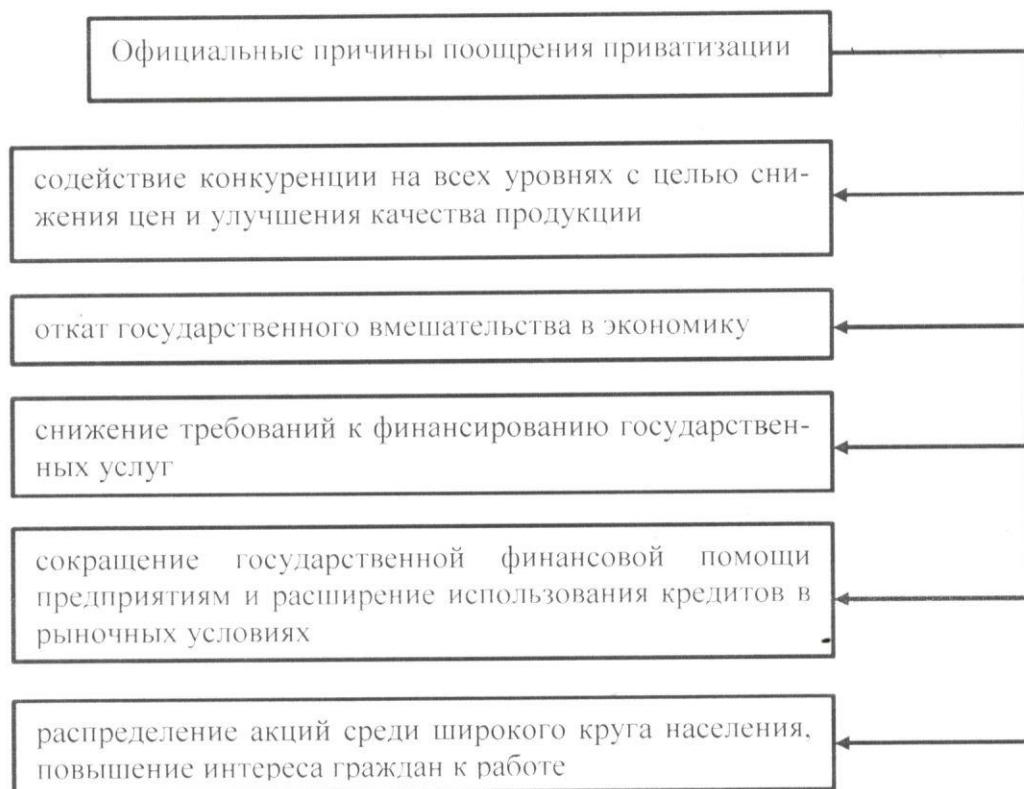


Рисунок 1 – Официальные причины поощрения приватизации [8]

Независимо от выбора формы приватизации все страны, участвующие в процессе приватизации, имеют общие цели: освободить бюджет от ненужных субсидий, расширить уровень собственности, привлечь капитал, повысить эффективность предприятий, получить доход от продажи имущества государством и усиление конкуренции на рынке. Для стран с рыночной экономикой можно выделить наиболее распространенные методы приватизации: публичная продажа акций, частная продажа акций, продажа собственности или ее частей инвесторам, раздел имущества, новые частные инвестиции, покупка предприятия его Правление или сотрудники, аренда предприятий.

Таким образом, приватизация является существенным элементом системной трансформации при переходе к рынку и представляет собой действие, направленное на снижение роли государства, повышение роли частного сектора в различных сферах деятельности или владения активами.

Первые законодательные акты о приватизации в России были приняты Верховным Советом РСФСР летом 1991 г., однако, их практическая реализа-

ция началась только в 1992 г. 29 декабря 1991 г. президент России подписал указ «Об ускорении приватизации государственных и муниципальных предприятий», которые были утверждены разработанной на основании проекта Государственной программой приватизации на 1992 год «Основными положениями программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации» на указанный период. Их реализация началась 1 января 1992 г. Фактически, «Основы положения» стали первым документом, который на практике регулирует процесс приватизации и дал начало программе (то есть не спонтанной) приватизации в России. Способы приватизации представлены на рисунке 2.

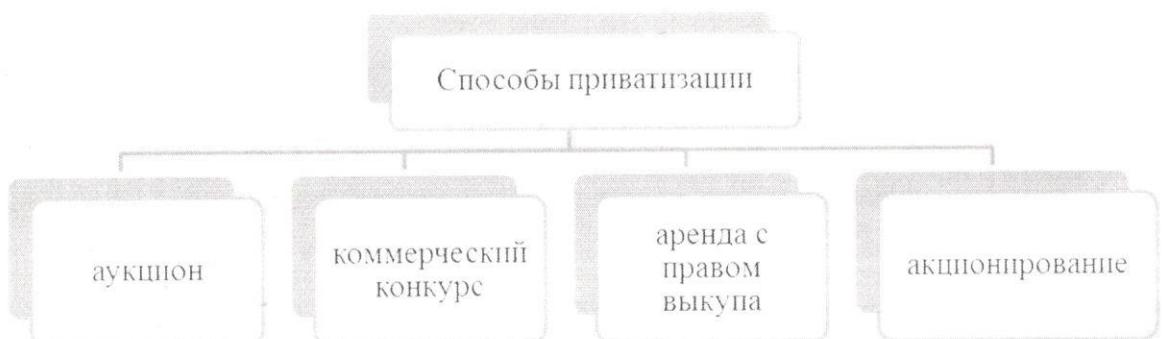


Рисунок 2 – Способы приватизации

Первая программа приватизации стала основополагающим документом для последующей крупномасштабной приватизации в 1992-1994 гг. Структуру приватизированного государственного и муниципального имущества по способам приватизации в 1993-1994 гг. можно увидеть в таблице 1.

Таблица 1 – Структура приватизированного государственного и муниципального имущества по способам приватизации в 1993-1994 гг. [29]

Структура приватизированного государственного и муниципального имущества по способам приватизации	1993г. (%)	1994г. (%)
продажа на аукционах	6,3	4,4
коммерческий конкурс	30,4	24,0
выкуп арендованного имущества	29,5	20,8
акционирование	31,1	44,8

Однако, также данная приватизация являлась компромиссом:

- с одной стороны, между платной (для активной части населения) и безвозмездной (ваучеры на все население и льготы для трудовых коллективов) приватизацией;
- с другой стороны, между моделью приватизации для всех и разделением имущества между работниками предприятий.

Этот компромисс вызвал такие очевидные, с экономической точки зрения, недостатки внедренной модели как остаточного метода оценки имущества, игнорируя реструктуризацию предприятий до и во время технической приватизации, проблему социальной инфраструктуры предприятий, игнорирование демонополизации одновременно с проблемой сохранения технологических цепочек, недостатком инвестиций и т. д.

Выбор методов приватизации основывался на размерах предприятий. Исходя из этого, предприятия были разделены на три категории, каждая из которых имела свои условия для приватизации. Критериями определения размера предприятия были численность работников и стоимость основных средств.

Малые предприятия, которые не подлежали процедуре акционирования, должны были быть проданы любому покупателю на аукционах или выставлены на торги на конкурсной основе. Эти предприятия могут быть выкуплены и работающие на них лица. Такой метод мог бы использовать и коллективы предприятий, которые подписали договор аренды с государством, с правом последующего выкупа имущества предприятия.

На средних и крупных предприятиях приватизация проходила в два этапа. Во-первых, была проведена их акционирования (преобразование в открытые акционерные общества), то есть изменение юридической формы предприятия. Затем были выпущены акции, которые были распределены между членами трудового коллектива, руководством предприятия и внешними физическими и юридическими лицами в пропорциях, определяемых выбором коллектива. Часть акций может быть закреплена в государственной

или муниципальной собственности. Представители Российской Федерации, субъектов Российской Федерации или муниципалитетов были назначены в органы управления таких компаний.

Перечень отраслей, в которых должны создаваться госкорпорации, был установлен указом Президента Российской Федерации «О мерах по реализации промышленной политики в сфере приватизации государственных предприятий».

Органы приватизации и трудовые коллективы в каждом случае должны были решить, что лучше в акционировании: выделить из существующих гигантов конкурентоспособные малые и средние предприятия или объединить некоторые группы предприятий, создав крупные компании, владеющие контрольным пакетом акций и получив название холдинга.

Таким образом, очевидно, что приватизация оказала большое влияние на развитие акционерной собственности.

2.2 Оценка современного состояния акционерной собственности и корпоративных отношений

Отличительными чертами российского корпоративного сегмента являются чрезмерная концентрация корпоративной собственности, отсутствие развитой системы организованных рынков капитала и механизмов раскрытия информации. [34]

Импорт правовых структур, направленных на защиту инвестиций, приводит к тому, что большинство этих правовых форм ориентированы на создание и поддержание системы рассредоточенной корпоративной собственности, направленной в первую очередь на защиту миноритарных акционеров. Однако такие правовые стимулы не соответствуют реальной экономической ситуации.

Несмотря на то, что создание холдингов часто преследует вполне законные цели и является экономически осуществимым, сложные (часто пира-

мидальные) структуры, совместное владение акциями и принадлежность к нерезидентам делают структуру собственности и взаимозависимость непрозрачными, так как в результате чего акционеры и инвесторы не обладают необходимой информацией, необходимой для принятия инвестиционных решений. Статус и деятельность интегрированных хозяйствующих субъектов слабо регулируются законодательством.

На сегодняшний день процесс формирования интегрированных структур еще не завершен. С одной стороны, крупные компании с большими финансовыми ресурсами приобретут контрольные пакеты акций наиболее привлекательных предприятий и включат их в свою структуру с целью расширения своего бизнеса и диверсификации своей деятельности. С другой стороны, появляются новые компании в перспективных отраслях, которые начнут формировать новые холдинги. [25]

Возможность публичного обращения акций имеет большое макроэкономическое значение, поскольку способствует притоку капитала в наиболее эффективные и перспективные отрасли и сегменты экономики. Участие широкого круга инвесторов в финансировании и управлении акционерными обществами влечет за собой установление повышенных законодательных требований для этого типа юридических лиц, включая сложную структуру корпоративного управления и раскрытия информации.

Однако закрытые акционерные общества в России создаются, как правило, без цели последующего выхода на рынок ценных бумаг. Форма закрытого акционерного общества в существующей форме фактически дублирует институт общества с ограниченной ответственностью. Причиной превращения компании в АО в большинстве случаев является не намерение разрешить публичную продажу акций, а превышение количества акционеров, установленного законом.

Как показывает анализ законодательства о приватизации начала 1990-х гг. и его сравнение с текущей ситуацией, создание системы рассредоточенной акционерной собственности не было достигнуто. Подавляющее боль-

шинство открытых акционерных обществ, созданных в результате приватизации, на самом деле сегодня не являются публичными компаниями. Их создание не было связано с привлечением инвестиций путем выпуска акций; многие из них никогда не привлекали инвестиции за счет дополнительных выпусков акций на протяжении всего своего существования; их ценные бумаги не обращаются на фондовом рынке. Бремя соблюдения повышенных требований законодательства для публичных компаний приводит к дополнительным затратам для таких предприятий, которые не компенсируются выгодами, связанными с привлечением инвестиций. [20]

Таким образом, что касается большинства приватизированных в форме открытых акционерных обществ, можно говорить о несоответствии между юридической формой и экономическим содержанием. Не будучи действительно публичными компаниями, они отличаются от обычных частных компаний – прежде всего, большим количеством акционеров.

Малый бизнес в России обеспечивает около 12% объема продаж российской промышленности. К числу препятствий для развития относятся высокий уровень административных барьеров и фискальный характер налоговой и таможенно-тарифной политики, отсутствие системы кредитования малого и среднего бизнеса и высокий порог выхода на фондовый рынок.

Необходимым условием развития малого и среднего бизнеса является разработка более четких критериев классификации фирм как малого и среднего бизнеса. Также необходимо упростить требования к корпоративному управлению иправленческим решениям для тех юридических форм юридических лиц, которые оптимальны для малого и среднего бизнеса. В то же время, однако, степень прозрачности малого и среднего бизнеса должна быть достаточной для обеспечения прав кредиторов и государства.

Концентрация и диверсификация бизнеса являются неотъемлемой частью экономической деятельности. Рост экономической концентрации в последнее время стал наиболее распространенной областью реорганизации бизнеса в России. В то же время одна из наиболее опасных проблем стабиль-

ности экономического оборота связана с широко распространенной возможностью оспаривания реорганизации.

Одним из наиболее очевидных пробелов в корпоративном праве является регулирование отношений между юридическим лицом и субъектами, составляющими его органы. Следствием правовых пробелов является невозможность разрешения конфликтов, возникающих между органами юридического лица, и фактическая неспособность привлечь к ответственности должностных лиц и членов органов коллективного управления юридического лица.

Регулирование конфликта интересов является одной из важнейших задач права. Это применимо, когда один человек может иметь два конфликтующих интересов одновременно.

Между тем юридическая конфликтология очень слабо используется в национальном корпоративном законодательстве, хотя с точки зрения потребностей корпоративного права именно методология выявления, предотвращения и разрешения конфликтов должна стать неотъемлемой частью корпоративных отношений.

Анализ корпоративного законодательства, правоприменительной практики и степени развития финансовых институтов позволяет сделать вывод о том, что Россия принадлежит к государствам с концентрированной системой корпоративной собственности.

Оценка современного состояния и тенденций развития корпоративных отношений в Российской Федерации свидетельствует о том, что типология юридических лиц должна быть приведена в соответствие с реальной ситуацией. С одной стороны, необходимо разработать критерии публичности и установить требования к публичным компаниям для обеспечения их прозрачности и подотчетности перед инвесторами, кредиторами, государством и обществом. Этот комплекс мер усилит государственный и общественный контроль над наиболее важными субъектами. С другой стороны, в то же время необходимо стимулировать развитие малого и среднего бизнеса, в том

числе путем смягчения и упрощения требований в области корпоративного управления.

Аналогичным образом, необходимо упорядочить законодательство о некоммерческих организациях, чтобы привести их организационные и правовые формы в единую систему, которая, в свою очередь, позволит предоставлять налоговые льготы и государственные гарантии соответствующим субъектам.

2.3 Приоритетные направления развития акционерной собственности и корпоративных отношений

Современное общество, претерпевающее разные преобразования, не имеет нужного состояния равновесия. Социальная напряженность, в том числе и под влиянием внешнеполитических факторов, возрастает. История показывает, что все революции и восстания происходили, как правило, из-за дисбаланса в отношениях собственности. Это категория собственности, которая накапливает наиболее существенные характеристики исторических эпох и конкретных социальных формаций.

В становлении корпораций как институтов управления собственностью особую важность приобретает степень реализации принципов социального управления, регулирующих совместную социальную жизнь людей, развитие социальной структуры общества в процессе удовлетворения их потребностей, интересов, социальные обязанности. Пока эти принципы плохо реализованы.

Их существенная сторона – социальная организация, т. е. формирование социальных, социализированных сообществ и субъектов процесса управления - не реализована. Как известно, корпорация – это совокупность людей, объединяющихся для достижения общих целей. Следовательно, данный набор лиц выступает субъектом корпоративного управления имущественными отношениями. Такое управление – новый процесс в меняющемся россий-

ском обществе. Это сопровождается развитием различных форм собственности с различной степенью социализации и корпоративизма, и особенно – неокорпоративства. [23]

Как правило, управление в отечественных компаниях сводится в основном к административной форме. Можно сказать о том, что законы об акционерных обществах, принятые в середине 1990-х годов, работают только формально. Корпоративное управление формируется в виде пирамиды в перевернутом виде: все решения принимаются Наблюдательным советом, Советом директоров и с помощью менеджмента переходят на собрание акционеров, которое вынуждено их принимать. Ряд компаний не учитывает мнение акционеров.

Собрание акционеров является основным органом управления и самоуправления, но принципы корпоративной культуры сегодня работают формально. Не реализовано фундаментальное условие развития социально ориентированной рыночной экономики: достижение единства личных, коллективных и общественных интересов, что создает серьезное противоречие между богатым меньшинством и бедным большинством. Принцип социальной справедливости игнорируется, создавая опасную степень политической напряженности. Владелец и сотрудники - самая распространенная система управления бизнесом в России, но она не соответствует принципам корпоративного управления.

По данным международных экспертов, 71% всех личных активов составляют 1% самых богатых россиян. Это в два раза больше, чем в США, Европе, Китае и в 4 раза больше, чем в Японии. У нас 96 российских миллиардеров, которым принадлежит 30% всего личного имущества граждан России. Эта цифра в 15 раз выше, чем в мире. По этой причине Россию нельзя назвать корпоративным государством.

Российские компании не соответствуют требованиям законов организационной эволюции Корпорации в постиндустриальном обществе с развитой экономической демократией. По этой причине ряд ученых обоснованно

выступают против снижения регулирующей роли государства в управлении имущественными отношениями.

Социальное неравенство является вызовом прогрессивному эволюционному развитию, поскольку интересы, мотивы, цели большинства общества не реализованы в должной мере. Две трети всего населения хотели бы жить в обществе социального равенства, что свидетельствует о наличии нереализованного потенциала управления корпоративной собственностью в российских компаниях. Но пока эта актуальная проблема недостаточно изучена с точки зрения регулирования отношений собственности. Государство не изучается, не оценивается как компетентный хозяйствующий субъект, потому что существующая система государственно - бизнеса забывает интересы акционеров, интересы людей. Делегирование государством своих уполномоченных представителей в Корporацию не дало ожидаемого эффекта. На стратегическом уровне, в контексте объективных экономических и социологических законов, отношения, характер деловых коммуникаций в системе государство - бизнес - люди, которые определяют состояние политической стабильности или напряженности в обществе, мало изучены.

Морально-психологический климат компаний имеет большое значение для формирования оптимальных отношений собственности в корпорации.

Чтобы корпоративное управление развивалось эффективно, менеджеры в фирмах должны быть компетентными – они должны знать и понимать законы управления. Поскольку рост кризисов в экономике является следствием кризиса менеджмента, в частности кризиса интеллекта правящего слоя корпоративного управления. И если принципы управления не основаны на критериях морали, деятельность корпораций не будет эффективной.

В плане выбора путей совершенствования управления отечественными компаниями необходимо учитывать опыт корпоративного управления в 16 странах мира при преодолении кризиса в семидесятых годах прошлого века.

Их корпорации при поддержке государств объединились для реализации общей программы - ESOP, которая принесла желаемых результатов. Од-

ним из них является признание того, что система «владелец - работник» уже выведена из строя. Второй результат – увеличение числа сохозяев, акционеров. Это не сторонние акционеры, а «акционеры своих рабочих мест».

Применяя этот опыт в России, теоретически было выяснено, что Россия ближе к использованию различных форм корпоративного управления (ферма, кооперативы), чем западные страны, но на практике осуществления либеральных рыночных реформ мы были еще дальше от эффективных, исторически проверенных форм ведения сельского хозяйства, при этом все время, ссылаясь на международный опыт.

Отметим, что программа ESOP была построена, реализована на основе депривации – перехода к личностно-коллективной модели корпоративного управления. В ходе исследования доказано, что для эффективной реализации личной и коллективной формы собственности необходимы:

- механизмы защиты личной собственности граждан; возможности для развития малого бизнеса;
- решение проблем подготовки и переподготовки на новой основе;
- достоверная, а не мнимая информация о состоянии экономики;
- участие государства и институтов гражданского общества в экономике.

Таким образом, можно выделить перспективные инновационные и концептуальные подходы к изучению корпоративного управления:

1. В связи с тем, что осуществляется переход от индустриальной к постиндустриальной экономике, то необходим переход от классической экономической теории – к неклассической. Позитивные аспекты информационной экономики должны быть приняты и применены к российской действительности. В настоящее время особенно важно разработать стратегические направления развития корпоративного управления в экономике, усилить регулирующую роль государства.

2. В условиях неизбежного развития информационной цивилизации, действия объективных законов перехода от индустриального к постиндустриальному обществу.

стриальному, информационному обществу заканчивается тоталитарное господство «экономизма» или экономического детерминизма. Его заменяет системный детерминизм: интеллектуальный, социальный, политический, культурный, духовный. Основой системного подхода сегодня является интеллектуальный и информационный детерминизм. Поэтому возникает проблема развития информационной теории и практики корпоративного управления на стыке таких наук как: философия экономики, социология, экономика, социальная информатика, теория государства и корпорации.

3. В рамках стратегии 2020 и др., при построении постиндустриального общества, важно разработать и реализовать национальную экономическую идеологию, алгоритм формирования будущей модели экономики, оптимальную структуру собственности отношения, национальный идеал России XXI века.

Идеология нового общества должна основываться на единстве экономической, культурной, информационной, духовной самобытности государства и общества. Суть понятий «Корпорация», «Корпоративная культура», «Корпоративное управление», «Корпоративный дух» объективно соответствует требованиям законов общественного развития нашего общества.

Это мощный духовный потенциал нашего народа. В то же время важно использовать лучшие практики других стран, что в целом создаст национальную основу для эффективного управления экономикой. В частности, это требует разработки фундаментальных основ информационной и творческой теории управления всеми сферами жизни. Важно использовать в управлении экономикой: культурные, нравственные, духовные факторы, которые играют значительную роль в развитии корпоративного управления имущественными отношениями.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основании проведенных исследований можно сделать следующие выводы:

1. Акционерное владение является естественным результатом процесса развития и трансформации частной собственности, когда на определенной стадии развития производство, уровень технологий, система финансовой организации создают предпосылки для принципиально новой формы организации производства на основе добровольного участия акционеров.
2. Теория корпорация и корпоративных отношений, основоположником которой является немецкий юрист Ото фон Гирке, возникла из внутренней структуры немецкой корпорации, которая изначально была против римской корпорации, а также была тщательно проанализирована и подвергнута классификации.
3. Приватизация является действием, направленным на снижение роли государства в различных сферах деятельности, и она оказала огромное влияние на развитие акционерной собственности. Рассмотрев приватизацию как базу формирования акционерной собственности, можно сделать вывод, что процесс преобразования отношений собственности является сложным и противоречивым, активную роль в нем должно играть государство.
4. Оценка современного состояния развития акционерной собственности и акционерных отношений показала, что необходимо установить требования к публичным компаниям для обеспечения их прозрачности и подотчетности перед инвесторами, кредиторами, государством и обществом, а также стимулировать развитие малого и среднего бизнеса, в том числе путем смягчения и упрощения требований в области корпоративного управления.
5. Изучив приоритетные направления развития акционерной собственности и корпоративных отношений, можно сказать, что нужно разработать тактические направления развития корпоративного управления и усилить регулирующую роль государства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 06.04.2015) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
2. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 15.04.2019) // Консультант Плюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/ (дата обращения: 25.05.2019)
3. Федеральный закон "Об обществах с ограниченной ответственностью" от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 23.04.2018) // Консультант Плюс: справ. правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/ (дата обращения: 25.05.2019)
4. Федеральный закон "Об общественных объединениях" от 19.05.1995 N 82-ФЗ (последняя редакция) // Консультант Плюс : справ. правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6693/ (дата обращения 25.05.2019)
5. Федеральный закон "О некоммерческих организациях" от 12.01.1996 N 7-ФЗ (последняя редакция) // Консультант Плюс: справ. правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/ (дата обращения 24.04.2019)
6. Федеральный закон "О производственных кооперативах" от 08.05.1996 N 41-ФЗ (последняя редакция) // Консультант Плюс : справ. правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10286/ (дата обращения 24.04.2019)
7. Антонова Е.С. Понятие, содержание и особенности корпоративных прав. // Юридический мир. – 2017. - № 11. – С. 18–24.

8. Асташкина Е.Ю. Проблемы правового регулирования договоров о создании корпораций // Актуальные проблемы современной науки. – С. 73–76. – 135 с.
9. Беляева И. Ю., Эскиндаров М.А. Капитал финансово-промышленных корпоративных структур / И. Ю. Беляева, М. А. Эскиндаров. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 399.
10. Ведякова И. Корпорация как система управления. // «Финансовая газета». – 2018. – С. 23–26
11. Винслав Ю. Утверждая научные принципы управления интегрированными корпорациями // Российский экономический журнал. – 2015. – №10. – С. 3–26.
12. Гэлбрейт Г99 Новое индустриальное общество: Пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. – М.: ООО «Издательство АСТ»; ООО «Транзиткнига»; СПб: Terra Fantastica, 2004. — С. 602.
13. Добровольский В.С. Возникновение, эволюция и современное состояние корпоративного права / Экономика и социум. – 2015. – С.35–39.
14. Казаков И.А. Транснациональные корпорации и элементы регулирования мирового экономического пространства.//Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2002. – №2. – С. 71.
15. Кашанина Т.В. Корпоративное право М.: Вита-Пресс, 2017. – С. 384.
16. Козлова Н.В. Понятие и сущность юридического лица. Очерк истории и теории. // Международный студенческий научный вестник. – 2016. – С. 210
17. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. — С. 224.
18. Кузьмин С.Е. Источники правового регулирования слияний, присоединений и поглощений акционерных обществ в России и корпораций в США / Вестник МГИМО Университета. – 2018. – С. 105–110.

19. Лаптев В.А. Совершенствование законодательства о корпорациях в России на современном этапе / труды института государства и права Российской Академии наук. – 2014. – С. 90–94.
20. Леванова Л.Н. Виды и формы корпоративных конфликтов в российских организациях // Известия Саратовского университета. Новая серия. – 2018. – №4-2. – С. 679. – 673.
21. Ломакин Д.В. Корпоративные Правоотношения: Общая Теория И Практика Ее Применения В Хозяйственных Обществах. – 2015. – С. 511.
22. Макарова Г.Л. Организация финансово-промышленных групп/Г.Л. Макарова - М., 2009. – С. 157.
23. Маковская А. А. Восстановление корпоративного контроля в системе способов защиты корпоративных прав // Вестник ВАС РФ. 2017. – №1. – С. 17–19
24. Мовсесян А.Г. Интеграция банковского и промышленного капитала: Современные мировые тенденции и проблемы развития в России - М.: Финансы и статистика, 1997. – С. 359
25. Мозолин В. П. Развитие гражданского законодательства на современном этапе (дискуссионные проблемы) / Мозолин В. П. – М.: Юстицинформ. - 2016. – С. 457.
26. Могилевский С.Д., Самойлов И.А. Корporации в России: Правовой статус и основы деятельности. – 2-е изд. – М.: Дело, 2017. – С. 480.
27. Орехов С.А. Handbook по дисциплине «корпоративное управление» / Орехов С.А. – М.: Наука, 2018. – 167. С.
28. Попов О.И. Некоторые вопросы правового регулирования деятельности публичных корпораций / 2015. – С.66–70.
29. Россия в цифрах. 2019: Крат.стат.сб./Росстат- М., 2019 – С. 543.
30. Рудык Н.Б. Семенкова Е.В. Рынок корпоративного контроля: Слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием. - М.: Финансы и статистика, 2000. – С.43–58.

31. Суворов Н.С. Об юридических лицах по римскому праву. Изд.2-е, доп. и испр.: / Суворов Н.С. – М.: Книга по Требованию, 2016. – С. 371.
32. Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: Сообщения по поводу неудач рынка./Пер. с англ./Теория фирмы./Под ред. Гальперина В.М. - Спб.: Экономическая школа, 1995. – С.33–53
33. Холл Ричард Х. Организации: структуры, процессы, результаты: Электронное издание / Серия «Менеджмент. Теория и практика». - Москва: ИД «РАВНОВЕСИЕ», 2015. – С. 590.
34. Цуканова Е.Ю. Правовой статус корпораций в рамках реформирования гражданского законодательства / Научные ведомости Белгородского государственного университета. – 2015. – С. 137–141.
35. Шиткина И. С. Правовое регулирование корпоративных прав и обязанностей // Хозяйство и право. – 2018. – №2. – С. 84–87.
36. Шиткина И. С. Изменения в положениях гражданского кодекса РФ об юридических лицах: анализ новелл и практические советы / Хозяйство и право. – 2017. – С.3–20.

