

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
"САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ"

КОРПОРАТИВНЫЕ ИНТЕРЕСЫ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Рекомендовано УМО РАЕ

*по классическому университетскому и техническому образованию
в качестве учебника для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по направлениям подготовки: 38.03.01 - "Экономика"
(уровень бакалавриата), 38.04.01 - "Экономика"
(уровень магистратуры)*

Под редакцией М.Е. Коноваловой

Самара
Издательство
Самарского государственного экономического университета
2019

УДК 338.24.01(075)
ББК У01я7
К64

Рецензенты: кафедра "Финансы и кредит" ФГАОУ ВО "Самарский национальный исследовательский университет имени С.П. Королева" (зав. кафедрой д-р экон. наук, профессор М.Г. Сорокина); кафедра ценных бумаг, биржевого дела и страхования ФГАОУ ВО "Казанский (Приволжский) федеральный университет" (зав. кафедрой д-р экон. наук, доцент И.А. Кох)

Издается по решению редакционно-издательского совета университета

Авторы: М.Е. Коновалова, д-р экон. наук, профессор (предисловие, гл. 5-6);
О.Ю. Кузьмина, канд. экон. наук, доцент (гл. 1-2, 4);
С.Ю. Саломатина, канд. экон. наук, доцент (гл. 3);
Е.С. Недорезова, канд. экон. наук, доцент (гл. 7)

К64 Корпоративные интересы в системе экономических отношений
[Электронное издание] : учебник / М.Е. Коновалова, О.Ю. Кузьмина, С.Ю. Саломатина, Е.С. Недорезова; под ред. М.Е. Коноваловой. – Электрон. дан. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2019. - 1 электрон. опт. диск. - Систем. требования: процессор Intel с тактовой частотой 1,3 ГГц и выше ; 256 Мб ОЗУ и более ; MS Windows XP/Vista/7/10 ; Adobe Reader ; разрешение экрана на 1024×768 ; привод CD-ROM. - Загл. с титул. экрана. - № государственной регистрации: 0321903085

ISBN 978-5-94622-960-9

Учебник написан учеными-экономистами, специализирующимися в области фондового рынка. В издании рассмотрены основные понятия, связанные с развитием корпоративных отношений, раскрыт механизм функционирования корпорации с учетом существующей законодательной базы. Подробно изложены вопросы соотношения корпоративных и институциональных интересов, становления и развития института корпорации. При анализе корпоративных основ ведения предпринимательской деятельности особое внимание уделено институциональному подходу. Обозначены проблемы корпоративного управления и контроля. Для закрепления знаний по каждой теме представлены вопросы для самопроверки и контрольные задания.

Адресуется студентам, изучающим дисциплины "Корпоративное дело" и "Основы финансовой политики фирмы", аспирантам, преподавателям и всем тем, для кого важны вопросы экономической реализации корпоративных интересов на современном этапе.

УДК 338.24.01(075)
ББК У01я7

ISBN 978-5-94622-960-9

© ФГБОУ ВО "Самарский государственный
экономический университет", 2019

Оглавление

Предисловие.....	5
Глава 1. Корпоративные и институциональные интересы.....	7
1.1. Характеристика экономических и институциональных отношений .7	
1.2. Природа и сущность корпоративных и институциональных интересов	10
1.3. Причины противоречий экономических интересов участников корпоративных отношений	18
1.4. Корпоративные интересы в постиндустриальной экономике.....	26
Ключевые слова и термины.....	31
Вопросы для самопроверки	31
Контрольные задания.....	31
Глава 2. Корпоративные основы ведения предпринимательской деятельности.....	37
2.1. Формы предпринимательской деятельности.....	37
2.2. Сделки и их разновидности	44
2.3. Институт собственности	49
2.4. Обязательства хозяйствующих субъектов в корпорации.....	56
2.5. Договор как источник корпоративных отношений.....	61
Ключевые слова и термины.....	64
Вопросы для самопроверки	64
Контрольные задания.....	65
Глава 3. Становление и развитие института корпорации.....	71
3.1. Предпосылки становления института корпорации	71
3.2. Этапы развития института корпорации.....	96
3.3. Мировой опыт функционирования института корпорации	115
Ключевые слова и термины.....	135
Вопросы для самопроверки	136
Контрольные задания.....	136

Глава 4. Теория корпорации	141
4.1. Институциональная теория фирмы (корпорации)	141
4.2. Транзакционные издержки внутри корпорации	145
4.3. Контрактная организация экономических взаимодействий	154
4.4. Теория агентских отношений	159
Ключевые слова и термины.....	165
Вопросы для самопроверки.....	165
Контрольные задания	166
Глава 5. Корпоративные отношения в акционерной форме хозяйствования	170
5.1. Понятие акционерного общества как основной формы корпорации	170
5.2. Корпоративные интересы собственников	179
5.3. Аффилированные лица	204
5.4. Крупные сделки и сделки с заинтересованностью	210
5.5. Приобретение акций публичного общества.....	223
Ключевые слова и термины.....	245
Вопросы для самопроверки.....	245
Контрольные задания	245
Глава 6. Ценные бумаги корпорации.....	251
6.1. Эмиссионные ценные бумаги	251
6.2. Акции и их виды	254
6.3. Стоимостная оценка акций	260
6.4. Дивидендная политика корпорации	265
Ключевые слова и термины.....	274
Вопросы для самопроверки.....	274
Контрольные задания	275
Глава 7. Регулирование корпоративных отношений.....	280
7.1. Особенности механизма корпоративного управления.....	280
7.2. Осуществление корпоративного контроля.....	285
7.3. Регулирование корпоративных конфликтов и споров	288
7.4. Особенности российской модели корпоративного управления	296
7.5. Рынок корпоративного контроля.....	300
Ключевые слова и термины.....	309
Вопросы для самопроверки.....	309
Контрольные задания	309

Предисловие

В отличие от ряда существующих учебников и учебно-методических пособий в области корпоративных отношений, данное издание обладает некоторыми особенностями. Прежде всего, являясь систематизированным курсом, оно представляет собой учебно-методический комплекс: в структуре каждой главы в соответствии с общепринятой мировой практикой выделены теоретическая часть, ключевые понятия, вопросы для самопроверки, контрольные задания. Авторы сосредоточили внимание на наиболее сложных вопросах каждой темы. В сравнительно меньшей степени рассматриваются те проблемы, которые достаточно подробно изложены в ранее вышедших изданиях, посвященных вопросам функционирования корпоративных структур. Такая систематизация теоретического и учебно-методического материала позволяет использовать данный учебник одновременно как для расширения теоретической базы знаний в области корпоративных интересов, так и для приобретения студентами необходимых навыков практической работы.

Другой отличительной особенностью учебника является то, что содержание многих категорий раскрывается не только в общеэкономическом аспекте, но и с учетом специфики использования данного понятия в хозяйственной практике. Это дает возможность моделирования разрешения корпоративных споров и конфликтов.

Третьей отличительной чертой данного издания является его универсальность, позволяющая читателю, даже не имеющему большого профессионального опыта в области изучения корпоративных отношений, понять их сущность и особенности реализации.

Материал излагается в доступной форме с использованием информации нормативно-правовых актов законодательства России. Серьезным методическим подспорьем является и тщательный подбор типовых заданий по соответствующим главам учебника.

Данный учебник может быть использован студентами, аспирантами, преподавателями, а также всеми, кого касаются вопросы экономической реализации корпоративных интересов на современном этапе. Исключительно удобные для читателя четкость и логичность изложения, наличие учебно-методических приложений делают учебник весьма полезным и для самостоятельного освоения курса по корпоративным интересам.

*Доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономической теории
Самарского государственного
экономического
университета
М.Е. Коновалова*

Глава 1. КОРПОРАТИВНЫЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕРЕСЫ

1.1. Характеристика экономических и институциональных отношений

Экономические отношения в процессах производства, распределения, обмена и потребления всегда являются отношениями к доходу. С эпохи физиократов деление общества на классы осуществлялось в зависимости от их отношения к средствам производства или производственным ресурсам, от доли в распределении произведенного продукта и места в системе управления производством. Экономические отношения возникают как межклассовые отношения, развиваясь в дальнейшем в сложную многоуровневую систему, и главным мотивирующим фактором в них выступает присвоение дохода (в самых разных его формах). В соответствии с экономическими отношениями функционируют и экономические интересы, которые реализуются через получение дохода.

А. Смит связывал выход общества из первобытного состояния с развитием экономических отношений по поводу получения доходов от факторов производства. Исследуя экономические отношения различных классов, ученый показал противоположность интересов хозяев и их работников. При этом А. Смит связывал низкие доходы рабочих с соглашениями, которые существовали между хозяевами, и с действующими в Англии парламентскими актами. Во второй половине XIX в. рабочие добились значительных успехов в борьбе за свои права, были сформированы институты, защищающие интересы трудящихся (профсоюзы, 8-часовой рабочий день, всеобщее избирательное право, политические партии и т.д.). Экономические интересы участников рыночных отношений, таким образом, весьма противоречивы, и для достижения равновесия необходимо формирование общественного порядка, который обеспечивал бы сочетание различных экономических интересов.

Д. Рикардо считал определение законов, управляющих распределением доходов между классами общества, главной задачей политической экономии. Теория прибавочной стоимости К. Маркса построена на идеологии присвоения одним классом дохода, создаваемого

другим классом, и на вытекающем отсюда антагонизме экономических интересов. К. Маркс видел только один путь решения этих противоречий - революционную замену института частной собственности институтом общественной собственности.

Другой путь в теории трех факторов производства предлагает Ж.-Б. Сэй. Рыночная конкуренция должна, по его мнению, привести к справедливой оценке каждого фактора производства в соответствии со спросом и предложением, что поможет разрешить противоречия между экономическими интересами различных собственников указанных факторов.

Маржиналисты отказались от рассмотрения экономических отношений между классами общества. В основу неоклассического подхода были положены принципы максимизации полезности и рационального распределения ресурсов. Исходный пункт такого подхода - абстрактный индивид, действующий по принципу рационального выбора. Максимизация полезности домашними хозяйствами достигается путем реализации доходов от факторов производства, а поведение фирмы направлено на максимизацию прибыли. Рыночные отношения рассматриваются неоклассической теорией как экономические отношения, связанные с получением доходов. При этом неоклассики считают, что рыночная конкуренция в долгосрочном периоде ведет к рыночному равновесию, эффективному распределению факторов производства, которое означает максимизацию доходов их собственников. Рынок определяется как саморегулирующийся механизм, который автоматически приводит к сочетанию экономических интересов его участников.

Экономические кризисы 20-х гг. прошлого столетия показали, что рыночная экономика нестабильна. Конкуренция между субъектами экономических отношений ведет к возникновению диспропорций. Дж. Кейнс, доказывая необходимость государственного регулирования экономики, обосновывал тем самым необходимость существования институтов, которые определяли бы рамки стабильного функционирования рыночной экономики.

Неоклассическая теория исходила из абстрактной методологической предпосылки, что субъекты в процессе экономической деятельности обладают полнотой информации, что нет необходимости в оценке и контроле качества товаров, в затратах на ведение переговоров и заключение контрактов, что права собственности полностью защищены и не нужны их спецификация и защита, что отсутствует оппортунистическое поведение экономических агентов. Неоклассики

считали, что обмен между участниками экономических отношений проходит без всяких трений и не требует дополнительных затрат.

Теория и практика XX столетия показали идеалистический характер неоклассической теории. Неоклассическая модель возможна только при протекании экономической деятельности в особых условиях, которых нет в реальной хозяйственной практике. Этими условиями являются полнота и бесплатность информации для всех участников экономических отношений, полная защита прав их собственности, отсутствие затрат на заключение контрактов, отсутствие оппортунистического поведения и всего того, что ведет к появлению транзакционных издержек.

Неоинституционалисты доказывают существование дополнительных ограничений, воздействующих на экономическую деятельность. Кроме физических ограничений, порождаемых редкостью ресурсов, и технологических, отражающих уровень знаний и практического мастерства экономических агентов, вводятся ограничения, обусловленные институциональной средой и издержками по заключению сделок. Неоинституционалисты подчеркивают, что экономические агенты действуют в мире транзакционных издержек, плохо или недостаточно определенных прав собственности, в мире жестких институциональных реальностей, полном риске и непредсказуемости.

Важным моментом неоинституционального подхода является положение о транзакционных издержках, главным путем снижения которых неоинституционалисты считают уменьшение неопределенности экономической среды путем создания устойчивых правил поведения, ограничение условий, в которых осуществляется экономическая деятельность, т.е. формирование институтов, устанавливающих набор альтернатив, предоставляемых хозяйствующим субъектам.

В мире действуют **формальные (жесткие) и неформальные (мягкие) институты**. Формальные закрепляются законодательно, неформальные - это обычаи, традиции, стереотипы поведения, образы мыслей, которые разделяются большинством населения или какой-либо социальной группой. Неформальные институты могут не совпадать с законными, быть нейтральными по отношению к закону или совпадать с ним.

Существуют формальные и неформальные институциональные отношения. В идеале институциональные отношения должны образовывать в рыночной экономике такой порядок, который обеспечивал бы наиболее эффективное распределение факторов производства и

общее рыночное равновесие. Выразителем этого институционального интереса является государство. Экономические институты, формируемые государством, должны отражать общие институциональные интересы всех агентов экономических отношений. В реальной хозяйственной практике институты, складывающиеся в обществе, могут быть несовершенными, часто не реализующими или реализующими неудовлетворительно экономические интересы хозяйственных субъектов. В целях максимизации собственных доходов одни собственники факторов производства часто стремятся создать такие институты, которые позволяли бы им получать доход за счет урезания доходов других собственников факторов производства. Вследствие этого между индивидами, социальными группами, классами в системе институциональных отношений возникают противоречия, отражающие противоречия экономических отношений.

1.2. Природа и сущность корпоративных и институциональных интересов

В современной экономике одной из важнейших проблем является разрешение противоречий между участниками корпоративных отношений. Для поиска путей разрешения антагонизмов необходимо изучение интересов субъектов рыночной экономики. В зависимости от сферы действия интересы разделяются на экономические, политические, культурные, религиозные, нравственные, военные и т.д. С развитием институциональных отношений все большее значение в жизни людей приобретают институциональные интересы.

Научный подход к явлению существования интересов выработался еще в древнем мире. На противоположность интересов рабов и рабовладельцев указывал еще Аристотель. По его мнению, одной из задач политики является согласование интересов богатых и бедных. Впервые философская трактовка категории "**интерес**" появляется в работах Э.Б. де Кодильяка. Интересы рассматриваются в трудах К.А. Гельвеция, который определяет интерес как все, что может доставить нам удовольствие или избавить нас от страдания. Ученый объяснял, что если физический мир подчинен закону движения, то мир духовный не менее подчинен закону интереса.

Меркантилисты сводили экономические интересы к накоплению денег. В связи с исследованием процесса производства категория

"экономический интерес" стала рассматриваться классиками политической экономии. У. Петти объяснял различие интересов и противоречия между ними исходя из деления труда на необходимый и прибавочный. Физиократы рассматривали реальные интересы, свойственные природе человека и проявляющиеся в увеличении и накоплении богатства.

Четкое научное объяснение понятия "экономический интерес" можно найти в работе А. Смита "Исследование о природе и причинах богатства народов". Ученый рассматривал различные характеристики человека, проявляющиеся в экономической деятельности: склонность к обмену, желание получить себе наибольшую выгоду и т.п. Вслед за А. Смитом идея "экономического человека" и определяющей роли его частного интереса в условиях рынка развивается Д. Рикардо. Оба исследователя считали, что экономические отношения определяются объективными факторами, условиями рыночной экономики. В дальнейшем эти положения были поддержаны Д.С. Миллем, который изучал связь экономических интересов с проблемами собственности.

Экономические интересы могут рассматриваться как непосредственное проявление производственных отношений, как побудительные силы в хозяйственно-экономической деятельности. Экономические интересы субъектов определяются их местом в системе общественного производства.

Многие исследователи трактуют интерес как категорию, отражающую специфику объекта присвоения (средств производства или рабочей силы). Экономические интересы оцениваются как непосредственная движущая сила общественного развития, как конкретная форма или составной элемент механизма действия экономических законов.

Экономический интерес определяется как направленная, векторная категория, нацеленная на обеспечение благоприятных условий для жизнедеятельности субъекта интереса. Содержание интереса рассматривается как польза, выгода, обуславливающая формирование определенных экономических отношений, которые создают условия для саморазвития, движения и самоутверждения носителя интереса. Интерес трактуется как действия, направленные на получение выгодной позиции в отношениях распределения благ. Содержание интереса связывается с действиями, направленными на организацию того способа распределения конкретных благ, который наиболее выгоден для субъекта интереса.

Для исследования содержания экономических интересов необходимо выяснение причин их появления и формирования категории **"потребность"**. Общим для понятий "интерес" и "потребность" является то, что они оба связаны с необходимостью постоянного производства материальных благ. Экономические потребности показывают нам, что именно надо производить, а экономические интересы - то, как, каким образом это сделать. Потребности вызывают у субъектов производственных отношений необходимость экономической деятельности. Интересы характеризуются действиями в ее процессе. В результате действий субъектов экономической деятельности складываются их экономические отношения. Интерес служит удовлетворению потребностей субъекта, а содержание интереса определяется положением субъекта интереса в общественном воспроизводстве, местом в системе производства, распределения, обмена и потребления благ.

Содержательная сторона интереса, таким образом, связана с действиями субъекта экономических отношений, направленными на получение благ для наиболее полного удовлетворения своих потребностей. Вследствие этого содержание интереса направляет действия субъекта на способы, которые создают возможность удовлетворения потребности. Неограниченные блага не являются предметом распределения, по отношению к бесплатным благам противоречия между интересами не возникают. Вокруг ограниченных благ формируются отношения распределения, возникают противоречивые экономические интересы, определяющие действия субъектов, направленные на получение благ.

Потребности определяются уровнем и характером развития производства, интересы - местом участника производства в системе общественного производства, в первую очередь отношениями собственности. Потребности и интересы вследствие этого играют различные функции в системе экономических отношений. Потребности - источник, который побуждает участников экономических отношений активно действовать. Функция интереса заключается в определении действий в процессе функционирования экономических отношений. Потребности характеризуют субъекта экономических отношений с позиций его нужд, интересы выступают формой деятельного избирательно-го и оценочного проявления экономических отношений в действиях их субъектов.

Итак, действия контрагентов в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ определяются их

экономическими интересами. Экономические отношения складываются в результате деятельности субъектов экономики, осуществляемой в соответствии с их экономическими интересами (которые, в свою очередь, определяются экономическими отношениями, отношениями собственности и отражающими их суть экономическими законами). Тем самым участники корпоративных отношений, действуя в соответствии с экономическими (корпоративными) интересами, воспроизводят экономические законы. Поэтому интересы наряду с потребностями и стимулами составляют часть механизма действия экономических законов.

В современной экономической литературе существуют различные мнения по проблемам форм проявления экономических интересов. В большинстве работ формы проявления экономических интересов связываются с хозяйственной практикой. В качестве конкретных форм, в которых проявляются экономические интересы, рассматриваются стимулы, разнообразные формы экономического стимулирования. При этом часто понятия "интерес" и "стимул" отождествляются. Стимулирование же экономической деятельности определяется как объективная основа для возникновения экономических интересов. **Стимулы** - это осознанные экономические интересы, которые возникают у субъектов хозяйственной деятельности в процессе ее осуществления. Чтобы направить действия субъектов по нужному руслу, используется система экономического стимулирования, представляющая собой совокупность специальных мер, определенных способов воздействия на поведение участников экономической деятельности. Система стимулирования, отражающая объективные экономические интересы субъектов, направляет их действия в соответствии с требованиями экономических законов. В то же время система стимулирования может и противоречить объективным тенденциям экономического развития. Стимулирование - это механизм, побуждающий субъекта двигаться в установленном направлении, в результате чего может и должен реализоваться конкретный интерес, вне которого данное действие было бы лишено смысла. Стимулирование побуждает к определенным действиям и в зависимости от своих форм может быть материальным и моральным. Формы экономического стимулирования весьма разнообразны: это формы организации оплаты труда, ценообразование, налогообложение, различные формы распределения прибыли, кредитования, управления и многое другое.

В условиях рыночной экономики формой реализации экономических интересов являются доходы. Только получив доход, субъект

экономических отношений может удовлетворить свои потребности. Экономические интересы корпоративных отношений, или корпоративные интересы, реализуются через получение доходов от владения и применения факторов производства. Общество, используя различные формы экономического стимулирования получения факторных доходов, может влиять на действия собственников факторов производства.

Таким образом, категорию **"корпоративный интерес"** можно представить как отношение хозяйствующих субъектов (акционеров, собственников предприятия) к окружающим явлениям как к источникам и средствам удовлетворения своих потребностей и роста благосостояния.

Направленность действий субъектов хозяйственных отношений по поводу институтов определяется институциональными интересами данных субъектов. **Институциональные интересы** проявляются в действиях по выработке правил, порядка, рамок экономической деятельности для повышения эффективности ее результатов, которые в рыночной системе заключаются в стремлении получить больший доход.

В рыночной экономике, таким образом, существуют экономические интересы, состоящие в получении доходов, и институциональные интересы, которые реализуются в соответствующих институтах. Стремление получить доход делает экономический интерес центробежной силой экономических отношений. Никто из отдельно взятых субъектов рыночной экономики не станет действовать в интересах сохранения и поддержания экономических отношений в ущерб собственным потребностям и доходам.

Если бы в обществе действовали только центробежные силы индивидуальных интересов, то индивиды были бы не в состоянии реализовать интересы, получить личную выгоду, поскольку само существование единой экономической среды оказалось бы под вопросом. Значит, объективно необходима еще некая сила, способная удерживать противоречащие друг другу экономические интересы отдельных субъектов в единстве. Такой силой становится общий институциональный интерес. Под ним понимается направленность действий всего общества или его основного большинства на формирование общего институционального порядка. Общий институциональный интерес поддерживает целостность экономической среды и создает возможность для реализации экономических интересов собственников факторов производства.

Институциональный интерес - это избирательное отношение субъектов рыночной экономики к институциональным формам общественного устройства, ко всему, что связано с функционированием институтов. Это внутренний осознанный источник социальной и политической активности участников хозяйственной деятельности, который побуждает их к преобразованию или сохранению существующего институционального порядка. Институциональные интересы - форма проявления объективно существующих институциональных отношений в направленности действий субъектов этих отношений. Институциональные интересы связаны со всей системой институциональных отношений в обществе, которые воспринимаются и оцениваются агентами хозяйственных отношений с позиций полезности и возможности получения доходов. Предметом институционального интереса являются система институтов в обществе, его институциональная структура, совокупность целей и задач деятельности по преобразованию или сохранению институтов.

Институциональные интересы формируются на основе институциональных потребностей, которые выражают необходимость деятельности по формированию, функционированию, изменению, заимствованию и ликвидации институтов общества, побуждают субъектов хозяйственной деятельности вступать в институциональные отношения. Институциональные потребности показывают объективную необходимость в институтах. Институциональные интересы - направленность действий по отношению к институтам. Наличие институциональной потребности означает нужду в институтах, в существовании определенного институционального порядка. Институты являются предметом удовлетворения потребности. Ориентация в системе институциональных отношений, удовлетворяющая институциональную потребность, выступает как институциональный интерес.

Институциональные потребности - это потребности в определенном структурном, функциональном и институциональном устройстве социально-экономической системы, это потребности в изменении данного устройства. Они включают в себя и потребности в соответствующих организационных изменениях, направленных на преодоление организационной стагнации (например, потребность в устранении консервативных элементов и компонентов системы, в разрушении ряда институциональных ограничений и связей). Вместе с тем, институциональная потребность представляет собой потребность в тех или иных институциональных благах (например, в систе-

ме эффективного конкурентоспособного менеджмента) или в упразднении тех или иных "институциональных антиблаг". Наконец, это потребность в самих институтах, таких как институты профессиональной идентификации и профессиональной оценки действий, институты независимой экспертизы, институты спецификации прав собственности на интеллектуальный капитал и на инновационную ренту, с одной стороны, и институты административного контроля, административного формирования, распределения и перераспределения природной и инновационной ренты, институты монопольной организации - с другой.

Все субъекты рыночной экономики заинтересованы в общем институциональном порядке и потому должны быть носителями общего институционального интереса. Но поскольку одновременно они носители частных институциональных интересов, функции субъекта общего институционального интереса передаются государству. Вследствие этого институциональные интересы тесно связаны с механизмами и способами осуществления государственной власти в обществе, так как именно через нее реализуются интересы в формальных институтах.

Из вышесказанного неизбежно следует вывод о том, что в обществе должны быть действия, направленные на формирование эффективных институтов. Особенно актуально создание заинтересованности в данных институтах в настоящее время в России. Российская экономика заинтересована в снижении затрат на поиск информации. Речь идет как о предпринимателях, у которых велики издержки на изучение деловой репутации поставщиков, на контроль за качеством продукции, на поиск ее потребителей, так и о потребителях, несущих значительные затраты на оценку качества покупаемых ими товаров и услуг. Не менее важен в современных условиях и вопрос о заключении и соблюдении контрактов между участниками сделок.

Институциональные отношения, таким образом, способствуют, во-первых, реализации экономических интересов собственников в получении большего дохода, во-вторых, перераспределению экономических ресурсов в пользу наиболее эффективных собственников, в-третьих, обоснованию идеи о рынке как о наиболее эффективном механизме удовлетворения общественных потребностей.

Институциональные интересы в создании, преобразовании и функционировании институтов могут действовать по различным направлениям. Во-первых, это включение наиболее выгодных парт-

неров в рамки семейно-родственных и социальных структур. В недостаточно развитой институциональной среде выгоды от вертикальной интеграции особенно велики. Например, развивая бизнес в новом регионе, торговец стремится создать гарантии против оппортунизма своего тамошнего партнера через семейные узы, выдавая за него за муж свою дочь. Вертикальная интеграция характерна и для мафиозных структур. Впрочем, возможности для осуществления подобной вертикальной интеграции весьма ограничены даже в случае многочисленности семей.

Во-вторых, институциональный интерес может состоять в превращении неформальных рамок в формальные, т.е. в придании лежащим в их основе общественным нормам силы закона. Такое направление действия институционального интереса называют эволюционным, или генетическим: новые формальные институты возникают не на пустом месте, а в процессе трансформации существующих неформальных институтов. Развитие формальных институтов воспроизводит тенденции, уже сложившиеся на уровне неформальных рамок.

В-третьих, существует революционный вариант институционального развития, состоящий в попытках изменить формальные рамки, ориентируясь на идеальные или импортные образцы. Революционные изменения относятся прежде всего к формальным институтам, поскольку неформальные обычно не поддаются прямому воздействию и меняются лишь в результате реакции на изменение формальных рамок. Далее, формальные институты могут воспроизводить институты, уже существовавшие в предшествующие исторические периоды развития страны (к примеру, реставрация монархий в Великобритании и во Франции). И наконец, формальные институты ориентируются на образцы, существующие в других странах. Примером этого служат рыночные преобразования, проходившие в 1990-е гг. в Восточной Европе, в России и других странах постсоветского пространства.

Институциональные интересы направлены на стабилизацию функционирующих институтов. Дело в том, что длительность исторического периода существования института делает его устойчивее, усиливает его влияние на общество и повышает эффективность отдачи от него. Стабильные институты способствуют большему снижению транзакционных издержек и повышению доходов собственников факторов производства. Институциональные интересы предопределяются вследствие этого всей предшествующей институциональной историей развития общества.

1.3. Причины противоречий экономических интересов участников корпоративных отношений

Как известно, в состав вновь созданной стоимости товара, определяемой на основе количества труда, наряду с заработной платой входят прибыль и рента, а с разделением собственности на капитал и предпринимательские способности прибыль делится на процент и предпринимательский доход. Каждый из этих доходов реализует экономические интересы участников хозяйственных отношений и имеет собственную природу, определяемую различиями в используемых факторах производства.

В данном распределении доходов и возникают противоречия экономических интересов собственников факторов производства. Вопрос же разрешения антагонизма зависит от существующих в обществе институтов. Хозяйствующие субъекты всегда стоят перед выбором факторов производства. Необходимость авансирования средств в факторы производства отражает единство воспроизводственного процесса и соответствующих рынков. Поэтому ценность каждого фактора производства можно рассматривать как авансированные средства, приносящие его собственнику чистый доход, и одновременно как определенное благо, необходимое для осуществления процесса производства.

Труд есть процесс потребления или расходования рабочей силы. Сама рабочая сила как совокупность физических и духовных способностей к труду представляет собой ресурс, который становится фактором производства, соединяясь с другими факторами. **Собственником рабочей силы** является работник, который нанимается к предпринимателю. Акт найма есть приобретение предпринимателем рабочей силы во временное пользование. Собственность же на рабочую силу остается за самим работником. Современная рабочая сила, наряду с физическим компонентом, имеет высокую интеллектуальную составляющую. Способности к труду, получаемые в процессе обучения, накопления опыта, повышения квалификации, могут сохраняться на всем протяжении жизни человека. Потребление высококвалифицированной рабочей силы носит длительный характер, возмещение затрат на ее воспроизводство осуществляется постепенно, а следовательно, заработную плату можно рассматривать по аналогии с амортизацией основного капитала. Заработная плата включает в себя возмещение расходов, затраченных на обучение, причем это возмещение происходит по принципу формирования прибыли на капитал.

Поскольку работник сдает свою рабочую силу во временное пользование, его заработная плата - это не оплата стоимости рабочей силы, а плата за ее расходование в определенный промежуток времени в процессе производства, т.е. арендная плата за пользование рабочей силой. Производительное потребление рабочей силы есть процесс труда, поэтому заработная плата - оплата фактора "труд".

Заработная плата является иррациональной формой - ценой труда, как и процент (плата за пользование капиталом) - иррациональная цена фактора "капитал". При этом, поскольку стоимость - это количество труда, которое можно купить на данный товар, заработная плата понимается нами как оплата труда не затраченного, а купленного. Работник как поставщик рабочей силы исходит из того, сколько труда он затратил на производство рабочей силы. Его интерес состоит в возмещении затрат на воспроизводство израсходованной рабочей силы. Производство рабочей силы - это процесс потребления жизненных средств. Поэтому расходы на воспроизводство рабочей силы сводятся к стоимости жизненных средств.

При найме работник заключает договор, в котором наниматель обязуется возместить собственнику рабочей силы затраты на ее восстановление - эквивалент стоимости жизненных средств, необходимых работнику для восстановления затраченной в процессе производства рабочей силы. Часть заработной платы, представляющая собой эквивалент стоимости жизненных средств, обеспечивает простое воспроизводство рабочей силы и является формой необходимого продукта. В то же время величина заработной платы этим не ограничивается. В заработную плату наряду с частью, идущей на простое воспроизводство рабочей силы, включается зарплата на накопление. Последняя является формой прибавочного продукта и состоит из средств для расширенного воспроизводства рабочей силы и для накоплений в денежной форме наемными работниками.

Подход к заработной плате как к форме не только необходимого, но и части прибавочного продукта оправдан и с позиций рассмотрения человеческого капитала. Заработная плата в современных условиях должна не только обеспечивать простое и расширенное воспроизводство рабочей силы, но и содержать вознаграждение работнику за вложения в человеческий капитал. За счет заработной платы должны возмещаться не просто расходы на обучение, образование и другие инвестиции в человеческий капитал, в нее должен включаться и процент на эти вложения, источником которого является прибавочный продукт.

Экономический интерес работника при найме на работу состоит в получении в виде заработной платы такого дохода, который обеспечивал бы ему возмещение всех затрат на простое и расширенное воспроизводство и проценты на человеческий капитал. Таким образом, формируется предложение собственника рабочей силы на рынке труда.

Спрос на рабочую силу предъявляет **предприниматель**. Монополия частной собственности на рабочую силу сохраняется за работником. Предприниматель получает монополию на рабочую силу как на объект хозяйствования. Предприниматель должен получить **предпринимательский доход**, по крайней мере, в размере нормальной прибыли. Величина нормальной прибыли, как известно, определяется минимальным вознаграждением, которое предприниматель согласен получить, занимаясь данной предпринимательской деятельностью, т.е. вознаграждением не меньшим, чем от других видов деятельности. Из величины вновь созданной стоимости предприниматель должен оплатить все привлекаемые факторы производства - заработную плату, процент, ренту - и получить предпринимательский доход, не меньший нормальной прибыли.

Следовательно, на рынке труда, с одной стороны, выступает работник с предложением рабочей силы, с другой - предприниматель со спросом на рабочую силу. Величина заработной платы определяется условием, при котором реализуются экономические интересы как наемного работника, так и предпринимателя, т.е. условием совпадения спроса и предложения. Эта величина заработной платы будет определяться не количеством труда, затраченным работником, а количеством купленного труда, т.е. количеством труда, которое работник может получить в свое распоряжение за предоставление во временное пользование рабочей силы предпринимателю, способному ее оплатить.

Во многих странах заработная плата зачастую не обеспечивает воспроизводства рабочей силы, не говоря уже о сбережениях наемных работников. В данной связи не только возникают экономические проблемы, связанные с воспроизводством рабочей силы, с накоплением человеческого капитала, с недоинвестированием экономики вследствие отсутствия сбережений у населения, но и существует опасность социального взрыва. Реальным выходом из создавшегося положения является формирование таких общественных институтов, которые давали бы возможность реализации экономических интересов собственников всех факторов производства, в том числе и наемных работников.

Собственник капитала предоставляет его в аренду (ссужает), сохраняя при этом монополию частной собственности на капитал. Получатель ссуды (предприниматель) становится обладателем монополии на капитал как на объект хозяйствования.

При исследовании капитала следует различать капитальную стоимость и капитальные блага (потребительную стоимость капитала как фактора производства). Капитал, с одной стороны, выступает как собственность, а с другой - как функция. Авансированная стоимость вкладывается собственником капитала в финансовые инструменты. Право на капитал, на доходы от него остаются за собственником капитала. Предприниматель использует полученный капитал, покупая на него средства производства. Капитал-собственность отделяется от капитала-функции в результате разделения капитальной стоимости и потребительной стоимости капитала (капитальных благ).

Хозяйственные агенты принимают решения, связанные с вложением средств в различные факторы производства, конечной целью которых является получение дохода. Проблема таких вложений существовала на протяжении всей истории развития товарного хозяйства и сохраняется в современной экономике. Авансирование средств в землю, рабочую силу, ценные бумаги отражает общность процесса воспроизводства и единство земельного, трудового и финансового рынков.

Авансирование стоимости в факторы производства имеет смысл лишь тогда, когда она возвращается к их собственнику с приростом стоимости. С позиций собственника авансированных средств не принципиально, во что он вкладывает средства. Интерес собственника - увеличение стоимости. С данной позиции можно подходить к авансированию средств во все факторы производства, причем не только в классической модели движения промышленного капитала в ходе его кругооборота. То же самое происходит и при покупке земли: ее покупатель рассчитывает получить добавочную стоимость в виде земельной ренты. Ссудный капитал инвестируется в средства производства. Процент в данном случае служит показателем эффективности вложений.

При предоставлении факторов производства во временное пользование предпринимателю любой фактор можно рассматривать, с одной стороны, как собственность, с другой - как функцию. Собственность на фактор производства остается за собственником и в то время, когда данный фактор функционирует в руках предпринимателя. Собственник при этом получает документы, в которых фиксиру-

ется его право собственности на фактор производства, право на получение дохода и другие права. Для собственника капитала это может быть кредитный договор, а также ценные бумаги и другие финансовые документы, договор аренды, для собственника земли - договор на аренду земли, для собственника рабочей силы - трудовое соглашение. Предприниматель берет во временное пользование потребительную стоимость факторов производства: средств производства, земли, наемного труда. Даже если предприниматель получает ссуду, в дальнейшем деньги воплощаются в средствах производства. Предприниматель не является собственником факторов производства. Авансированная стоимость остается за собственником фактора производства.

Предприниматель играет ведущую роль в соединении факторов производства и необязательно приобретает их в свою собственность. Для реализации предпринимательских способностей и получения предпринимательского дохода достаточно арендовать факторы производства на определенное время. По окончании срока аренды факторы производства вернутся к их владельцам. Собственность на факторы производства на весь срок аренды сохраняется за собственниками и возвращается к ним с доходом.

Рассматривая взаимоотношения предпринимателя и иных участников корпоративных отношений (собственников других факторов производства), можно сказать, что последние получают предпринимательские способности как бы в пользование. В данной ситуации также возникает монополия на использование предпринимательских способностей собственниками земли, капитала, рабочей силы при сохранении монополии частной собственности на эти способности за предпринимателем.

Предпринимательство как фактор производства имеет и объект собственности - предпринимательские способности, и определенную форму реализации экономических интересов - предпринимательский доход. При этом если величина заработной платы, процент, рента непосредственно определяются в результате заключения договоров аренды (найма), то предпринимательский доход формируется по остаточному принципу после вычета из вновь созданной стоимости дохода собственников других факторов производства.

Итак, участники корпоративных отношений, являющиеся **собственниками факторов производства**, предоставляют их предпринимателям во временное пользование за арендную плату, которая принимает форму различных факторных доходов - **ренты, заработ-**

ной платы, процента или дивиденда. Данные доходы являются для предпринимателя расходами, необходимыми для получения предпринимательского дохода. Возникает противоречие экономических интересов предпринимателя и собственников земли, капитала и рабочей силы. Предприниматель получает монопольное право на использование данных факторов производства как объектов хозяйствования. Каждый из факторов выступает как собственность и как функция. На все факторы появляются монополия хозяйствования и монополия частной собственности. Данное разделение связано с углублением общественного разделения труда. Монополия хозяйствования на факторы производства возникает вследствие ограниченности ресурсов и соответственно факторов производства. Между предпринимателями ведется конкуренция за монопольные права использования того или иного фактора производства. Такое право появляется у того предпринимателя, который предлагает собственникам более выгодные условия аренды факторов. Задача предпринимателя - поиск наиболее эффективных путей оптимизации соединения факторов производства.

В процессе распределения доходов сталкиваются, таким образом, экономические интересы владельцев ссудного капитала, предпринимателей, земельных собственников и наемных работников. Противоречия между экономическими интересами собственников различных факторов производства в процессе распределения созданной стоимости на факторные доходы должны разрешаться рыночным равновесием. Для цивилизованного урегулирования противоречий экономических интересов различных собственников факторов производства, для обеспечения сочетания их экономических интересов необходима оптимальная институционализация последних в рыночном хозяйственном механизме, т.е. формирование определенных правил поведения, ограничительных рамок действия: институтов.

Отношение хозяйствующих субъектов к существующим в обществе институтам различается. Деятельность по максимизации доходов может осуществляться в рамках имеющихся формальных и неформальных институтов с признанием и соблюдением установившегося порядка. Другой вариант поведения хозяйствующих субъектов - это стремление изменить существующие формальные или неформальные институты.

Правила, или ограничения, накладываемые институциональной системой, определяют совокупность альтернативных возможностей экономики. Организации состоят из групп индивидов, связанных между собой общими целями. К экономическим организациям,

например, относятся фирмы, профсоюзы, кооперативы. Отличия будущих организаций предопределены альтернативными возможностями, которые обеспечены институциональными формами. Предприниматели, создающие организации, производят институциональные изменения, потому что обретают новые или видоизмененные альтернативные возможности. Предприниматели действуют либо путем изменения правил (прямо при наличии политических организаций, косвенно - экономических или социальных, оказывающих давление на политические организации), либо путем умышленного, а иногда и неумышленного изменения видов или эффективности правил, или же эффективности санкций и других мер неформального ограничивающего принуждения.

Неформальные ограничения будут изменяться, поскольку организации в процессе взаимодействий создают новые неформальные средства коммуникации и, следовательно, формируют новые социальные нормы, а также обычаи и правила поведения. В ходе этого процесса "устаревшие" неформальные ограничения будут постепенно исчезать и заменяться новыми. В этих условиях организации или фирмы могут выбрать два пути дальнейшего развития. В одном случае стремление фирмы к максимизации дохода принимает форму выбора в рамках существующих институтов или изменений ограничений. Такое максимизирующее поведение фирмы опирается на обучение в процессе деятельности и на инвестиции в разнообразные виды навыков и знаний, которые приносят экономическую выгоду. Другой вариант деятельности фирмы по максимизации доходов - вложение ресурсов в изменение существующих институтов. Причем оба варианта в связи с изменением институциональных условий предполагают инвестиции со стороны организаций, так как подобные трансформации вызывают изменение относительных цен на факторы производства. В новых условиях создается более эффективный механизм распределения и использования ресурсов. В связи с этим роль одних факторов растет, других, наоборот, снижается. Соответственно спрос на доминирующие факторы тоже увеличивается. Это происходит в связи с тем, что предложение факторов на рынке зачастую не может за небольшой промежуток времени удовлетворить возникшие потребности. Поэтому в коротком промежутке времени цена одних факторов растет, других в связи с уменьшением в них потребности падает. То, какой из возможных путей выберет фирма или экономическая организация, зависит от ее субъективной оценки выгоды того или иного подхода.

Существует вариант вложения ресурсов со стороны фирм в само изменение новых институциональных ограничений в свою пользу. Таковую альтернативу могут себе позволить только крупные фирмы, располагающие значительными ресурсами для подобного рода инвестиций. Примерами подобных фирм являются крупные российские нефтегазовые компании, имеющие поддержку на законодательном уровне.

Изменения, затрагивающие институциональную систему в целом, имеют более широкий характер, чем изменения, возникающие в результате усилий отдельных экономических организаций по модификации политических правил и направленные непосредственно на достижение прибыльности их (организаций) деятельности. Организации также стимулируют общество к тому, чтобы инвестировать ресурсы в развитие тех видов навыков и знаний, которые косвенным образом способствуют повышению прибыльности этих организаций. Такие инвестиции формируют долгосрочные тенденции в развитии навыков и знаний, выступающих главными детерминантами экономического роста.

Главная проблема заключается в том, насколько институциональные изменения, вводимые крупными организациями для максимизации прибыли, соответствуют институциональным интересам общества в целом. Если новые институты способствуют снижению транзакционных издержек, то они будут эффективны. Если же институциональные изменения навязаны обществу только в интересах отдельных организаций или социальных групп, то в обществе возникнет все возрастающее сопротивление и затраты на поддержание и сохранение неэффективных институтов будут постоянно возрастать. Противоречия между институциональными интересами приведут к росту транзакционных издержек.

Когда институциональные изменения отвечают интересам большинства, транзакционные издержки снижаются, перед организациями и собственниками всех факторов производства открываются новые возможности повышения доходов. В таких условиях конкуренция побуждает предпринимателей и членов их организаций так же, как и при первом варианте максимизации доходов, инвестировать средства в знания и навыки персонала.

Институциональная система создает стимулы экономическим агентам и соответственно востребованность тех или иных факторов

производства. Одной из важных функций институтов является снижение неопределенности. Когда общество имеет эффективную институциональную систему, люди уверены в исполнении заключенных контрактов и в неприкосновенности своей собственности. В условиях же неразвитости системы институтов резко повышаются издержки совершения трансакций. Слабо обеспеченные права собственности ведут к применению технологий с низкой долей основного капитала и мешают заключению долгосрочных соглашений. Фирмы обычно имеют небольшие размеры, за исключением тех организаций, которые управляются государством или пользуются его защитой.

1.4. Корпоративные интересы в постиндустриальной экономике

Современная технологическая трансформация объективно обуславливает новый характер взаимодействия участников хозяйственной деятельности и переход человечества к постиндустриальной стадии развития. Становление информационного общества, экономики знаний является магистральным путем глобального развития. В связи с этим весьма актуально исследование перспектив реализации интересов тех участников корпоративных отношений, которые являются собственниками факторов производства, важен анализ возникающих при этом противоречий экономических и институциональных интересов.

Д. Белл считается родоначальником теории постиндустриального общества, расцвет которой начинается с момента публикации в 1973 г. его книги "Грядущее постиндустриальное общество".

Теория постиндустриального общества основана на вычленении отдельных фаз исторического развития по признакам технологической организации производства, обмена и распределения создаваемых в обществе благ. Выделяются три стадии общественного развития: доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общество, противопоставляющееся двум другим стадиям по ряду важнейших параметров.

Основные черты и характеристики стадий развития общества представлены в табл. 1.

Стадии развития общества

Черта	Доиндустриальное общество	Индустриальное общество	Постиндустриальное общество
Основной вид взаимодействия в процессе производства	Человек ↔ природа	Человек ↔ машина	Человек ↔ человек
Основная технология	Ручной труд - добыча, возделывание - трудоемкая	Механизация - изготовление - капиталоемкая	Информатизация - обработка - наукоемкая
Основной фактор производства	Труд	Капитал	Знания
Приоритет производства	Предметы потребления	Средства производства	Услуги, наукоемкие продукты
Движущие силы	Природные ресурсы - крестьянин	Созданная энергия - рабочий	Информация - исследователь, служащий
Основная производственная единица	Семья	Предприятие	Исследовательский центр, сервисный офис
Временной вектор	Направленность в прошлое	Адаптация к настоящему	Направленность в будущее, сценарии, прогнозы
Метод принятия решений	Здравый смысл, эмпиризм	Эмпиризм, теоретические исследования	Модель, теоретическая база принятия решений
Принцип, управляющий развитием	Традиционализм	Экономический рост	Самореализация, самосовершенствование

По Д. Беллу, классическая теория постиндустриализма основывается на концепции общества как совокупности трех сфер: технико-экономической системы, политического строя и культуры, так называемых трех "основных линий" анализа, ведущая роль среди которых отводится ученым технико-экономической сферы, несмотря на критические замечания этого исследователя по поводу марксистского экономического детерминизма.

Постиндустриальное общество базируется на развитом **индустриальном обществе**, проявляя полную преемственность производственных отношений. Ни одно государство не сможет войти в постиндустриальную стадию своего развития, обладая неразвитым материальным производством. Материальное производство становится высокотехнологичным, за счет чего наблюдается бурный рост производительности труда. Кардинально изменяются роль и место человеческого фактора в производстве. Автоматизация промышленности резко сокращает объем физического труда и обеспечивает вывод человека из непосредственного производства в сферу управления им. Несмотря на изменение пропорции между сферой материального производства и сферой услуг в пользу последней, сфера услуг вовсе не подменяет собой материальное производство. Процесс развития сферы услуг носит объективный характер, но определяется и обусловлен он исключительно развитием сферы материального производства.

В условиях становления постиндустриального общества более резко проявляются негативные черты индустриальной экономики, в частности, ее разрушительное влияние на природу. Конфликт между материальным производством и экологией в рамках постиндустриального общества может быть преодолен. По крайней мере, к этому имеются все предпосылки. Постиндустриальное общество обладает мощным потенциалом для разработки менее или вообще безвредных для окружающей природной среды технологий. Решению конфликта природы с индустрией способствуют и моральный аспект изменений в обществе, и повышение культурного и образовательного уровня населения.

Важнейшей чертой постиндустриального общества является **перераспределение ролей факторов производства**. В постиндустриальной экономической системе исключительное значение приобретают информация и знания. Наблюдается снижение капиталоемкости производства, время становится новым фактором конкурентоспособности, поскольку от скорости получения информации и обмена ею стало напрямую зависеть конкурентное преимущество хозяйствующих единиц. В связи со всевозрастающим процессом информатизации происходят кардинальные изменения в структуре занятости, что заставляет видоизменяться и классовую структуру общества, в постиндустриальном обществе возникают новые линии социальной стратификации.

Термин "новая экономика", или "неоэкономика", необходимо использовать как синоним постиндустриальной экономики. "**Новая экономика**" имеет свои отличительные черты.

1. Относительное удешевление материальных ценностей сравнительно с интеллектуальными. Чтобы в этом убедиться, можно сопоставить стоимость какой-либо успешной компании в наше время и десять лет назад и узнать, как изменилась структура ее активов.

2. Глобализация рынков. Ранее географическое расположение являлось одним из определяющих факторов в конкурентной борьбе, теперь этот фактор исчезает, но в то же время растет число конкурентов, которые могут находиться на других континентах, за тысячи километров.

3. Мгновенная реакция рынка. Взаимодействие субъектов рынка в реальном времени кардинально меняет не только информационную картину экономики, но и ее суть. В условиях "новой экономики" продукт (услуга) продвигается на рынок почти моментально. Практически весь маркетинг заключается в ускоренной передаче информации о состоянии рынка. Тот, кто, получив первую позитивную реакцию рынка, прежде всех произведет инвестиции в продвигаемый товар или услугу, приобретает возможности для развития, имеющего характер геометрической прогрессии. Следовательно, менеджмент переходит на новый уровень и требует незамедлительных решений, так как информация распространяется очень быстро. Иными словами, "новая экономика" предусматривает качественно иную динамику роста.

4. Виртуализация рынков. "Новая экономика" фактически ломает те физические барьеры, которые порождали проблемы в экономике традиционной. Само понятие рынка изменяется качественно.

5. Цикличность производства. Динамика инноваций подчинена циклическим закономерностям. Инновационные циклы с различной продолжительностью накладываются друг на друга, оказывая резонирующее или демпфирующее влияние на амплитуду колебаний.

6. Разрастание финансового сектора. Современная финансовая экономика - это переход от финансового капитала к финансовой системе, самодостаточной и одновременно активно воздействующей на всю остальную экономику. Финансовый рынок носит открытый характер, объемы сделок на нем огромны, он высоколиквиден, является неотъемлемым атрибутом виртуальной экономики.

7. Изменение в пропорциях производства. Процесс трансформации структуры экономики происходит за счет увеличивающейся из года в год сферы услуг, причем чаще всего носящих творческий, а не "рутинный" характер.

8. Перераспределение ролей факторов производства. На современном этапе наблюдается процесс изменения во взаимодействии факторов производства, который, прежде всего, заключается в том,

что в непосредственном процессе производства, наряду с трудовой и предпринимательской деятельностью, выделяется деятельность по формированию знаний.

В технологическом способе производства "новой экономики" знания становятся самостоятельным, пятым фактором, изменяя роль традиционных факторов, оказывая непосредственное влияние на процессы глобализации мировой экономики.

Становление новой экономики является **результатом развития знаний**, которые не просто получают самостоятельность в качестве фактора производства, но и пальму первенства в самой системе факторов.

Строго говоря, экономика всегда была основана на знаниях. Без их использования невозможен был бы процесс производства ни при традиционном, ни при индустриальном строе. Однако в аграрном и индустриальном обществах знания не являлись самостоятельным фактором, не рассматривались в качестве самовозрастающей стоимости, т.е. интеллектуального капитала. Деятельность по применению знаний была направлена на совершенствование других факторов производства, на улучшение их организации и взаимодействия. Только на современном этапе эта деятельность связана с развитием и увеличением самих знаний, с производством интеллектуального продукта.

Реализация корпоративных интересов зависит от процессов формирования постиндустриальной экономики. Именно собственники человеческого и интеллектуального капитала обладают способностями к деятельности по применению знаний. Рост доходов данной группы связан со становлением информационного общества, экономики знаний, с инновационным развитием, с трансформацией взаимодействия факторов производства под влиянием НТР. В результате у этой части населения возникают институциональные интересы в создании институтов постиндустриального общества.

Постиндустриальная экономика требует качественных изменений как в структурной организации национального хозяйства, так и в его институциональной среде, которой нужна ориентация на инновационное развитие. Хозяйственные институты должны не быть пассивной средой экономических отношений, а оптимизировать функциональную организацию общественно-хозяйственного взаимодействия участников корпоративных отношений. Такая институциональная среда снижает трансакционные издержки, риски, преодолевает противоречия экономических интересов субъектов экономических отношений при переходе к постиндустриальному обществу.

Важное значение имеет сбалансированность взаимодействия институтов и интересов субъектов. Хозяйствующие субъекты являются наиболее подвижными элементами экономики. Институты же инерционны и не всегда модифицируются синхронно интересам хозяйствующих субъектов. Это необходимо учитывать при построении постиндустриального общества, ведь институты всегда либо замедляют, либо ускоряют процессы трансформации.

Таким образом, общий вывод состоит в том, что процесс формирования постиндустриального общества должен проходить в условиях согласования экономических и институциональных интересов всех сторон: органов государственной власти и управления, бизнеса, профсоюзов, ученых, представителей сферы образования, общественных и некоммерческих организаций.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА И ТЕРМИНЫ

- экономические отношения;
- институциональные отношения;
- экономические интересы;
- институциональные интересы;
- корпоративные интересы;
- собственники факторов производства;
- постиндустриальная экономика;
- неинституциональный подход.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Как соотносятся между собой экономические и институциональные отношения?
2. Перечислите основные формы реализации институциональных и корпоративных интересов.
3. Какой методологический подход наиболее продуктивен при изучении сущности корпоративных и институциональных интересов?
4. Назовите ключевые причины противоречий экономических интересов участников корпоративных отношений.
5. Какой принцип лежит в основе реализации корпоративных интересов в постиндустриальной экономике?

КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Найдите верный ответ (их может быть несколько) или верное утверждение.

1. Компонентами рутин являются:
 - а) знания;
 - б) навыки;
 - в) нормы;
 - г) ценности.
2. Верно, что:
 - а) технологические рутины, как правило, решают задачу координации с другими людьми;
 - б) в поведении Робинзона Крузо не может быть отношенческих рутин;
 - в) технологические рутины формируются при достаточно высоком уровне развития технологий;
 - г) отношенческие рутины формируются при достаточно хорошо развитой системе отношений в обществе.
3. Ментальные модели:
 - а) формируются во взаимодействии с другими людьми;
 - б) передаются по наследству;
 - в) возникают при критическом анализе поведения других людей;
 - г) содержат представления об окружающей среде.
4. Компонентами культуры являются:
 - а) ценности;
 - б) механизмы разрешения конфликтов;
 - в) знания;
 - г) навыки.
5. Выберите верные утверждения, касающиеся связи культуры и экономического благосостояния.
 - а) Культура не влияет на экономическое благосостояние, поскольку лежит во внеэкономической сфере и определяет только "нерыночные" факторы поведения.
 - б) Культура положительно влияет на благосостояние, поскольку люди с высоким уровнем экономической культуры редко ведут себя неэффективно.
 - в) Культурные стереотипы могут оказывать отрицательное влияние на экономическое благосостояние.
 - г) Культура определяется уровнем благосостояния.
6. Выберите верные утверждения, характеризующие различия между различными уровнями пирамиды экономической культуры.
 - а) Ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры.

б) В основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки.

в) На уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями.

г) Роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе.

7. Влияние ценностей на экономический выбор:

а) всегда положительно;

б) всегда отрицательно;

в) может быть как положительным, так и отрицательным;

г) зависит от системы государственного принуждения к следованию институтам.

8. Издержки принуждения к следованию нормам:

а) одинаковы для всех индивидов, принадлежащих одной социальной группе;

б) приводят к росту издержек, связанных с внедрением формальных институтов;

в) обусловлены эффективностью реализации правил, основанных на этих нормах;

г) могут быть минимизированы за счет внедрения формальных правил.

9. Выберите верные утверждения, касающиеся соотношения норм и правил.

а) Нормы и правила - суть одно и то же. В зависимости от контекста принято употреблять тот или иной термин.

б) И нормы, и правила могут быть как формальными, так и неформальными.

в) Нормы, в отличие от правил, не ориентированы на конечный результат.

г) Правила, в отличие от норм, воспринимаются людьми субъективно.

10. Правила не могут исполнять функцию:

а) координации;

б) обеспечения предсказуемости поведения;

в) обучения формальным институтам;

г) кооперации.

11. Выберите верные утверждения, характеризующие происхождение и природу правил.

а) Формальные правила всегда складываются путем закрепления существующих неформальных правил.

б) Формальные правила не могут существовать там, где нет правил неформальных.

в) Наличие противоречий между формальными и неформальными правилами является достаточным основанием для изменения формальных правил.

г) Все перечисленное не верно.

12. Относительную эффективность неформальных правил наиболее точно характеризуют следующие утверждения:

а) неформальные правила всегда эффективнее формальных, поскольку учитывают ценностные установки экономических агентов;

б) формальные правила всегда более эффективны, чем неформальные, поскольку более четко прописаны и доводятся, как правило, до всех членов общества;

в) неформальные правила более эффективны в случае плотных социальных связей;

г) формальные правила более эффективны в малых группах.

13. Соотношение формальных и неформальных правил зависит от того, что:

а) неформальные правила всегда дополняют формальные;

б) формальные и неформальные правила регулируют различные стороны жизни индивидов;

в) существование неформальных правил затруднено без поддержки их формальными правилами;

г) существование формальных правил затруднено без поддержки их неформальными правилами.

14. Возможны следующие источники возникновения неформальных правил:

а) законодательное внедрение;

б) объективизация существующих норм;

в) поведенческие привычки;

г) традиции.

15. Выберите верные утверждения касательно пирамиды формальных правил, предложенной Д. Нортон.

а) Правила, представленные на разных уровнях, характеризуются различной степенью универсальности.

б) Правила, представленные на разных уровнях, характеризуются различной степенью эффективности.

в) Правила, представленные на разных уровнях, характеризуются различным уровнем издержек принуждения к их исполнению.

г) Все перечисленное верно.

16. Экономические институты:

а) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределенности;

б) обуславливают глобальный минимум транзакционных издержек;

в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;

г) подчиняются принципу "естественного отбора": неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.

17. В неоклассической парадигме:

а) роль институтов нулевая;

б) институты рассматриваются как ограничения, воспринимаемые людьми не критическим образом;

в) рассматриваются только неформальные институты;

г) не проводится различий между формальными и неформальными институтами.

18. Верно, что:

а) люди придерживаются своих ценностей вне зависимости от издержек такого поведения;

б) на основе фундаментальных ценностей формируются моральные нормы;

в) люди относятся к нормам морали, принятым в обществе, не критически и склонны рассматривать их как объективно заданные;

г) абсолютных ценностей не существует.

19. Институты могут выполнять функции:

а) обеспечения координации между экономическими агентами;

б) решения проблемы безбилетника;

- в) повышения уровня рациональности экономических агентов;
- г) обучения.

20. Преимущества неформальных институтов над формальными:

- а) в том, что они допускают гибкость реализации санкций;
- б) в том, что они могут трактоваться по-разному в зависимости от решаемой задачи;
- в) проявляются в больших группах с редкими социальными связями;
- г) значительны в условиях слабого государства.

Глава 2. КОРПОРАТИВНЫЕ ОСНОВЫ ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Формы предпринимательской деятельности

Прямого указания на формы предпринимательской деятельности законодательство РФ не содержит. Из хозяйственной практики известно, что граждане, реализуя свои конституционные права, сами определяют область своей экономической деятельности и ведут ее в индивидуальном порядке или совместно с другими лицами, в том числе путем создания коммерческих организаций как формы коллективного предпринимательства.

Основными **формами предпринимательской деятельности** в РФ можно считать индивидуальную и коллективную формы.

К критериям предпринимательской деятельности относятся:

- самостоятельность ее осуществления предпринимателем на свой риск;
- направленность на систематическое получение прибыли от пользования имуществом или оказания услуг;
- осуществление лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке.

Самой простой формой предпринимательской деятельности является единоличная. **Индивидуальные предприниматели** - физлица, ведущие бизнес на основе принадлежащей им собственности, единолично управляющие ею и несущие полную имущественную ответственность за результаты своей деятельности.

- оперативность, гибкость и простота организации бизнеса - основные преимущества индивидуальной формы предпринимательства. Вместе с тем, данная форма имеет и определенные недостатки:

- отдельному предпринимателю трудно организовать крупное производство, так как его собственные финансовые возможности и возможности привлечения инвестиций ограничены;

- совмещение одним лицом разных функций - управленческой, финансовой и др. - зачастую снижает эффективность руководства бизнесом в целом. Привлечение же посторонних лиц или организаций ведет к снижению оперативности управления и доходов самого предпринимателя;

- имеются законодательные ограничения в отношении некоторых видов экономической деятельности;

- полная имущественная ответственность предпринимателя - наиболее значительный недостаток этой формы ведения бизнеса.

Коллективное предпринимательство - это деятельность, организованная различными лицами, совместно владеющими и управляющими бизнесом. Соединяя свои ресурсы, умения и компетенции, предприниматели действуют совместно в целях увеличения прибыли, обеспечения стабильности созданного бизнеса, распределения и минимизации рисков и убытков.

К несомненным плюсам коллективных форм предпринимательской деятельности можно отнести возможность организации средних и крупных бизнес-структур, доступность разнообразных видов хозяйственной активности и сравнительную легкость привлечения инвестиций.

Коллективная предпринимательская деятельность представлена в отечественном законодательстве значительным разнообразием видов, среди которых различают:

- **статутные**, создающиеся в форме юридического лица - нового субъекта предпринимательства. Это хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйственные партнерства;

- **договорные**, не приобретающие статуса нового юридического лица. Это простые товарищества (совместная деятельность), крестьянские (фермерские) хозяйства без образования юридического лица.

Юридическим лицом признается организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Юридическими лицами могут быть организации, преследующие в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли (**коммерческие организации**).

Коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий и иных видов организаций, предусмотренных законом, могут иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законом.

Юридическими лицами могут быть организации, не имеющие в качестве цели извлечение прибыли и не распределяющие полученную прибыль между участниками деятельности (**некоммерческие организации**).

Некоммерческие корпоративные организации создаются в форме ассоциаций (союзов).

Юридическое лицо должно быть зарегистрировано в едином государственном реестре юридических лиц в одной из организационно-правовых форм.

Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в организационно-правовых формах:

- хозяйственных товариществ и обществ;
- крестьянских (фермерских) хозяйств;
- хозяйственных партнерств;
- производственных кооперативов;
- государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в следующих организационно-правовых формах:

- как потребительские кооперативы, к которым относятся:
 - жилищные, жилищно-строительные и гаражные кооперативы,
 - садоводческие, огороднические и дачные потребительские кооперативы,
 - общества взаимного страхования,
 - кредитные кооперативы;
 - фонды проката, сельскохозяйственные потребительские кооперативы;
- как общественные организации, к которым относятся политические партии и созданные в качестве юридических лиц профессиональные союзы (профсоюзные организации).

В связи с участием в образовании имущества юридического лица его учредители (участники) могут иметь обязательственные права в отношении этого юридического лица либо вещные права на его имущество.

Юридическое лицо приобретает права и принимает на себя обязанности через свои органы, действующие в соответствии с законом, с иными правовыми актами и учредительным документом.

Юридическое лицо отвечает по своим обязательствам всем имуществом, принадлежащим этому юридическому лицу.

Личным законом юридического лица считается право страны, где учреждено это юридическое лицо.

На основе личного закона юридического лица определяются:

- статус организации в качестве юридического лица;
- организационно-правовая форма юридического лица;

- требования к наименованию юридического лица;
- вопросы создания, реорганизации и ликвидации юридического лица, в том числе вопросы правопреемства;
- содержание правоспособности юридического лица;
- порядок приобретения юридическим лицом гражданских прав и принятия на себя гражданских обязанностей;
- внутренние отношения, в том числе отношения юридического лица с его участниками;
- способность юридического лица отвечать по своим обязательствам.

Возвращаясь к вопросу коллективных форм предпринимательства, стоит отметить, что наиболее часто применяемая на практике коллективная форма предпринимательства - это корпорация.

В рамках корпоративных форм предпринимательской деятельности объединяются вклады их создателей с целью образования нового субъекта предпринимательства - юридического лица. По отношению к вновь созданному субъекту предпринимательства его создатели (учредители) и впоследствии принятые участники становятся членами и имеют обязательственные права.

Право участия (членства) в корпорации является основным признаком понятия корпоративного юридического лица. Под этим в ГК РФ понимается право на участие в управлении деятельностью юридического лица и на получение части прибыли.

К корпорациям отнесены все коммерческие юридические лица, за исключением унитарных предприятий. Таким образом, **юридические лица, в отношении которых их участники имеют корпоративные права**, это:

- хозяйственные общества;
- хозяйственные товарищества;
- производственные кооперативы;
- потребительские кооперативы.

К юридическим лицам, на имущество которых их учредители имеют вещные права, относятся:

- государственные унитарные предприятия;
- муниципальные унитарные предприятия;
- учреждения.

Как было упомянуто выше, обязательным признаком коммерческой корпоративной организации является ее правовой статус - статус юридического лица, с момента регистрации которого возникает правоспособность корпорации как субъекта предпринимательства.

Остановимся подробнее на юридических лицах, в отношении которых их участники имеют корпоративные права.

Договор **простого товарищества** в предпринимательской деятельности может быть заключен только коммерческими организациями и (или) предпринимателями, зарегистрированными в установленном порядке. Принимая на себя обязательства по такому договору, предприниматели объединяют свои усилия и имущество, не образуя при этом новое юридическое лицо.

Порядок заключения, изменения, расторжения и иные особенности договора простого товарищества (совместной деятельности) урегулированы нормами ГК РФ.

Для организации эффективной совместной деятельности ее участники должны:

- создать имущественную базу, соединив свои вклады в общую собственность;
- определить порядок управления делами в товариществе и порядок совершения сделок в интересах товарищей.

Важным условием договора простого товарищества является общая для всех участников цель объединения. Это позволяет квалифицировать договор простого товарищества как одну из правовых основ осуществления предпринимательской деятельности, одновременно отграничивая этот вид договора от иных видов договорных обязательств.

Ввиду отсутствия специальных законов регулирование деятельности **хозяйственных товариществ** ограничивается нормами ГК РФ. Товарищества делятся:

- на полные товарищества, участники которых (полные товарищи) ведут бизнес от его имени и несут ответственность по его обязательствам всем своим имуществом. Использование данной формы связано для участников с повышенным риском. Однако именно это делает полное товарищество инвестиционно-привлекательной формой предпринимательства;
- товарищества на вере (командитные товарищества). Суть этой правовой формы осуществления предпринимательской деятельности сводится к тому, что в ней наряду с участниками, неограниченно отвечающими по обязательствам товарищества (полными товарищами), существуют вкладчики (командитисты). Последние не принимают участия в деятельности бизнес-субъекта, а их ответственность ограничена стоимостью внесенных вкладов. Такая ограниченная ответственность командитистов, способствующая привлечению к данной

форме корпорации большего количества инвестиций, нежели к полному товариществу, при надлежащем подходе к регулированию взаимоотношений внутри товарищества и высокой ответственности полных товарищей в ходе ведения бизнеса может служить для командитистов альтернативой банковским вкладам, рынку ценных бумаг и ренте недвижимости.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) - хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли. Характерные признаки ООО:

- объединение капитала;
- ограничение ответственности участников по обязательствам ООО пределами стоимости принадлежащих им долей.

ООО является одной из наиболее распространенных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности в РФ. Связано это как с удобством создания и управления таким обществом, так и с его универсальностью для различных видов предпринимательской деятельности.

Серьезные ограничения на создание и функционирование ООО существуют только в банковско-финансовой сфере, поскольку такое общество не обладает достаточной прозрачностью для регулятора этих рынков (Банка России) и потребителей соответствующих услуг, а его возможности по привлечению инвестиций путем размещения ценных бумаг или ввода новых участников с целью увеличения активов ограничены законодательно.

Акционерное общество (АО) - это одна из основных правовых форм предпринимательской деятельности, характерными признаками которой являются централизация и распределение уставного капитала между участниками общества путем выпуска акций. Участники АО (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков в пределах стоимости акций, принадлежащих этим участникам.

Отношения акционеров и общества опосредуются акциями, которые дают право на участие в управлении обществом, на получение части прибыли (дивидендов), а также являются ценными бумагами, имеющими товарную стоимость.

Различают публичные и непубличные АО.

Непубличное АО отличается тем, что его акции распространяются только среди участников и не подлежат открытой продаже на рынке ценных бумаг.

Публичное общество - корпорация, обладающая правом публично размещать свои акции и ценные бумаги, конвертируемые в акции, а

также публично обращать их на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Это позволяет привлекать инвестиции неограниченного круга лиц, а инвесторам-акционерам свободно реализовывать имеющиеся у них ценные бумаги путем работы на рынке ценных бумаг.

Производственный кооператив (артель) - организационно-правовая форма осуществления предпринимательской деятельности, при которой граждане добровольно объединяют свои усилия и имущество для ведения совместной хозяйственной деятельности. Характерная особенность кооператива - обязанность его членов участвовать в деятельности кооператива своим личным трудом, хотя допускаются и иные формы участия (внесение паевого взноса).

Производственные кооперативы могут заниматься любой предпринимательской деятельностью, связанной с производством промышленной и иной продукции, с оказанием услуг (выполнением работ), торговлей и т. д.

Важнейшей особенностью производственного кооператива является то, что его члены несут по обязательствам этой организации субсидиарную ответственность в тех случаях, когда имущества кооператива недостаточно для выплаты долгов по его обязательствам.

Крестьянское (фермерское) хозяйство (КФХ), обладающее статусом юридического лица, представляет собой сообщество граждан, основанное на их личном участии и совмещении имущества, для совместной работы в области сельского хозяйства.

Сутью КФХ является сообщество лиц, объединенных родством и (или) свойством, имеющих общее имущество и вместе осуществляющих сельскохозяйственную деятельность. В настоящий момент КФХ может функционировать в качестве:

- договорного объединения граждан;
- юридического лица.

Хозяйственное партнерство относится к организационно-правовым формам предпринимательской деятельности.

Хозяйственное партнерство (ХП) - единственная прямо не урегулированная ГК РФ форма коммерческой корпорации. ХП - это созданная двумя или более лицами коммерческая организация, которая действует на основании соглашения об управлении ею.

Управляют деятельностью партнерства его участники или иные лица в пределах и в объеме, предусмотренных соответствующим соглашением. Хозяйственное партнерство дает возможность заключения гибкого всеобъемлющего соглашения, включающего в число сторон не только участников этой компании, но и само партнерство, а также определя-

ет права и обязанности лиц, не входящих в число участников партнерства, но принимающих участие в его деятельности.

Хозяйственное партнерство имеет схожие черты с полным товариществом, однако в правовом положении ХП и его участников имеются различия с названной формой, не позволяющие полностью отождествить эти виды коммерческих корпораций.

Не выяснена в доктрине правовая природа не имеющих выраженной организационно-правовой формы коллективных образований, объединенных между собой общей целью (**холдинги, синдикаты, консорциумы, альянсы, иные виды агрегаций бизнесменов**).

Правовой основой организации и функционирования большинства рассмотренных объединений является договор простого товарищества (совместной деятельности).

Важная черта подобного рода организационно-экономических форм предпринимательской деятельности - осуществление самостоятельными юридическими лицами деятельности, направленной на достижение общей цели, под управлением и контролем со стороны головной организации.

В заключение хотелось бы акцентировать внимание на том, что филиалы и представительства не являются юридическими лицами. Филиал - это обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства.

2.2. Сделки и их разновидности

Сделки являются наиболее распространенными основаниями возникновения экономических отношений, посредством которых участники экономического оборота реализуют свои экономические интересы. Прежде чем переходить к подробному изучению сделок, остановимся на их объектной структуре.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации **объектами гражданских прав** являются:

- вещи, включая наличные деньги и документарные ценные бумаги, иное имущество, в том числе безналичные денежные средства и бездокументарные ценные бумаги;
- имущественные права;
- результаты работы и оказания услуг;

- охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальная собственность);

- нематериальные блага.

Сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. На основе данного определения можно выделить следующие признаки, характеризующие сделки:

1) сделки основаны на воле их участников. Воля является субъективным элементом сделки и представляет собой желание, намерение лица породить определенные юридические права и обязанности. Этим признаком сделки отличаются от событий;

2) сделка - это действие. Действие является внешним выражением воли лица и ее объективным элементом. Действие, направленное на реализацию воли лица, в юридической литературе также называют волеизъявлением;

3) сделка представляет собой единство субъективного и объективного элементов. Если волеизъявление не соответствует самой внутренней воле участника сделки (например, совершение сделки под влиянием насилия, обмана), это влечет за собой признание ее недействительной;

4) сделка есть правомерный поведенческий акт. Данный признак позволяет отграничить сделки от неправомερных действий (деликтов);

5) своей специальной направленностью на создание гражданских прав и обязанностей, на достижение определенного правового результата сделка отличается от юридических поступков;

6) сделка порождает гражданские правоотношения. Соответственно, можно говорить о том, что сделка является юридическим фактом.

Действия в форме сделок многообразны, они опосредствуют экономические связи производства, обмена и потребления, отражают переход материальных благ от производителей к потребителям (договоры энергоснабжения, поставки и др.), предоставляют возможность односторонними действиями распорядиться имуществом на случай смерти (завещание).

Сделки классифицируют по различным основаниям.

1. Виды сделок в зависимости от количества участвующих в них сторон: односторонние, двусторонние и многосторонние сделки. В основу данной классификации положена информация о количестве

лиц, выражение воли которых необходимо и достаточно для совершения сделки.

Односторонней сделкой РФ признается сделка, для совершения которой достаточно выражения воли одной стороны (например, совершение завещания, отказ от права собственности на имущество, отказ от принятия наследства, выдача доверенности, объявление публичного конкурса). Такого рода действия не требуют чьего-либо согласия либо одобрения.

К односторонним сделкам применяются общие положения об обязательствах и о договорах постольку, поскольку это не противоречит закону, одностороннему характеру и существу сделки.

Для заключения большинства сделок необходимо выражение воли нескольких сторон: двух (двухсторонние сделки) либо трех и более (многосторонние сделки); такие сделки также именуется договорами.

2. Виды сделок в зависимости от значения основания сделки для ее действительности: каузальные и абстрактные сделки.

Любая сделка имеет правовую цель, к достижению которой стремятся субъекты. Из каузальной сделки видно, какую цель она преследует. Действительность каузальной сделки ставится в зависимость от ее цели. Причем цель должна обладать двумя признаками: быть законной и достижимой. Несоблюдение этих условий влечет за собой недействительность сделки.

Из общего правила о необходимости наличия основания для действительности сделки существуют установленные законом исключения, когда основание сделки является юридически безразличным. Такие сделки именуют абстрактными.

Для действительности абстрактных сделок необходимо указание на их абстрактный характер в законе. Так, абстрактной сделкой является вексель. Выдаваемый в качестве платы за конкретные товары или услуги вексель представляет собой не обусловленное никаким встречным предоставлением общее обещание выплатить определенную денежную сумму. Надлежаще оформленный вексель сохраняет действительность независимо от основания своей выдачи, в том числе в случаях, когда один или несколько индоссаментов будут признаны подложными.

Однотипную природу имеет и другая ценная бумага - чек. Абстрактной признается также банковская гарантия, поскольку она не зависит от основного обязательства, в отношении которого гарантия была предоставлена.

3. Виды сделок по влиянию **сроков на наступление правовых последствий по сделке**: срочные и бессрочные.

В бессрочных сделках не определяется ни момент ее вступления в действие, ни момент ее прекращения. Такая сделка немедленно вступает в силу. Сделку, в которой определен либо момент ее вступления в действие, либо момент ее прекращения, либо оба указанных момента, называют срочной сделкой.

Срок, который стороны определили как момент возникновения прав и обязанностей по сделке, называют отлагательным (например, завещание является сделкой, совершенной под отлагательным сроком, так как оно порождает права и обязанности лишь после открытия наследства). Если сделка вступает в силу немедленно, а стороны обусловили срок, когда сделка должна прекратиться, такой срок называется отменительным.

Допускается одновременное упоминание в договоре и отлагательного, и отменительного срока.

Особенность срочных сделок заключается в том, что наступление их срока обязательно должно произойти.

В некоторых случаях стороны предусматривают возникновение прав и обязанностей по сделке в зависимости от наступления или ненаступления каких-либо событий, относительно которых неизвестно, наступят они или нет. Такого рода сделки называют условными.

Как и сроки, условия бывают отлагательными и отменительными. Сделка считается совершенной под отлагательным условием, если стороны поставили возникновение прав и обязанностей в зависимость от наступления условия. Права и обязанности сторон в сделке с отлагательным условием возникают не с момента ее совершения, а с момента наступления условия (например, обязанность страховой компании выплатить страховое возмещение возникает лишь в случае наступления страхового случая).

Вместе с тем, в период с момента заключения сделки до наступления отлагательного условия правовые отношения между сторонами сделки не исчезают, поскольку в этот период не допускаются произвольное отступление от соглашения и совершение условно обязанным лицом действий, создающих невозможность наступления условия.

В сделках, совершенных под отменительным условием, права и обязанности сторон возникают с момента совершения сделки и прекращаются с наступлением условия.

Кроме вышеперечисленных видов, в особые группы выделяют также **биржевые** и **фидуциарные сделки**.

Фидуциарные сделки (от лат. *fiducia* - доверие) - сделки, которые имеют доверительный характер. Так, поручение, передача имущества в доверительное управление связаны с наличием так называемых лично-доверительных отношений сторон.

Утрата доверительного характера взаимоотношений сторон может привести к прекращению отношений в одностороннем порядке. Так, поверенный и доверитель в договоре поручения вправе в любое время отказаться от договора. Кроме того, по обязательствам из таких сделок обычно не может происходить правопреемство, и смерть любой из сторон прекращает действие сделки.

Биржевые сделки выделяются в отдельную группу в связи с их спецификой. Основными особенностями биржевых сделок являются субъектный состав (заключаются только лицами, допущенными к торгам на бирже), место заключения (товарная или фондовая биржа), предмет (биржевой товар) и регистрация.

Биржевой сделкой признается зарегистрированный биржей договор (соглашение), заключаемый участниками биржевой торговли в отношении биржевого товара в ходе биржевых торгов. Сделки, совершенные на бирже, но не соответствующие указанным требованиям, не являются биржевыми.

При изучении вопросов защиты сторонами сделки своих прав нужно понимать, что это все допустимые в ГК РФ **способы защиты гражданских прав:**

- неприменение судом акта государственного органа или органа местного самоуправления, противоречащего закону;
- возмещение убытков;
- прекращение или изменение правоотношения;
- компенсация морального вреда.

Решение о государственной регистрации перехода права собственности на недвижимость в случае, когда одна из сторон уклоняется от такой регистрации, может вынести суд по требованию другой стороны, а в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации об исполнительном производстве, также по требованию судебного пристава-исполнителя.

Сделка, недействительная по основаниям, установленным законом, в силу признания ее таковой судом, является **оспоримой**.

Сделка на крайне невыгодных условиях, которую лицо было вынуждено совершить вследствие стечения тяжелых обстоятельств, чем другая сторона воспользовалась, является оспоримой.

Сделка на крайне невыгодных условиях, которую лицо было вынуждено совершить вследствие стечения тяжелых обстоятельств, чем другая сторона и воспользовалась, - это **кабальная** сделка.

Сделка, не соответствующая требованиям закона или иных правовых актов (если закон не устанавливает иное), **ничтожна**.

Сделка может быть признана недействительной в случаях:

- совершения гражданином, признанным недееспособным вследствие психического расстройства;

- совершения сделки юридическим лицом в противоречии с целями деятельности, определенно ограниченными в его учредительных документах;

- совершения сделки юридическим лицом, не имеющим лицензии на занятие соответствующей деятельностью;

- если полномочия лица на совершение сделки ограничены договором.

Последствием несоблюдения нотариальной формы сделки является ее недействительность.

Сделки, которые признаются недействительными (ничтожными):

- сделки, совершенные с целью, противной основам правопорядка и нравственности;

- мнимые и притворные сделки;

- сделки, совершенные гражданином, признанным недееспособным.

2.3. Институт собственности

Анализ современной литературы позволяет выявить две наиболее общие точки зрения и, соответственно, два подхода к исследованию проблемы собственности. Первый подход базируется на методологии классической школы политэкономии. Творческий и инновационный потенциалы данного подхода, прежде всего, представлены экономико-теоретической системой марксизма.

Марксистская политэкономическая теория определяет собственность как отношения, возникающие между субъектами хозяйственной деятельности в связи и по поводу присвоения благ.

Коренное достоинство классического подхода состоит в выявлении объективных социально-экономических основ формирования и функционирования собственности, ее конкретных форм и видов. Методология исследования собственности объективно связана и в суще-

ственной степени определяется логикой развития и внутренними противоречиями труда, или трудового способа присвоения. Собственность рассмотрена как историко-экономическая категория, подчеркнут примат экономического содержания (экономической природы) собственности над ее юридической формой, а также глубинной основы собственности как отношения между людьми в отличие от отношения человека к вещи.

Не углубляясь в детальный анализ **политэкономического подхода** к выявлению и определению сущности и содержания собственности, только отметим, что классическая теория собственности, несмотря на целый спектр достоинств, обладает и рядом существенных недостатков.

Марксистская политэкономическая теория практически не касается вопроса общественной ценности блага, являющегося объектом собственности, характеристик его специфических особенностей, которые и предъявляют требования к способу присвоения ценности и обуславливают определенный набор предполагаемых к созидательному использованию вещественных и личных факторов производства.

Кроме того, в определении собственности, которое предлагается политико-экономической теорией, не учтен процесс институционализации отношений, возникающих между людьми в процессе и по поводу присвоения благ. Речь идет не об институциональной теории собственности в целом, а об общественной форме присвоения, содержащей весь набор норм и правил, обуславливающих логику и направленность человеческих взаимодействий в русле присвоения ценностей.

Наконец, сами отношения между людьми отнюдь не конкретизированы, не классифицированы и четко не определены с точки зрения их роли и места в общей причинно-следственной цепочке движения собственности. Очевидно, следует дать более содержательную оценку этим отношениям, поскольку именно они являются основой функционирования и реализации любой собственности.

Кроме сказанного, генетическая незавершенность политико-экономических трактовок сущности собственности заключается в отсутствии логически стройного и ясного алгоритма ее движения от зарождения до формирования и от формирования обратно к присвоению. В современной экономической литературе пока еще слабо просматривается сколько-нибудь целостная воспроизводственная теория собственности, где проблемы формирования и функционирования собственности имели бы свой самостоятельный "срез".

Отмеченные выше недостатки не означают, что политико-экономический подход устаревает. Напротив, именно ему многие ученые отводят ведущую роль в исследовании собственности, подчеркивая, что особенности политико-экономического исследования состоят в том, чтобы рассматривать все экономические и сопряженные с ними социально-политические явления и процессы с точки зрения: а) причин возникновения; б) законов развития; в) всесторонней взаимосвязи; г) условий отмирания. В этой связи чрезвычайно важное методологическое значение имеет понимание ключевой роли собственности в историко-экономическом процессе. Дело в том, что в любую эпоху собственность выступает в качестве сущностного элемента экономической системы. Поэтому трансформация форм собственности предопределяет и социальную специфику, и динамику развития последней.

Другой общий подход к исследованию собственности носит название **институционально-юридического**, или просто институционального, так как нормы гражданского права соотносятся с общей системой институтов как часть и целое. Названный подход часто идентифицируется с широко известной экономической теорией прав собственности, являющейся частью институциональной экономической теории как таковой. Авторы данной теории считают, что собственностью является не какой-либо ресурс сам по себе, а пучок или доля прав по его использованию, т.е. собственность как таковая отождествляется с правом собственности. Феномен собственности выводится из факта редкости, ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования. Поэтому отношения собственности понимаются как система исключений из доступа к имеющимся ресурсам.

Большое внимание в рамках теории прав собственности отводится рассмотрению транзакционных издержек и экстерналий эффектов. Перераспределение прав собственности будет происходить лишь в том случае, если издержки необходимых для этого транзакций меньше, чем возрастание ценности в результате такого перераспределения. Поэтому именно от транзакционных издержек зависит, как будут использоваться права собственности, какой (и насколько эффективной) будет структура производства.

По версии институционалистов, вопрос выявления и обоснования формы права собственности возникает лишь в том случае, если на один и тот же объект собственности претендуют несколько субъектов, т.е. его использование является конкурентным. Можно утвер-

ждать, что экономическая теория прав собственности едва ли исчерпывает теоретико-методологическую основу исследования онтологии и сущности собственности. В то же время предложенная институционалистами концепция трансакционных издержек может и должна использоваться общей экономической теорией для более детального обоснования движения отношений реального присвоения.

Институциональную теорию собственности логично и целесообразно рассматривать не как самостоятельную исследовательскую программу, а лишь как часть либо аспект ее общей теории, как часть единого воспроизводства собственности, присвоения и конечного продукта. В этом случае речь должна скорее идти о структурных уровнях собственности, прежде всего о социально-экономическом и институциональном уровнях, и об их теоретическом анализе, нежели о различных теориях собственности как таковых.

Институциональный подход отражен в юридической трактовке собственности, где под этим социально-экономическим явлением понимается набор прав пользования, владения и распоряжения своим имуществом.

Ниже приведен ряд ключевых юридических аспектов функционирования института собственности.

Собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие законодательству.

Права собственника на имущество прекращаются:

- при отчуждении собственником своего имущества другим лицам;
- отказе собственника от права собственности;
- гибели или уничтожения имущества;
- утрате права собственности на имущество.

Особенности приобретения и прекращения права собственности на имущество могут устанавливаться лишь законом в зависимости от того, кто является его собственником: гражданин или юридическое лицо, Российская Федерация, субъект Российской Федерации или муниципальное образование.

В собственности юридических лиц может находиться любое имущество, за исключением отдельных его видов, которые в соответствии с законом не могут принадлежать юридическим лицам.

Количество и стоимость имущества, находящегося в собственности граждан и юридических лиц, не ограничиваются, за исключением случаев, когда такие ограничения установлены законом.

Коммерческие организации, кроме государственных и муниципальных предприятий, а также учреждений, являются собственниками имущества, переданного им в качестве вкладов (взносов) их учредителями (участниками, членами), а также имущества, приобретенного этими юридическими лицами на иных основаниях.

Право собственности и другие вещные права на недвижимые вещи, ограничения этих прав, их возникновение, переход и прекращение подлежат государственной регистрации в едином государственном реестре.

Национализация собственности производится на основании закона с возмещением стоимости этого имущества и других убытков в порядке, установленном законодательством.

Собственность можно классифицировать различным образом, например:

- по форме присвоения различных форм собственности (индивидуальная, коллективная и государственная собственность);

- по форме права собственности (частная, государственная и совместная собственность);

- по типу производственных отношений (первобытнообщинная, феодальная, капиталистическая, социалистическая, рабовладельческая).

Согласно гражданскому кодексу РФ в России закреплены следующие формы и виды собственности:

- государственная;

- муниципальная;

- частная;

- общественная.

Определяющим видом собственности в рыночной экономике является **частная собственность**.

Частная собственность может выступать в следующих основных формах.

Единичная собственность характеризуется тем, что физическое или юридическое лицо реализует все отношения собственности. Владелец частного предприятия может использовать труд человек своей семьи или наемных рабочих.

Партнерская собственность предлагает объединение в той или иной форме имущества, капитала, нескольких юридических или физических лиц с целью осуществления общей предпринимательской деятельности.

Общественная собственность существует в трех основных формах собственности.

Коллективная собственность формируется путем ее распределения между членами коллектива на данном предприятии.

Государственная собственность - имущество, находящееся в собственности всех членов общества; реализация ее присвоения через отношения владения осуществляется государственным аппаратом.

Общонародная собственность предполагает принадлежность всего общественного состояния прямо, непосредственно и одновременно всем и каждому в отдельности.

Муниципальная собственность - имущество, принадлежащее муниципалитету (муниципальному образованию), а муниципалитет - это в определенной степени независимое от государства общественное образование, основанное на принципах гражданского общества и самоуправления.

Особого внимания заслуживает вопрос изучения **общей и долевой** собственности.

Имущество может находиться в общей собственности в случаях:

- с определением доли каждого из собственников в праве собственности (долевая собственность);

- без определения доли каждого из собственников в праве собственности (совместная собственность).

Если доли участников долевой собственности не могут быть определены на основании закона и не установлены соглашением всех ее участников, то доли считаются равными.

Владение и пользование имуществом, находящимся в долевой собственности, осуществляются по соглашению всех ее участников, а при недостижении согласия - в порядке, устанавливаемом судом.

Участники совместной собственности, если иное не предусмотрено соглашением между ними, сообща владеют и пользуются общим имуществом.

Распоряжение имуществом, находящимся в совместной собственности, осуществляется по согласию всех ее участников независимо от того, кем из участников совершается сделка по распоряжению имуществом.

Каждый из участников совместной собственности вправе совершать сделки по распоряжению общим имуществом, если иное не вытекает из соглашения всех участников.

Совершенная одним из участников совместной собственности сделка, связанная с распоряжением общим имуществом, может быть признана недействительной по требованию остальных участников по мотивам отсутствия у участника, совершившего сделку, необходимых полномочий только в случае, если доказано, что другая сторона о сделке знала или заведомо должна была знать об этом.

Интересным является вопрос и о представительстве собственника.

Коммерческим представителем является лицо, постоянно и самостоятельно представляющее от имени предпринимателей при заключении ими договоров в сфере предпринимательской деятельности.

Если коммерческий представитель действует на организованных торгах, предполагается, поскольку не доказано иное, что представляемый согласен на одновременное представительство таким представителем другой стороны или других сторон.

Лицо, постоянно и самостоятельно представляющее от имени предпринимателей при заключении ими договоров в сфере предпринимательской деятельности, признается коммерческим представителем.

Одновременное коммерческое представительство разных сторон в сделке допускается с согласия этих сторон, а также в других случаях, предусмотренных законодательством.

Доверенностью признается письменное уполномочие, выдаваемое одним лицом другому лицу или другим лицам для представительства перед третьими лицами.

Передавший полномочия другому лицу должен известить об этом выдавшего доверенность и сообщить ему необходимые сведения о лице, которому переданы полномочия.

Лицо, которому выдана доверенность, должно лично совершать те действия, на которые оно уполномочено.

Срок действия доверенности, выданной в порядке передоверия, не может превышать срока действия доверенности, на основании которой она выдана.

Действие доверенности прекращается вследствие:

- истечения срока доверенности;
- отмены доверенности лицом, выдавшим ее;
- отказа лица, которому выдана доверенность;
- прекращения юридического лица, от имени которого выдана доверенность;
- прекращения юридического лица, которому выдана доверенность.

Лицо, выдавшее доверенность и впоследствии отменившее ее, обязано известить об отмене доверенности:

- лицу, которому она была выдана;
- известных этому лицу третьих лиц, для представительства перед которыми дана доверенность.

Если в доверенности не указан срок ее действия, она сохраняет силу в течение года со дня ее совершения. Удостоверенная нотариусом доверенность, предназначенная для совершения действий за границей и не содержащая указания о сроке своего действия, сохраняет силу до отмены доверенности лицом, выдавшим ее.

2.4. Обязательства хозяйствующих субъектов в корпорации

Обязательство в гражданском праве представляет собой правоотношение, в силу которого одно лицо (должник) обязано в пользу другого лица (кредитора) совершить определенное действие (выполнить работу, оказать услугу, передать имущество, уплатить деньги и т.д.) либо воздержаться от совершения определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности.

Стороны обязательства - **должник** и **кредитор** - могут быть представлены как одним, так и несколькими лицами.

Классифицировать обязательства можно по различным основаниям.

По **основаниям возникновения** выделяют договорные и внедоговорные обязательства, возникающие из административных актов.

Договорные обязательства - такие правоотношения, которые возникают на основе договора.

Внедоговорные обязательства - правоотношения, которые формируются на основании других юридических фактов. Как правило, нормы, которые регулируют внедоговорные обязательства, нельзя применить при регулировании отношений, возникающих из договорных отношений.

В зависимости от **распределения прав и обязанностей** между сторонами обязательства делят на односторонние и взаимные (двухсторонние).

Односторонние обязательства - правоотношения, при которых у одной стороны имеется только право, у другой - только обязанность (например, договор займа).

Взаимные (двухсторонние) обязательства - такие правоотношения, при которых у каждой стороны по обязательству имеется и право, и обязанность.

По **количеству прав и обязанностей** у сторон обязательства делятся на простые и сложные.

Простые обязательства - правоотношения, где у обеих сторон имеются одно право и одна обязанность.

Сложные обязательства - правоотношения, где у каждой из сторон имеется более одного права и одной обязанности.

В зависимости от **степени обязательности своего исполнения** обязательства бывают альтернативные и факультативные.

Альтернативное обязательство - такое обязательство, в силу которого должник обязан совершить одно из нескольких, предусмотренных законом или договором определенных действий (например, выплатить определенную сумму денег или выполнить работу). Право выбора действий принадлежит должнику.

Факультативное обязательство - такое обязательство, в силу которого должник обязан совершить определенные действия, но ему предоставляется право замены - вместо этого действия он может совершить другое, причем кредитор вправе требовать совершения только первого действия. Встречным исполнением обязательства признается исполнение обязательства одной из сторон, которое в соответствии с договором обусловлено исполнением своих обязательств другой стороной.

В альтернативном обязательстве данные два предмета являются главными, а в факультативных обязательствах только одно главное обязательство, другое выступает дополнительным или факультативным.

В зависимости от **субординации** различают главные и дополнительные обязательства.

Дополнительное обязательство характеризуется неразрывной связью с главным обязательством, зависит от главного обязательства и следует за ним. Например, главное обязательство - кредитный договор, а дополнительное - соглашение с банком о залоге. С прекращением главного обязательства прекращается дополнительное.

В зависимости от **связи с личностью сторон** различают обязательства:

- строго личного характера (например, написание картины, романа и т.д.);

- имущественного характера.

В зависимости от **целевой направленности** существуют обязательства, направленные:

- на передачу имущества;

- выполнение работ (например, подряд);

- оказание услуг (например, хранение, обучение);

- уплату денежных средств.

Основаниями возникновения обязательств могут являться:

- договоры и иные сделки, не противоречащие законодательству;

- акты государственных органов и органов местного самоуправления, предусмотренные законами в качестве оснований возникновения обязательств;

- судебные решения, устанавливающие гражданские права и обязанности;

- приобретение имущества по основаниям, предусмотренным законом;

- создание произведений науки, искусства, литературы, изобретений и иных результатов интеллектуальной деятельности;

- причинение вреда другому лицу;

- неосновательное обогащение;

- иные действия граждан и юридических лиц;

- события, с которыми законы и правовые акты связывают наступление гражданско-правовых последствий, и другие обстоятельства.

Обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с предусмотренными условиями и требованиями закона, иных правовых актов, а при отсутствии таких условий и требований - в соответствии с обычаями делового оборота или иными часто предъявляемыми требованиями.

Иногда исполнение обязательства возлагается должником на третье лицо (не поименованное в договоре). Однако ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства в этом случае несет сам должник.

Очевидно, что неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства должником влечет за собой неприятные последствия для кредитора. Чтобы предотвратить или хотя бы уменьшить размеры таких негативных последствий, используются различные способы обеспечения исполнения обязательств.

Обеспечение исполнения обязательств - это предусмотренные законом или договором специальные меры, направленные на понуждение должника к исполнению обязательства под угрозой имущественных потерь. Таким образом устанавливается дополнительная защита прав кредитора вне зависимости от возникновения или отсутствия у него убытков.

Указанные меры (или способы) формируют особое обязательственное правоотношение, главной чертой которого является его акцессорный (дополнительный) характер. Это связано с тем, что так называемое обеспечительное обязательство с момента своего возникновения находится в прямой зависимости от основного. Данная обусловленность проявляется следующим образом:

1) реализуется принцип следования, например, при переходе прав кредитора к другому лицу, в частности, при уступке прав требования по основному обязательству;

2) недействительность основного обязательства одновременно указывает и на недействительность обеспечивающего обязательства. И наоборот, если недействительно условие о залоге, задатке, поручительстве или ином способе обеспечения исполнения обязательств, то это обстоятельство не влечет за собой потерю юридической силы основного обязательства;

3) с прекращением основного обязательства, как правило, прекращается и обеспечительное обязательство. Исключения составляют последующий залог и некоторые другие случаи.

Основные способы обеспечения исполнения обязательств:

а) неустойка как дополнительно возникающая у должника обязанность выплатить штраф, т.е. определенную денежную сумму, в случае нарушения обязательства;

б) залог - отношение, по которому любое не изъятое из гражданского оборота имущество передается одной из сторон договора (должником) другой стороне (кредитору) с целью удостоверения серьезности своих намерений по исполнению обязательства;

в) поручительство - отношение, в котором исполнение обязательства наряду с должником принимает на себя третье лицо;

г) задаток - денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения;

д) банковская гарантия - соглашение, по которому кредитная или страховая организация по просьбе должника дает письменное обязательство уплатить кредитору денежную сумму по представлении кредитором требования о ее уплате;

е) удержание вещи должника до момента исполнения им своего обязательства.

Однако приведенный перечень не является исчерпывающим. Законом или договором могут быть предусмотрены и другие меры обеспечения.

К подобным мерам, указанным в самом законе, можно отнести:

- ответственность собственника перед кредиторами казенного предприятия или учреждения;
- право кредитора требовать государственной регистрации договора в случае уклонения контрагента от ее регистрации, в частности, при купле-продаже недвижимости и в других случаях.

Меры по обеспечению исполнения обязательств в соответствии с договорами реализуются:

- при переносе бремени содержания имущества, риска гибели либо случайного повреждения имущества на временного владельца или пользователя;
- внесении спорной денежной суммы в депозит должника и в других обстоятельствах.

Основания прекращения обязательств:

- исполнение обязательства;
- отступное;
- зачет однородного встречного требования, срок которого наступил либо срок которого не указан или определен моментом востребования.

Если кредитор вправе требовать исполнения договора как от всех должников совместно, так и от любого из них в отдельности, притом как полностью, так и в части долга, такая обязанность (ответственность) называется солидарной обязанностью должников.

До предъявления требований к лицу, которое в соответствии с законом, иными правовыми актами или условиями обязательства несет ответственность дополнительно к ответственности другого лица, являющегося основным должником (т.е. несет субсидиарную ответственность), кредитор должен предъявить требование к основному должнику.

Если основной должник отказался удовлетворить требование кредитора или кредитор не получил от него в разумный срок ответа на предъявленное требование, последнее может быть обращено к лицу, несущему субсидиарную ответственность

Лицо, несущее субсидиарную ответственность, должно до удовлетворения требования кредитора предупредить об этом основного должника, а если к такому лицу предъявлен иск, привлечь основного должника к участию в деле. В противном случае основной должник имеет право выдвинуть против регрессного требования лица, отвечающего субсидиарно, возражения, которые он имел в отношении кредитора.

2.5. Договор как источник корпоративных отношений

Прежде чем перейти к обсуждению специфики корпоративного договора, рассмотрим общетеоретические аспекты договорных отношений.

Договор - это соглашение, условия которого определены одной из сторон в формулярах или иных стандартных формах и могли быть приняты другой стороной не иначе как путем присоединения к предложенному договору в целом.

Договор заключается посредством направления оферты (предложения заключить договор) одной из сторон и ее акцепта (принятия предложения) другой стороной.

Нарушение договора одной из сторон, которое для другой стороны влечет за собой такой ущерб, что она в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора, называется существенным нарушением договора.

Граждане и юридические лица свободны в заключении договора.

Понуждение к заключению договора не допускается, за исключением случаев, когда обязанность заключить договор предусмотрена законом или добровольно принятым обязательством.

Условия договора определяются по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иными правовыми актами.

Окончание срока действия договора не освобождает стороны от ответственности за его нарушение.

Норма, которая применяется постольку, поскольку соглашением сторон не установлено иное, называется **диспозитивной нормой**.

Обязательные для сторон правила, установленные законом и иными правовыми актами, называются **императивными нормами**.

Рамочным договором признается договор с открытыми условиями, определяющий общие условия обязательственных взаимоотношений сторон, которые могут быть конкретизированы и уточнены сторонами путем заключения отдельных договоров, подачи заявок одной из сторон или иным образом на основании либо во исполнение рамочного договора.

Опционный договор - это договор, когда одна сторона на условиях, предусмотренных этим договором, вправе потребовать от другой стороны в установленный договором срок совершения преду-

смотренных опционным договором действий (в том числе уплатить денежные средства, передать или принять имущество), и при этом, если управомоченная сторона не заявит требование в указанный срок, опционный договор прекращается.

Если опционом на заключение договора не предусмотрено иное, платеж по нему не засчитывается в счет платежей по договору, заключаемому на основании безотзывной оферты, и не подлежит возврату в случае, когда не будет акцепта.

В случае, когда опционом на заключение договора срок для акцепта безотзывной оферты не установлен, этот срок считается равным одному году, если иное не вытекает из существа договора или обычаев.

Оферта - это адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определенно и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение.

Акцепт - этот ответ лица, которому адресована оферта, о ее принятии.

Моментом заключения договора, подлежащего государственной регистрации, является момент его регистрации в соответствии с законом.

При существенном нарушении договора другой стороной или в случаях, предусмотренных Гражданским кодексом РФ, другими законами или договором по требованию одной из сторон договор может быть изменен или расторгнут по решению суда.

Принятие общим собранием участников хозяйственного общества решения и состав участников общества, присутствовавших при его принятии, подтверждаются в отношении:

- публичного акционерного общества лицом, осуществляющим ведение реестра акционеров такого общества и выполняющим функции счетной комиссии;

- непубличного акционерного общества путем удостоверения нотариусом или лицом, осуществляющим ведение реестра акционеров такого общества и выполняющим функции счетной комиссии;

- общества с ограниченной ответственностью путем нотариального удостоверения, если иной способ (подписание протокола всеми участниками или частью участников; с использованием технических средств, позволяющих достоверно установить факт принятия решения; иным способом, не противоречащим закону) не предусмотрен

уставом такого общества либо решением общего собрания участников общества, принятым участниками общества единогласно.

Закрепление института **корпоративных договоров** в российском законодательстве стало активно обсуждаться в отечественном правоведении, при этом справедливо подчеркивалось заимствование данного института из английского права. Однако, несмотря на логичность, на первый взгляд, подхода к оценке корпоративных договоров как сделок по английскому праву, попытаемся рассмотреть их с позиции источников права и выявить их отличительные черты по российскому праву.

Вначале следует сделать оговорку о традиционном делении договоров на два вида: на договоры-сделки и нормодоговоры, в рамках которых можно проанализировать особенности корпоративного договора. Если гражданско-правовые договоры-сделки представляют собой правовую конструкцию взаимоотношения между ее сторонами и являются основанием возникновения, изменения и прекращения правоотношения, то корпоративный нормативный договор создает норму права, регулируемую сложившиеся корпоративные отношения, и его стороны, наряду с другими локальными источниками права - уставом, положениями об органах управления и т.д., по сути, заключают соглашение, определяющее правило их корпоративного поведения. Игнорирование данного обстоятельства делает научные исследования о природе корпоративного договора "бумажной архитектурой", ибо невозможно понять их сущность в отрыве от их "регулирующего" значения. Кроме того, отсутствие сложившейся судебной практики по корпоративным договорам позволяет правоведам по-разному толковать данную проблематику.

Принципиальное отличие корпоративных договоров от гражданско-правовых сделок состоит в том, что в первом случае договор заключается в отношении существующих корпоративных прав членов корпорации (участников корпоративных отношений). Иными словами, гражданско-правовое сообщество к моменту заключения корпоративного договора образовано, и его участники (члены корпорации) решили подробно урегулировать взаимоотношения, в частности установить обязанность голосовать определенным образом на общем собрании участников общества, согласованно осуществлять иные действия по управлению обществом, приобретать или отчуждать доли в его уставном капитале (акции) по определенной цене или при наступлении определенных обстоятельств либо воздерживаться от отчуждения долей (акций) до наступления таких обстоятельств.

Предметом корпоративного договора в реальности выступает корпоративное управление, ввиду чего использование цивилистиче-

ских догм и аксиом допускается только для аналогии по ряду вопросов ввиду разработанности договорного (частного) права в правоведении. По сроку действия корпоративного договора можно однозначно утверждать, что он рассчитан на неоднократное применение (неограниченное количество раз), а также он не регулирует корпоративные процедуры конкретных общих собраний при конкретных обстоятельствах. Договор устанавливает рамки поведения членов корпорации и принципы корпоративного управления.

Сторонами корпоративного договора могут выступать только члены корпорации. В частности, в силу Закона РФ об АО акционерным соглашением признается договор об осуществлении прав, удостоверенных акциями, и (или) об особенностях осуществления прав на акции. Соответственно, лишь члены корпорации вправе требовать в судебном порядке защиты нарушенных прав в силу заключенного корпоративного договора. Вместе с этим законодательством допускается заключение кредиторами и иными лицами "договора с участниками хозяйственного общества", к которому применяются правила о корпоративном договоре.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА И ТЕРМИНЫ

- корпорация;
- простые товарищества;
- хозяйственные товарищества;
- хозяйственные общества;
- хозяйственное партнерство;
- контрактный договор;
- корпоративная собственность;
- договорные обязательства;
- институт представительства.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Перечислите ключевые формы предпринимательской деятельности в РФ.
2. Какие из организационно-правовых форм могут быть отнесены к системе корпоративных отношений?
3. Какие методологические подходы могут быть применены при изучении собственности?
4. Назовите основания прекращения договорных обязательств.
5. В чем состоят особенности корпоративного договора?

КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Найдите верный ответ (их может быть несколько) или верное утверждение.

1. Критерии предпринимательской деятельности:

- самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность (I);
- деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом или оказания услуг (II);
- деятельность, осуществляемая лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке (III).

Верные ответы:

- а) только I и II;
- б) только II и III;
- в) только III;
- г) все перечисленное.

2. Участниками отношений, регулируемых гражданским законодательством, могут быть:

- граждане и юридические лица (I);
- Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования (II);
- иностранные граждане (III);
- лица без гражданства (IV);
- иностранные юридические лица (V).

Верные ответы:

- а) только I;
- б) только I и II;
- в) I, II и III;
- г) все перечисленные.

3. Виды нормативных актов, которые регулируют рынок ценных бумаг:

- а) Конституция, законы, обычаи делового оборота;
- б) Конституция, кодексы, законы, обычаи делового оборота;
- в) Конституция, кодексы, законы, указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства Российской Федерации, нормативные акты Банка России, федеральных органов исполнительной власти;
- г) Конституция, кодексы, законы, указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства Российской Федерации и обычаи делового оборота.

4. Обычаем делового оборота признают:

- сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе (I);

- правило поведения, не предусмотренное законодательством или договором, но сложившееся, т.е. достаточно определенное в своем содержании, широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности (II).

Верные ответы:

- а) верно только первое определение.
- б) верно только второе определение;
- в) верны оба определения;
- г) не верны оба определения.

5. Положения законодательства, соответствующие Гражданскому кодексу Российской Федерации:

- общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются в соответствии с Конституцией Российской Федерации составной частью правовой системы Российской Федерации (I);

- международные договоры Российской Федерации применяются к отношениям, указанным в Гражданском кодексе Российской Федерации, непосредственно, кроме случаев, когда из международного договора следует, что для его применения требуется издание внутригосударственного акта (II);

- если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены гражданским законодательством, применяются правила международного договора (III).

Верные ответы:

- а) только I и II;
- б) только II и III;
- в) только III;
- г) все перечисленные положения.

6. Из перечисленных ниже утверждений укажите верное в отношении юридических лиц.

- а) Филиалы и представительства являются юридическими лицами.
- б) В Российской Федерации признается только частная форма собственности.

в) В связи с участием в образовании имущества юридического лица его учредители (участники) могут иметь обязательственные права в отношении этого юридического лица.

г) Юридическое лицо и учредители (участники) юридического лица отвечают по его обязательствам имуществом, принадлежащим им на праве оперативного управления.

7. Верные положения о юридическом лице:

- юридическим лицом признается организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать гражданские права, нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде (I);

- в связи с участием в образовании имущества юридического лица его учредители (участники) могут иметь обязательственные права в отношении этого юридического лица либо вещные права на его имущество (II).

Верные ответы:

- а) I и II;
- б) только I;
- в) только II;
- г) нет верных ответов.

8. В отношении юридических лиц неверно утверждать, что:

а) филиалы и представительства не являются юридическими лицами;

б) юридическое лицо приобретает права и принимает на себя обязанности через свои органы, действующие в соответствии с законом, с иными правовыми актами и учредительным документом;

в) юридическое лицо приобретает права и принимает на себя обязанности через свои органы, действующие на основании доверенности;

г) хозяйственное общество действует на основании учредительного договора.

9. Право юридического лица осуществлять деятельность, на занятие которой необходимо получение лицензии, возникает с момента:

- а) регистрации учредительных документов юридического лица;
- б) внесения в государственный реестр юридических лиц;
- в) получения такой лицензии или в указанный в ней срок;
- г) постановки на учет в соответствующий налоговый орган.

10. Правоспособность юридического лица возникает с момента:

а) принятия решения учредителями о создании юридического лица;

- б) государственной регистрации юридического лица;
- в) внесения в ЕГРЮЛ сведений о его создании;
- г) создания юридического лица.

11. Правоспособность юридического лица прекращается:

- а) с момента принятия решения о ликвидации юридического лица;
- б) с момента окончания действия лицензии;
- в) в момент внесения записи в ЕГРЮЛ о его прекращении;
- г) в момент внесения записи о его исключении из реестра лицензируемых организаций.

12. Обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства, признается:

- а) зависимым обществом;
- б) филиалом;
- в) представительством;
- г) дочерним обществом.

13. Юридические лица, в отношении которых их участники имеют корпоративные права, это:

- хозяйственные общества (I);
- хозяйственные товарищества (II);
- производственные кооперативы (III);
- государственные унитарные предприятия (IV);
- благотворительные фонды (V);
- потребительские кооперативы (VI).

Верные ответы:

- а) I, II, III, VI;
- б) I, III, IV, VI;
- в) II, IV, V, VI;
- г) I, IV, V, VI.

14. В связи с участием в образовании имущества юридического лица его учредители (участники) могут иметь корпоративные права в отношении нижеперечисленных юридических лиц, за исключением:

- а) потребительских кооперативов;
- б) производственных кооперативов;
- в) хозяйственных обществ;
- г) объединений юридических лиц.

15. Какие из нижеперечисленных организаций могут иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законом:

- коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий и иных видов (I);

- компенсационные фонды (II);

- профессиональные союзы (III);

- субъекты Российской Федерации (IV).

Верные ответы:

а) только I;

б) все, кроме II;

в) все, кроме III;

г) все, кроме IV.

16. К юридическим лицам, на имущество которых их учредители имеют вещные права, относятся:

- потребительские кооперативы (I);

- государственные унитарные предприятия (II);

- муниципальные унитарные предприятия (III);

- благотворительные фонды (IV);

- общественные и религиозные организации (V);

- учреждения (VI).

Верные ответы:

а) I, II и III;

б) II, III и IV;

в) II, III и VI;

г) III, IV и V.

17. Юридическое лицо отвечает по своим обязательствам:

а) в пределах сумм, определенных приказом юридического лица;

б) всем имуществом, принадлежащим учредителям юридического лица;

в) всем имуществом, принадлежащим юридическому лицу;

г) только денежными средствами юридического лица в размере его уставного капитала.

18. В соответствии с Гражданским кодексом РФ объектами гражданских прав являются:

- вещи, включая наличные деньги и документарные ценные бумаги, иное имущество, в том числе безналичные денежные средства и бездокументарные ценные бумаги (I);

- имущественные права (II);

- работы и услуги (III);

- информация (IV);
- нематериальные блага (V).

Верные ответы:

- а) только I и II;
- б) только I, II и III;
- в) только I, II, III и IV;
- г) все перечисленное.

19. В соответствии с Гражданским кодексом РФ объектами гражданских прав являются:

- граждане (I);
- юридические лица (II);
- Российская Федерация (III);
- субъекты Российской Федерации (IV).

Верные ответы:

- а) I;
- б) II;
- в) III;
- г) ничего из перечисленного.

Глава 3. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА КОРПОРАЦИИ

3.1. Предпосылки становления института корпорации

Корпорация как многогранное и сложное явление требует комплексной оценки и принципиально нового подхода к формулированию и истолкованию предпосылок ее становления в качестве института. Комплексный научный подход не довольствуется какой-либо одной научно-предметной областью знания (экономика, правоведение, политология, социология, научный менеджмент и т.д.), но стремится к сочетанию результатов или приемов анализа различных отраслей современного обществознания. Важное место в этом подходе занимает представление о плодотворности **институционального подхода**, в котором институт предстает как исторически сложившийся порядок нормативно-регулятивного воздействия с набором материальных и духовных (идейных) составляющих компонентов.

Корпорация как социальный институт, как экономический институт и как юридическое лицо занимает особое место. Корпорация является одновременно важным субъектом хозяйственной деятельности и активным участником социальной жизнедеятельности в более широком и многоаспектном проявлении. В качестве **экономического института**, корпорация - это широко распространенная в странах с развитой рыночной экономикой форма организации и осуществления предпринимательской деятельности, предусматривающая долевую собственность, юридический статус и сосредоточение функций управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих (менеджеров), работающих по найму.

В качестве **социального института** корпорация предстает комплексной организацией индивидов и групп с различными интересами, проявляющими себя на всех стадиях своего существования: оформления, функционирования, возможного прекращения деятельности.

В качестве **института гражданского права** корпорация, именуемая российским законодателем акционерным обществом, предстает единой и постоянной организацией, наделенной правами и обязанностями, возможностью быть участницей различных, в том числе судебно-процессуальных, правовых отношений. Здесь свойствами,

наиболее существенными для внешнего общения корпорации, становятся ее атрибуты как юридического лица: ее организационные, структурные, имущественные и функциональные характеристики как субъекта права; границы правосубъектности, формы и порядок ее осуществления; определенный порядок возникновения, реорганизации и ликвидации; иные предписания, характерные для статуса юридического лица (например, самостоятельная гражданско-правовая ответственность, выступление в гражданском обороте от своего имени).

Таким образом, корпорация как социальный и правовой институт предполагает наличие установленного и признанного порядка правил и повторяющихся вариантов поведения. В этом смысле можно говорить также о социальной и правовой институционализации корпорации, под которой подразумевается процесс, посредством которого разрабатываются и реализуются предназначенные для различных социальных установок нормы и роли, включающие в себя осуществление определенных социальных ценностей и т.д.

Совместное обсуждение социального и юридического аспектов корпорации как института становится возможным вследствие того, что правовое нормативное регулирование организации деятельности корпорации есть вместе с тем и социальное регулирование; при этом объем подобной социальной регламентации многократно превышает объем регулирования юридического, законодательного и внутрикорпоративного.

Существующие в современной практике терминологическое разнообразие и несовпадение в обозначении корпорации как наиболее сложной формы хозяйственной деятельности (в российском законодательстве - акционерные общества, в английском - компании, в американском - корпорации и др.) сложились исторически, однако сама эта терминология во многом следовала той исторической тенденции, которую характеризует развитие бизнеса во всем мире у самых разных народов. Данный процесс эволюционировал от простых форм к сложным: вначале возникали индивидуальные и семейные фирмы, затем партнерства предпринимателей и лишь позднее появилась корпорация - своеобразная высшая форма организации предпринимательства.

Предпосылки становления института корпорации берут свое начало еще в эпоху Древнего мира, прежде всего Римской империи, т.е. в римском праве. Рост территории этой державы, завоевание сопредельных государств - Греции, Корсики, Сардинии, значительной части Сицилии и т.д., а также развитие торговли с другими народами, расширение хозяйственной деятельности (строительство флота, военные поставки, общественные работы) вели к развитию римского права.

Потребности хозяйства вызывали к жизни такой прием юридической техники, как введение в торговый оборот имущественной массы, обособленной от имущества физических лиц. Как показывают исследования, вначале этот прием использовали религиозные союзы (*sodalitates, collegia appariorum*), которым Законы XII таблиц предоставили право выработать для себя уставы при условии, что они не противоречат правовым нормам. Позже профессиональные союзы ремесленников (*fabrorum, pistorum*) тоже стали применять указанный прием. Кроме того, во времена республики появились корпорации служащих при магистратах (*collegia appariorum*), объединения взаимопомощи. По мнению многих исследователей, особый интерес представляют так называемые "объединения откупщиков" - сообщества предпринимателей, бравших на откуп государственные доходы и управлявших по договорам с органами власти ее имениями, производившими крупные строительные работы и т.д. (*collegia publicanorum*). Именно такой тип хозяйства, имевший, как правило, натуральный характер, еще не требовал прочных объединений предпринимателей с длительным сроком существования, но уже испытывал необходимость в объединении разрозненных средств для достижения более крупной хозяйственной цели и в ограничении риска отдельных хозяев.

Вот почему можно считать, что римское частное право сделало первый шаг по пути становления и развития корпоративных акционерных объединений и корпоративного права. Между тем, в 1914 г. Г.Ф. Шершеневич оговаривался, что некоторые желали бы видеть корни акционерного товарищества еще в римском быту, но, мол, вопрос о происхождении акционерных товариществ до сих пор спорен.

Затем определенный вклад в становление акционерных обществ внесли Средние века, а именно создание **торговых гильдий** по предмету деятельности купцов. Как и в Древнем Риме, торговцы временно объединяли свои средства для достижения более крупной хозяйственной цели и для ограничения риска отдельных купцов. Гильдиям была свойственна солидарная ответственность участников, основанная на общих условиях совместной деятельности, формировавших определенные правила внутренней жизни и обычаи делового оборота, отношений субъектов предпринимательства.

Само **развитие гильдий шло по трем основным направлениям**, в рамках которых складывались правовые основы акционирования.

Первое (наименее значимое) направление - это мукомольные корпоративные объединения на юге Франции в XII в., строившиеся на паевых началах. Паи свободно отчуждались. Деятельностью руко-

водил орган управления, избираемый пайщиками, которые образовывали высший и одновременно контрольный орган - общее собрание пайщиков. К французским объединениям близки горные товарищества Германии XII в. Право участия в корпоративном товариществе обуславливалось приобретением кукса (пая), который подлежал свободному отчуждению, но рассматривался как недвижимость. Число паев было более ста. Их владельцы образовывали общие собрания, которые решали вопросы большинством голосов.

Второе направление развилось в Средние века, когда повысилось значение крестовых походов и морской торговли. В целях совместного строительства, приобретения и эксплуатации корабля создавались морские товарищества. Лицо, решившее строить корабль и становившееся организатором товарищества (т.е. лицо, предвосхищающее современных учредителей), приглашало других лиц к участию в товариществе, объявляя размеры корабля, обуславливающие его стоимость, количество и размеры долей (паев). Паи признавались равными между собой. Явно, что это еще не современный способ определения уставного капитала акционерного общества, но аналогия здесь видна.

Наконец, **третье направление**, еще более приблизившееся к акционерным обществам это итальянские корпоративные объединения государственных кредиторов - **маоны** (maone, montes от арабского maounah - совместная помощь, предприятие), достигшие своего расцвета в Генуе.

Именно в данный период формируются основы торгового и истоки акционерного корпоративного права. Морская торговля вырабатывает правила и обычаи, которые получают с ее развитием все большее распространение.

Период непосредственного возникновения акционерных обществ на предшествующем опыте корпоративной практики и на элементах оформления категории юридического лица проходит под эгидой Англии и Голландии.

Общепризнанными первыми предшественниками и **прототипами современных акционерных обществ** - корпораций - являются **английская Ост-Индская компания 1600 г.** и **голландская Ост-Индская компания 1602 г.** Именно они позволяют сделать вывод о том, что историю акционерных товариществ можно исследовать в зависимости от развития крупных торгово-промышленных предприятий. Впервые крупный размер предприятий обнаружился в морской торговле, и морские товарищества Средних веков представляют подобие акционерной корпорации.

Когда в XV-XVI вв. открытие новых стран, отстоящих далеко от европейских государств, вызвало потребность в крупных предприятиях, акционерная форма предпринимательства оказалась наиболее подходящей. Значительный капитал, востребованный заморской торговлей, обуславливался несколькими факторами:

- ревнивым отношением правительства Испании к купцам других государств, что заставляло торговцев объединяться;
- враждебностью туземцев, которая вынуждала защищать торговлю военной силой;
- дороговизной морских судов и их вооружения;
- рискованностью торговли, место деятельности которой было весьма отдалено от хозяев и отрезано от постоянного с ними общения.

С начала XVII в. в Голландии и Англии, а потом и во Франции образуется ряд акционерных корпораций под именами Ост-Индской, Вест-Индской, Суринамской, Канадской и т.п. Эти корпорации возникали не иначе как с разрешения правительства в каждом отдельном случае. Преследуя политические цели расширения государственной территории под строгим административным надзором, корпорации носили публичный характер, как бы являлись отраслями государственного хозяйства.

Акционерные корпорации манили публику обещаниями быстрой и огромной наживы. Возбужденные страсти искали исхода уже независимо от цели создания предприятия. **Акционерная горячка** оказалась болезнью, сопровождавшей акционерное дело почти с самого начала. Совершенно несбыточные предприятия, вроде отыскания *perpetuum mobile*, находили подписчиков на акции.

Голландская Ост-Индская компания считается первым акционерным обществом, выплатившим **дивиденды по акциям** (1604 или 1609 г.) В среднем акционерам выплачивался ежегодный дивиденд в размере 18%. Большой спрос на акции этой корпорации способствовал развитию биржевой торговли, оборотной стороной которой стали "тюльпанизм", спекуляция акциями.

В целях предотвращения злоупотреблений с акционерным капиталом в 1610, 1621, 1623 и 1624 гг. правительством Голландии было издано несколько **эдиктов**, ограничивающих сделки с акциями. Это первые серьезные шаги государственного регулирования корпоративных отношений.

Опыт Голландии был заимствован другими странами, которые по отдельным вопросам, например законодательного регулирования, пошли еще дальше.

Возникновение акционерных обществ в Англии было вызвано теми же экономическими предпосылками, что и в Голландии. Однако инициатива создания английской Ост-Индской компании исходила не столько от правительства, сколько от частных лиц.

Прорыв в положительном восприятии корпоративных (в частности, акционерных) структур произошел на этапе зрелого промышленного переворота. В 1829-1830-е гг. стало ясно, что без привлечения весьма солидных финансовых "инъекций" механизированное производство дальше развиваться не может. К этому времени во Франции при Наполеоне I были приняты законы, благодаря которым достигнут известный прогресс в регулировании бизнес-отношений. Среди этих законов получил известность **Торговый кодекс 1808 г.** Были признаны законными следующие организационно-правовые формы бизнеса: *societe en nom collectif* (партнерство общего типа), *societe en commandite* (ограниченное партнерство), *societe anonime* (компания с ограниченной ответственностью). Несмотря на то, что создание наиболее перспективных предприятий - компаний с ограниченной ответственностью - шло медленно (за 1817-1867 гг. было разрешено организовать только 616 предприятий, в среднем по 12 компаний ежегодно), основная сфера их внедрения (60 %) пришлась на наиболее капиталоемкие отрасли - на железные дороги и каналы.

В английском обществе, пропитанном прецедентным правом и "джентльменскими добродетелями", становление корпоративного законодательства шло немного труднее. Создание акционерных компаний здесь было обусловлено многими бюрократическими процедурами. В то же время деятельность коммандитных товариществ (с их полными и неполными товарищами, имевшими разную степень ответственности) в Англии была стеснена большими ограничениями, чем во французском праве.

Несмотря на все барьеры, в целом в XIX в. акционерная форма корпораций в Англии все-таки стала получать определенное распространение: в 1843 г. насчитывалось 994 акционерных общества, с 1844 по 1856 г. их было зарегистрировано 4409. Первое время правительство предоставляло корпорациям широкую самостоятельность. Однако серьезные финансовые нарушения, недобросовестная конкуренция, биржевая спекуляция вызвали к жизни **акционерное законодательство.**

Для акционерных обществ была установлена обязанность производить предварительную и окончательную регистрацию, указывать, что корпорация имеет ограниченную ответственность, фиксировать в

уставе местопребывание, цели деятельности, уставный капитал. Если корпорация вводила именные акции, то необходимо было составлять точные списки акционеров, а книги представлять для всеобщего обозрения. Помимо этого, допускалось отчуждение акций только по договору и после их переерегистрации.

В **Германии** развитие акционерного законодательства шло наиболее последовательно и целеустремленно, несмотря на тот факт, что здесь акционерные общества (как типичные корпорации) появились позже, чем в других странах. До 1830-х гг. в Германии не существовало серьезных экономических потребностей для культивирования акционерного дела, но по мере разветвления железнодорожного строительства правительство взялось за должное правовое обеспечение бизнеса. Можно утверждать, что развитие корпораций в этом европейском государстве определили государственная гигантомания и одновременно колоссальная децентрализация, сепаратизм, внутренние политические и экономические междоусобицы, разорительные войны. Известно, что система немецкого права, находившаяся под сильным влиянием представлявшего опору для власти римского права и кодексов Наполеона, долгое время игнорировала потребности жизни и оставалась неразвитой. Только в XVIII в. появляются первые попытки использования акционерной формы предпринимательства.

Но немецкая пунктуальность и методичность сыграли свою положительную роль. Изучив негативный опыт Голландии ("тюльпаномания", "тюльпанизм"), Англии ("мыльные пузыри") и Франции ("коммандитная лихорадка", "акционерная горячка"), правительство Германии занялось разработкой правового положения акционерных обществ, чтобы перекрыть пути для финансовых махинаций.

Закон **1838 г.** о железнодорожных предприятиях весьма подробно регламентировал права и обязанности акционерных компаний, а закон **1843 г.** об акционерных компаниях конкретизировал их права и обязанности, впервые определив содержание учредительного документа (или устава), представляемого на утверждение правительства. Договор должен быть засвидетельствован судебным либо нотариальным порядком и отражать: форму и место пребывания компании; предмет предприятия и срок его деятельности, если таковое определяется заранее; размер складочного капитала и стоимость акции с указанием, именные ли они или предъявительские; порядок составления баланса; форму полномочий правления; порядок созыва общих собраний; способ решения дел в общих собраниях; род дел, для решения которых требуется простое или иное большинство голосов, и

содержание ведомостей компании, предназначенных для публикации. Первоначальный устав и все последующие в нем изменения должны быть опубликованы в официальной газете того округа, где находится правление компании. Выданное правительством разрешение на учреждение компании может быть затем выкуплено или, в случае злоупотреблений, аннулировано по судебному решению без всякого вознаграждения.

Закон от **18 июля 1884 г.** о компаниях ввел требование полной оплаты уставного капитала для регистрации акционерного общества, повысил минимальную стоимость акций, установил ответственность акционера за ее полную оплату, легализовал понятие учредителей, возложил на них обязанность предоставления полной и точной информации акционерам, ввел новую систему контроля за деятельностью учредителей.

Отметим также, что с конца XVIII в. корпоративные объединения стали проникать **в Северную Америку**, где в различных штатах им создавались льготные режимы. В целом надо сказать, что в США достаточно рано сложились благоприятные правовые условия для предпринимательской деятельности. В отличие от Англии, Штаты не знали формальных запретов на организацию акционерных компаний. Наоборот, в колониальный период истории США отдельные колонии поощряли создание муниципальных корпораций, направленных на развитие тех или иных производств или услуг. Впоследствии стали возникать частные корпорации. Наиболее крупные из них не только подняли производство на качественно новый уровень, но и привели к развитию монополизма и недобросовестной конкуренции. В этой связи США стали первопроходцами в разработке **антимонопольного законодательства**.

В 1801 г. в США насчитывалось 335 корпоративных единиц. Американский исследователь ранних корпораций Дж. Девис особо отмечает, что, в отличие от Англии, процесс выдачи корпоративных хартий в США был относительно простым, legislatures штатов, которые ведали этим, не были перегружены бюрократической работой и действовали без проволочек. Более того, исходя из необходимости осуществления "внутренних улучшений" (строительство мостов, каналов, грунтовых и железных дорог), что было особенно актуально для обширной, но малонаселенной страны, legislatures штатов и федеральное правительство не только весьма охотно шли навстречу корпоративному бизнесу, но и сами нередко финансово участвовали в нем или предоставляли определенные льготы. Результатом этого стала "обильная" реги-

страция корпораций. Только в одном штате - в Пенсильвании - за 1790-1860 гг. было выдано множество корпоративных хартий - 2333 ед., в том числе около 1500 - транспортным компаниям.

Правда, следует отметить, что далеко не все корпорации в первой половине XIX в. представляли собой акционерные компании. Даже инкорпорированная "Американская меховая компания" Дж. Астора была, по сути дела, **партнерством**, в котором большинство акций принадлежало знаменитому мультимиллионеру, а с остальными партнерами заключался контракт на распределение акций на определенный срок (как правило, на пять лет).

Хотя акционерная форма собственности не была еще в полной мере востребована бизнесом **на этапе промышленного переворота**, в отдельных штатах шла работа по развитию практики процесса инкорпорации. Так, в Нью-Йорке в 1811 г. был принят первый в США общий Закон об инкорпорации, согласно которому пять или более человек, объединившихся и желающих создать компанию по производству тканей, стекла, металлургических изделий и т. д., могли заполнить у секретаря штата стандартную форму и получить статус корпорации на 20 лет. В последующие годы законодательство Нью-Йорка и других штатов еще сохраняло за предпринимателями право приобрести специальную корпоративную хартию от легислатур, предоставляющую определенные льготы. Однако уже в Конституции Нью-Йорка 1846 г. указывалось, что эти хартии будут выдаваться в исключительных случаях, когда образуемая компания не подпадает под требование общего Закона об инкорпорации.

Конгрессом США 2 июля 1890 г. под влиянием широкого общественного протеста против усиления господства союза монополистов был принят **антитрестовский закон Шермана**. Наряду с законодательным урегулированием корпоративных отношений, заметную роль в развитии акционерного права играли суды, проводившие в жизнь государственную политику поощрения прогрессивной корпоративной формы организации производства.

В Европе, напомним, систематизация и легализация правил об акционерном деле началась только с 1843 г.

Таким образом, **к началу XX столетия** в более-менее общем виде корпорации уже приобретают современное институциональное определение.

Корпорация, являясь сложным и многогранным институтом, очевидно имеет экономические, социальные и юридические предпосылки своего появления.

Пожалуй, **главной социально-экономической предпосылкой** своего существования корпорация имеет необходимость **согласования интересов большого количества участников бизнеса**. В процессе функционирования корпорации в сфере ее деятельности вовлекаются тем или иным способом различные субъекты общества и категории людей. Поэтому руководство корпорации в процессе принятия решений должно учитывать интересы следующих **экономических составляющих общества**.

1. **Потребители**, которые требуют к себе самого пристального внимания со стороны корпорации. Без потребителей корпорация просто не сможет существовать. Потребители хотят получить от нее качественные товары и услуги, приемлемые цены, хорошее обслуживание и правдивую рекламу. Если корпорация не стремится направить силы на удовлетворение потребностей людей, то это можно назвать ее главным стратегическим просчетом, из-за которого корпорацию, как правило, постигает неудача как в долгосрочном, так и в краткосрочном периоде. Это обусловлено тем, что отношение общества к корпорации в значительной степени формируется в точках продажи товаров и услуг.

2. **Служащие**, суть отношений которых с корпорацией переходит от обычных требований справедливой оплаты труда к другим аспектам взаимоотношений работодателя с работником: к равенству возможностей, защите здоровья на рабочем месте, к финансовой безопасности, невмешательству в личную жизнь, к свободе самовыражения и к обеспечению соответствующего уровня жизни. Помимо представленных отношений, складывающихся между служащими и корпорацией, а также отношении работников корпорации между собой, необходимо обратить внимание на такое социальное явление, как корпоративная солидарность.

Корпоративная солидарность - это социокультурное явление, которое включает в себя индивидуальный и корпоративный уровни, заключено в рамки отдельной общности (корпорации) и отражает феномен сознания, состоящий в формировании идентичности и готовности к активным действиям по защите интересов корпорации. Что же касается этого явления в сегодняшней России, то во многом современную ситуацию определяют отношения, сложившиеся в советское время в виде традиции коллективизма. Россияне достаточно болезненно переживали, в частности, утрату чувства гражданина великой державы, всегда игравшего огромную роль в формировании "Я" - образа советского гражданина, члена советского общества (не-

даром и общество называлось по названию страны). Даже через несколько лет после развала СССР более трети населения не смогли найти ему замену. А это означало, что роль основного критерия для формирования новой идентичности, нового образа идентичности у значительной части населения постепенно переходила к иным факторам, например, к социально-профессиональной принадлежности.

Попытка найти новый стержень для выстраивания нового целостного образа своей личности в социуме с потерянной общей идентичностью неизбежно привела к стремлению найти образ новой общности. Значимость целостного образа корпорации определяется стремлением индивидов (работников и служащих) к ориентации в социальном пространстве.

3. Местное население, на которое корпорации оказывают наибольшее воздействие в процессе производства. Именно здесь от корпораций ждут непосредственного участия в решении местных проблем в сферах образования, организации транспорта, условий для отдыха, системы здравоохранения, охраны окружающей среды. В России, где много градообразующих предприятий, эта проблема особенно актуальна, поэтому именно здесь корпорации прежде всего должны объяснять суть и характер своей деятельности.

4. Общество в целом, на которое корпорации оказывают воздействие на национальном и международном уровнях. Их деятельность оказывается объектом пристального внимания различных организаций и заинтересованных лиц, включая академические круги, властные структуры и средства массовой информации. От корпораций ждут участия в решении проблем национального и международного масштаба. В то же время первой и главной обязанностью перед обществом является забота о поддержании собственной экономической жизнеспособности в качестве производителя товаров и услуг, нанимателя и создателя рабочих мест. Одной из главных мировых проблем, особенно в настоящее время, является проблема экологической безопасности производства.

5. Поставщики, большую часть которых составляют, как правило, малые предприятия, ожидающие от сотрудничества с крупными компаниями справедливых торговых отношений и своевременных платежей. Взаимоотношения крупных корпораций и их поставщиков являются собой важное звено любой экономической системы, так как само существование малого бизнеса зависит от честного отношения к нему со стороны корпораций.

6. **Акционеры** вступают с корпорацией в особые отношения: они делают возможным само существование корпорации как поставщицы "рискового" капитала, необходимого для ее возникновения, развития и роста. Интересы акционеров должны учитываться во всех важнейших действиях общества, т.е. корпоративная среда представляет собой область взаимодействия корпорации как объекта с теми, на кого она может в силу своих возможностей оказывать влияние.

Во всех принципиальных решениях корпорации должен быть достигнут баланс интересов участников корпоративных отношений, что повышает важность и значимость акционеров. В этих целях крупные корпорации, как правило, разрабатывают и утверждают следующий примерный **перечень документов, регламентирующих правила взаимоотношений** и устанавливающих структуру в рамках корпоративной среды:

- рекомендации по оплате труда и вознаграждениям служащих, по обеспечению равных прав для служащих;
- кодекс корпоративного поведения;
- нормы и правила, касающиеся охраны окружающей среды, обеспечения здоровья и безопасности на рабочем месте;
- нормы и правила, предписывающие постоянную заботу о повышении качества производимых товаров и услуг, проведение приемлемой политики ценообразования, а также соблюдение этических аспектов рекламной деятельности;
- нормы и правила, определяющие приоритеты благотворительной деятельности корпорации;
- программы информирования, подготовки и обучения менеджеров по проблемам корпоративных отношений.

Все указанное составляет весьма важную часть корпоративного управления, представляющую интерес для формирующейся системы корпоративных взаимоотношений, складывающихся в России. Естественно, что западный опыт не панацея от всех наших проблем. Применительно к российским условиям необходимо учитывать особенности как экономического, так и социального развития общества, мировоззрение большинства обывателей, уровень готовности наших граждан к восприятию норм корпоративной культуры. Без таких поправок западные рекомендации по корпоративному управлению могут показаться малоэффективными.

Помимо общих принципов построения корпоративных взаимоотношений, в каждом корпоративном объединении могут возникать определенные особенности, вызванные спецификой организационной структуры корпорации, приобретенной собственности и др.

Во всем мире корпорации существуют в основном в таких **организационно-правовых формах**, как акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, коммандитные товарищества.

Кроме перечисленных организационно-правовых форм корпоративного бизнеса, предприятия часто развивают интеграцию и в рамках таких форм сотрудничества, как консорциумы, картели, синдикаты, ассоциации и конгломераты. Зачастую эти объединения носят временный характер и создаются с целью достижения конкретной экономической цели, например, для внедрения продукта или новой технологии на рынок. Отличительной чертой данной формы сотрудничества является сохраняющаяся независимость организаций. Предприятия, входящие в подобные объединения, сохраняют полную хозяйственную независимость.

Рассмотрим наиболее распространенные **формы корпоративных объединений**.

Консорциумы - это временные объединения компаний на основе общего соглашения для осуществления совместного капиталовложения. Его цель могут составлять разработка и внедрение на рынок новой технологии. Участники консорциума несут, как правило, солидарную ответственность по обязательствам объединения. В настоящее время часто создаются консорциумы для проведения фундаментальных исследований в области высоких и перспективных технологий. Консорциумы не препятствуют их участникам вести борьбу за рынки.

Картели - это соглашения между крупными производителями однородной продукции об объемах производства, о разделении рынка сбыта, о цене и объемах продаж, о других параметрах. Часто заключаются в негласной форме. Соглашения преследуют цель избежать острой борьбы за рынки сбыта и связанных с этим потерь для всех предприятий. Таким образом, предприятия избегают войны цен. Основным недостатком являются монополизация рынка и могущий последовать за этим застой в развитии и внедрении инноваций.

Синдикат - это объединение близких по профилю фирм, создаваемое с целью организации коллективного сбыта продукции через сбытовую сеть одного из участников. Используется, когда возможности сбыта одного из участников не могут покрыть потребностей рынка, а конкуренты не имеют в регионе достаточно развитой собственной сети. Позволяет охватить большой рынок, быстрее и дешевле доставить продукцию потребителям.

Ассоциация - это наиболее мягкая форма объединения, при которой фирмы сохраняют свою самостоятельность и независимость.

Это объединение с целью сотрудничества в определенных областях. В соответствии с Гражданским кодексом РФ такая организация признается некоммерческой.

Конгломерат - более жесткая форма объединений предприятий, однако они сохраняют свою независимость и децентрализованное управление, поскольку действуют в разных секторах рынка в различных сферах и направлениях. Такие слияния происходят довольно часто, но, как показывает практика, долго не существуют. В конгломератах фирмы не имеют прочных технологических и торговых связей, что является основным пороком, поскольку затрудняются управление и координация деятельности фирм. По этой причине большинство конгломератов либо разваливается, либо избавляется от каких-либо частей, концентрируясь на одной или нескольких сферах деятельности.

Помимо мягких форм объединения, существуют и более "**плотные**" формы интеграции. Кроме того, предприятия, входящие в одну корпорацию, могут иметь различные правовые формы. Это зависит от нужд самой корпорации, поэтому большинство корпораций мира создано в форме концерна.

Концерн - это объединение предприятий, связанных общностью интересов, технологии, договорами, участием в совместной деятельности. Предприятия, входящие в концерн, сохраняют свою хозяйственную самостоятельность на оперативном уровне и остаются юридическими лицами, однако теряют независимость, подчиняясь общей стратегии либо командам из головного офиса. В отличие от мягких форм сотрудничества, концерн имеет централизованное управление. В концерне выстраивается структура хозяйственного подчинения. Как правило, предприятия, входящие в концерн, сосредотачиваются вокруг одной головной фирмы, в качестве которой выступает финансовый институт либо одно из звеньев технологической цепочки. В большинстве случаев с течением времени концерны преобразуются в холдинги.

Холдинг - это корпорация, состоящая из головного предприятия, сосредоточившего в своих руках контрольные пакеты акций и долей дочерних фирм с целью контроля и управления ими. Холдинговой считается компания вне зависимости от ее организационно-правовой формы, в состав активов которой входят акции других компаний. Материнские фирмы обеспечивают себе контроль за деятельностью дочерних организаций. Дочерние предприятия осуществляют самостоятельную хозяйственную деятельность. В большинстве случаев само головное предприятие холдинга не ведет хозяйственной дея-

тельности, а иногда оно осуществляет только права владения и распоряжения принадлежащими ему акциями. Однако, как правило, особенно в последнее время, головное предприятие холдинга сосредотачивает в своих руках стратегическое управление корпорацией. Преимущество холдингов заключается в одновременной консолидации финансов, в исследовательской деятельности ряда отделов и в свободном оперативном управлении фирмами на местах.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) - это зарегистрированная на федеральном уровне группа юридически независимых предприятий, финансовых и инвестиционных учреждений, объединение материальных ресурсов и капитала которых проведено на условиях Положения о финансово-промышленных группах и порядке их создания. Головной организацией ФПГ может быть как промышленное предприятие, так и банк либо инвестиционный институт. ФПГ отличаются следующие особенности: целенаправленная концентрация ресурсов, перекрестное владение акциями, привлечение долгосрочных инвестиций, совместная организация маркетинга, высокая степень управленческой автономии и в то же время совместное решение крупных проблем. Финансово-промышленные группы призваны решать проблемы концентрации ресурсов и мобильного управления ими.

Однако ввиду современных тенденций глобализации мировой экономики наибольший интерес представляет непосредственный и самый активный участник этого процесса - **транснациональные корпорации (ТНК)**.

В научной экономической литературе единого понимания или четкого определения транснациональной корпорации не существует. Корпорации называют многонациональными, транснациональными, межнациональными, интернациональными, международными и т.д. Такая пестрота терминов отчасти объясняется тем, что при анализе деятельности корпораций для их характеристики используются различные критерии как количественного, так и качественного порядка. Каждый исследователь выделяет отдельный признак или признаки, которые он считает наиболее характерными и важными. Для определения ТНК предлагаются классификации, учитывающие количество стран, в которых корпорации имеют свои филиалы, величину оборота филиалов в общем объеме продаж корпорации в целом, национальную принадлежность капитала и др.

Высказываются и другие точки зрения. Так, по определению Р. Вернона, "институт такой сложности и разносторонности, как многонациональная корпорация, не может быть охарактеризован как

имеющий четкие, ясно очерченные намерения. Подобное предприятие представляет коалицию интересов, члены которой сотрудничают в ряде случаев в достижении общих целей, а в других конфликтуют по поводу различных приоритетов". При данном подходе, если понимать его буквально, видимо, вообще невозможно в принципе установить, принадлежит корпорация к категории ТНК или нет.

Как видно из выше произведенных рассуждений, дать четкое и однозначное определение ТНК - это очень трудно, если не совсем невыполнимая задача. Ввиду отсутствия единой методологии ученые продолжают предлагать все новые и новые формулировки.

Отсутствие общепринятого определения ТНК весьма выгодно для корпораций в практическом плане. Эти корпорации не только многонациональны, но и многолики. Многообразие их специфики громадно. Используя различия в национальных законодательствах, совершая обходные маневры там, где они не могут добиться своих целей в открытую, маскируя филиалы под многонациональные предприятия, уходя от ответственности, ТНК чувствуют себя весьма уверенно. В немалой степени создавшееся положение объясняется тем, что при отсутствии формального определения и согласованных критериев отбора с правовой точки зрения возникает много спорных вопросов о том, какие фирмы относить к категории транснациональных, поскольку этот титул не регистрируется и в законодательном порядке не защищается. Поэтому проблема научного определения ТНК имеет не только академический аспект, но и большое практическое значение.

Современные транснациональные корпорации принимают существенное (если не сказать непосредственное) участие в процессах глобализации современной экономики.

В наши дни слово "глобализация" стало неотъемлемой частью словаря современного человека. Его используют для обозначения реального процесса интеграции народов и государств в единую мировую систему, функционирующую на основе международной стандартизации и унификации поведения всех его субъектов. Однако отношение мирового сообщества к происходящим на наших глазах метаморфозам в мировой экономике далеко не однозначно. Как правило, с процессами глобализации связывают расширение международных обменов, культурных контактов, развитие телекоммуникаций. С этой точки зрения глобализация предстает привлекательным процессом, сулящим народам взаимную выгоду и пользу.

Помимо всего прочего, характер глобализации проявляется также и в том, что ее субъектами выступают не народы и выражающие их интересы правительства, а такие централизованные экономические институты, как транснациональные корпорации. Однако, кроме положительных тенденций, монополия ТНК на принятие экономических решений в современном мире может привести к повсеместному разрушению экосистемы, к нарушению духовного единства людей с природой и их общественных связей друг с другом. Колонизируя национальные рынки и местные ресурсы, ТНК разрушают механизмы, которые принуждали рынки работать в интересах местного населения и в согласии с его исторически сложившейся традицией. В результате место национально ориентированных рынков занимает глобальный рынок, воспроизводящий людей с одинаковыми потребностями и вкусами.

Корпорацию как социальный институт в первую очередь обусловливает не столько организационно-правовая форма или тип корпоративного объединения, сколько **модель корпоративного управления**, в которой присутствуют и взаимодействуют все элементы корпоративной среды, рассмотренной выше.

Что касается корпорации как социального института, то на становление современных представлений о социальной природе корпораций в наибольшей степени оказали влияние работы Эмиля Дюркгейма - одного из общепризнанных основоположников социологии как науки. С точки зрения Дюркгейма, корпорация - это объединение по профессиональному признаку, которое должно составить основу устройства грядущего общества XXI в., основу корпоративного государства. Корпорация как социальный институт должна быть искусственно, сознательно реконструирована, возобновлена, снабжена самосознанием, технологией, законодательно регламентирована и вписана в существующие структуры государства.

Наиболее популярная современная интерпретация понятия "корпорация", согласующаяся со взглядами Дюркгейма, была дана Джоном Кеннетом Гэлбрейтом, определившим понятие "**техноструктура**". Идейными источниками идей Гэлбрейта послужили теория обособления в условиях зрелого индустриального общества функции управления от функции владения (Торстенн Веблен, Джеймс Бернхэйм, Йозеф Шумпетер). Авторы этой теории провозглашали тезис о "**революции менеджеров**", в ходе которой власть переходит от собственников к технократам.

Согласно Гэлбрейту, **современная корпорация - это техноструктура**, определенная группа лиц, профессионально занимающихся работой и принятием управленческих решений, обладающая в этом качестве самосознанием и последовательно употребляющая развитые современные технологии принятия решений. Очевидно, что здесь приводится характеристика управленческого аппарата, а корпорация это не только менеджеры, но и, в первую очередь, держатели акций.

Среди российских исследователей корпорации как социального института акцент делается на ее отношениях с институтами власти и общественными организациями, а также на роли и месте корпорации в процессе формирования гражданского общества.

Рассматривая корпорацию как социальный институт, следует отметить, что эта тема является весьма сложной и многогранной. Анализ корпорации как социального института следует осуществлять в следующих рамках: социально-трудовые отношения внутри корпорации; корпорация как участник социального партнерства; место и роль корпорации в жизни гражданского общества.

Главными участниками социально-трудовых отношений корпорации как социального института являются персонал (работники и служащие), руководство (менеджмент) и акционеры для корпораций, имеющих организационно-правовую форму акционерного общества. С организационной же точки зрения эту триаду можно несколько расширить за счет добавления промежуточных звеньев, а именно **профсоюзов**, представляющих интересы рабочих и служащих в отношениях с работодателем. Но даже такое распределение ролей не всегда объективно отражает реальное положение вещей. Во многом это связано с тем, что наемный персонал одновременно является акционером корпорации, а менеджмент в своем лице объединяет управляющего и наиболее влиятельного собственника. Исходя из этого, рассматривать социально-трудовые отношения в корпорации целесообразнее всего как отношения между ее руководством и персоналом.

В современной России одно из центральных положений в области формирования и развития социально-трудовых отношений занимают такие институты, как **коллективный договор**, различного рода соглашения, а также профсоюзы, которые являются своего рода посредником между работодателем и наемным персоналом, представляя и защищая интересы последних.

Основными нормативно-правовыми актами, регулирующими вышеперечисленные институты трудового права, являются Трудовой кодекс РФ (федер. закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ), Закон Российской

Федерации от 11.03.1992 № 2490-ФЗ "О коллективных договорах и соглашениях", Федеральный закон от 12.01.1996 № 10-ФЗ "О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности".

В соответствии со ст. 40 Трудового кодекса РФ под коллективным договором понимается правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения в организации и заключаемый работниками и работодателем через их представителей.

В рекомендации МОТ № 91 о коллективных договорах под коллективным договором подразумевается всякое письменное соглашение относительно условий труда и найма, заключаемое, с одной стороны, между предпринимателем, группой предпринимателей или одной или несколькими организациями предпринимателей и, с другой стороны, одной или несколькими представительными организациями трудящихся, или при их отсутствии представителями самих трудящихся, надлежащим образом избранными и уполномоченными согласно законодательству страны.

Основной задачей коллективного договора является наиболее полное регулирование всех проявлений трудовых отношений, складывающихся между их субъектами, а именно:

- вопросы, связанные с системой и размерами оплаты труда;
- порядок выплаты пособий и компенсаций;
- проблемы занятости, переобучения, условия высвобождения работников;
- рабочее время и время отдыха, включая вопросы предоставления и продолжительности отпусков;
- вопросы улучшения условий и охраны труда работников, в том числе женщин и молодежи;
- проблемы экологической безопасности и охраны здоровья работников на производстве;
- гарантии и льготы работникам, совмещающим работу с обучением;
- оздоровление и отдых работников и членов их семей.

Вышеперечисленные положения представляют собой лишь примерный перечень вопросов, которые стороны в соответствии со ст. 41 Трудового кодекса РФ могут обговорить в коллективном договоре.

Многие корпорации не ограничиваются фиксацией в коллективном договоре тех вопросов, которые прямо прописаны в законах, а предоставляют своим работникам дополнительные гарантии, льготы и компенсации.

Если судить лишь по форме коллективно-договорных отношений, то можно прийти к выводу, что они строятся на началах "торга",

а подписанные руководством корпорации и профсоюзами договоры являются всего лишь результатом данного торга. Однако данный подход к определению сущности и роли коллективного договора в социально-трудовых отношениях представляется весьма поверхностным и формальным, поскольку при этом упускается такой элемент отношений, который принято называть социальной ответственностью бизнеса.

Представляется, что соглашения и коллективные договоры, являющиеся конечным результатом четко продуманной концепции социально-трудовой политики корпорации, оказывают существенное влияние не только на трудовую этику или общий социальный климат в корпорации, но также и на производительность труда. Определяющим вектором социальной политики корпорации должна являться ориентация на укрепление корпоративной морали, лояльности и солидарной ответственности наряду с развитием системы управления человеческими ресурсами корпорации.

Безусловно, центральными элементами соглашений и коллективных договоров являются принципы и нормы оплаты труда, причем традиционно эти нормы подробно расписаны по профессиям и квалификациям.

Промежуточным звеном в системе социально-трудовых отношений между наемным персоналом и администрацией корпорации являются **профсоюзы**. В Российской Федерации деятельность профсоюзов регулируется Конституцией РФ, гл. 4 Трудового кодекса РФ, а также Федеральным законом от 12.01.1996 № 10-ФЗ "О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности". Статья 2 представленного закона указывает, что профсоюзом является добровольное общественное объединение граждан, связанных общими производственными, профессиональными интересами по роду их деятельности, создаваемое в целях представительства и защиты их социально-трудовых прав и интересов.

В России по главе национального профсоюзного движения стоит **Федерация независимых профсоюзов России (ФНПР)**, имеющая по всей стране территориальные объединения, в которые входят соответствующие профсоюзы крупных корпораций. Однако, по свидетельству некоторых руководителей профсоюзов, входящих в описанную систему, в основе этих связей между ФНПР и корпорациями лежала унаследованная от советских времен иерархическая модель отношений, со временем все меньше устраивавшая профсоюзные организации корпораций. Такое положение дел побудило корпоративные

профобъединения предложить новую модель отношений, а именно сотрудничество их организаций с территориальными органами ФНПР на договорных началах, исключая даже попытки использования прежних "командных" методов.

Для полноценной реализации профсоюзами своего назначения как института, призванного защищать права и интересы наемного персонала, Закон "О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности" наделяет эти объединения весьма существенными правами. Профсоюзы, на властном уровне имеющие возможность участвовать как в создании нормативной базы, затрагивающей социально-трудовые права работников, так и в разработке государственных программ занятости, принимают непосредственное участие в формировании на конкретном предприятии систем оплаты труда и материального поощрения, в установлении размеров тарифных ставок (окладов), а также нормы труда.

Все вышеперечисленные положения, как уже было отмечено ранее, фиксируются в коллективных договорах и соглашениях, за профсоюзами же закрепляется право осуществлять контроль за выполнением работодателем условий коллективного договора. В случае невыполнения условий договора профсоюзы вправе направить работодателю представление об устранении нарушений. В том случае, если работодатель не ликвидирует нарушения, профсоюз имеет право обратиться с исковым заявлением о защите прав работников в судебную инстанцию, рассматривающую трудовые споры.

Несмотря на достаточно плотное участие в формировании социально-трудовых отношений профсоюзных организаций, их усилия остались бы тщетными без доброй воли администрации корпорации.

Думается, однако, что не только благие намерения администрации компании побуждают ее заниматься социальными вопросами. В этой связи представляется уместным обратиться к модели развития корпорации как "**компании участников**" (stakeholders company).

В отличие от подавляющего большинства компаний и фирм малого и среднего бизнеса, крупные корпорации группируют внутри и вокруг себя большие массы людей, нередко являются градообразующими, от их деятельности во многом зависят состояние окружающей среды, качество потребительских товаров.

Подобного рода трактовка социальных связей корпорации есть не что иное, как признание того факта, что как важный общественный институт корпорация включена в систему отношений, во многом определяющих социальное бытие не только отдельных сегментов общества (например, трудового коллектива компании), но, если брать

корпоративный сектор в целом, и всего общества. Поэтому встает весьма специфический вопрос отношений гражданского общества и корпорации, а именно **социальной ответственности крупного бизнеса**.

В начале 90-х гг. прошлого века в России сложилось довольно прохладное отношение как власти, так и молодого бизнес-сообщества к доктрине социальной ответственности бизнеса. Не способствовала привлечению внимания к этой теме и общая социально-экономическая и политическая ситуация. Современные же тенденции свидетельствуют о том, что сам большой бизнес стихийно движется по пути к собственной российской модели социальной ответственности, причем продвигается к ней как бы с двух противоположных сторон: с одной стороны, традиционный российский менеджмент нацелен на постепенный **отход от патерналистских принципов** взаимодействия, несущих явный отпечаток советских времен, а с другой стороны, часть крупного бизнеса возглавляется в основном управленцами "новой волны", которые придерживаются свободно-рыночных ориентиров.

В данной связи представляют особый интерес исследования, проведенные в последнее время Ассоциацией менеджеров среди высших управленцев компаний, значительная часть которых относится именно к указанной данной категории. Как выявило, в частности, исследование "Социальный профиль российского менеджера", 70 % опрошенных управленцев считают, что основная задача менеджера в области управления заключается в создании работоспособного коллектива, и только 3 % полагают, что задача состоит исключительно в контроле над людьми.

Обобщая результаты исследования, его руководители отмечают нацеленность профессиональных менеджеров на создание в России устойчивой экономики и высокую степень их социальной ответственности.

Думается, что двигающей силой корпорации на ее пути к социальной ответственности является не столько добрая воля, сколько осознание того, что от результатов этого процесса зависит экономическая эффективность бизнеса в будущем. Как заявил, к примеру, в одном интервью генеральный директор компании "ЛУКОЙЛ - Западная Сибирь" В. Некрасов, производительность труда на предприятиях, где высокая культура производства сочетается с не менее высоким уровнем социальных услуг, возрастает против обычного на 20%. "Ведь мы не альтруисты, а прагматики, - сказал Некрасов, - и прежде всего нами движет экономическая целесообразность".

Приведенные факты и высказывания дают возможность сделать вывод о смене настроений в бизнес-сообществе, о растущем понимании роли социального фактора в корпоративной культуре и корпоративном поведении. Как западный, так и российский большой бизнес если не в целом, тот в своей значительной части начинает сознавать ущербность неolibеральной философии "чистого рынка", ее негативное воздействие не только на состояние общественных отношений, социальное здоровье общества, но и на непосредственные чисто экономические результаты своей деятельности.

Конечно же, вектор развития социальной стратегии российского бизнеса и ее основных составляющих задают крупные корпорации.

Что же толкает корпорацию, помимо перечисленных выше факторов, идти по данному пути? К этому подталкивает, во-первых, отсутствие в России нормальной социальной инфраструктуры, что не позволяет наемным работникам, даже при весьма приличной зарплате, "покупать" на свободном рынке качественные социальные услуги. Во-вторых, безусловно, на корпорации продолжает давить и старая советская традиция социального патронажа. Оба эти фактора во многом предопределяют и саму специфику российского варианта социальной ответственности бизнеса. Его отличительной чертой является большой удельный вес в "социальном пакете" таких видов услуг, как помощь в приобретении жилья, "корпоративное" социальное страхование и здравоохранение, создание условий для полноценного отдыха, занятий спортом и т.д. Со временем объем данных услуг будет снижаться, но не столь быстро.

Особое место занимает вопрос социального партнерства и отношений корпорации и общества. Думается, что комплексное рассмотрение этих проблем позволит сформировать наиболее полное представление о месте и роли корпорации в гражданском обществе, которое определяется и формулируется в рамках развивающегося процесса **социального партнерства**.

В странах с развитой рыночной экономикой новое социальное партнерство приходит на смену традиционной системе, которая утвердилась там в 60-70-е гг. прошлого века. В этой модели в качестве представителей общественных организаций выступали лишь профсоюзы, а сама система была нацелена на достижение партнерских отношений труда и капитала, т.е., по сути, социально-трудовых отношений. Однако подобная модель социального партнерства не отвечает реалиям современной действительности. Участниками "**нового социального партнерства**" являются гражданское общество,

государство, бизнес (в данном случае имеется в виду крупный корпоративный бизнес).

Любое гражданское общество имеет сложную инфраструктуру, в которую входят различные организации и институты. Однако, говоря о социальном партнерстве и рассматривая вопрос отношений корпорации и общества, необходимо более конкретно определить институты, через которые общество участвует в диалоге с властью и корпорациями. Такими институтами, например, являются **некоммерческие (негосударственные) организации (далее - НКО)**. Но эти организации интересуют нас не в связи с их лоббистской деятельностью, а прежде всего из-за их роли контрагентов крупного бизнеса и важнейшей части инфраструктуры гражданского общества.

Исходя из характера развития социального партнерства и изучив накопленный зарубежный опыт, группа российских социологов в середине 1990-х гг. выдвинула и обосновала положение, в соответствии с которым основой социально-партнерских отношений должно стать "конструктивное взаимодействие" между тремя силами на общественной арене: государственными структурами (первый сектор), коммерческими организациями (второй сектор) и некоммерческими организациями (третий сектор). "Идеальным партнерством" было определено такое взаимное расположение этих сил, при котором область их наложения (в виде окружностей) друг на друга охватывала бы примерно равную долю каждого сектора. Тем самым постулировался принцип полноценного участия в указанном взаимодействии всех трех секторов, а само это участие распространялось уже не только на сферу труда и трудовых отношений, но и на все гражданское общество, которое через свои организации и объединения становилось полноправным и полноценным контрагентом бизнеса и государства.

Однако в неидеальной российской ситуации социологи констатировали, что область наложения трех секторов друг на друга крайне мала, причем если первый (власть) и третий (НКО) сектора еще создавали мало-мальски заметное общее поле, то второй сектор (бизнес) довольно основательно накладывался только на сектор власти, лишь самым краем касаясь сектора НКО. Думается, что такое положение дел сложилось потому, что традиционно как на федеральном, так и на региональном уровне интерес властей к сотрудничеству с НКО исходит из посылки, что оно должно носить двухсторонний характер. Об участии бизнеса в этом взаимодействии либо совсем не упоминается, либо говорится вскользь.

Судя по всему, и на федеральном, и на региональном уровне власти полностью или почти полностью удовлетворились чисто формальным участием бизнеса в трехсторонних комиссиях. Но и сам бизнес отнюдь не стремился к тому, чтобы вступать в тесные отношения с НКО или же подключиться к той формализованной системе взаимодействия, которая начала складываться между ним и институтами государственной власти. Однако сдержанное отношение большого бизнеса к трехстороннему взаимодействию по типу нового социального партнерства компенсируется его возрастающей благотворительной деятельностью. Авторы специального исследования "Социальная роль бизнеса в общественном развитии: корпоративная благотворительность и спонсорство", опросив высших руководителей, руководителей служб маркетинга и связей с общественностью 100 крупнейших российских корпораций, пришли к выводам: почти 90 % опрошенных руководителей убеждены, что **спонсорство и благотворительность** - это "выгодное вложение средств, которое окупится в долгосрочном периоде". Примечательна, однако, оговорка авторов исследования о том, что "у бизнеса нет целенаправленной стратегии на построение эффективного механизма взаимодействия с обществом". И это не удивительно. Основными объектами благотворительности и спонсорской помощи являются сферы, которые всегда на виду, т.е. культура, спорт и религия. Прежде всего, эта деятельность направлена на создание благоприятного имиджа в глазах общества и власти. Лишь в последнее время спонсорская деятельность стала распространяться на организации гражданского общества.

Впрочем, некоторые аналитики уже давно ставили вопрос о необходимости выработки и реализации различных систем трансформации сугубо благотворительной, спонсорской деятельности бизнеса в деятельность, основанную на принципах социального партнерства.

Дисбаланс интересов в сторону большого бизнеса - это не только побочное действие российской специфики, такое неравенство наблюдается практически повсеместно, в том числе и в демократических странах Запада. Идеальное социальное партнерство - это скорее утопия, чем реальность даже на Западе. Но и несовершенная западная система пока еще является недостижимым идеалом для России.

Тот факт, что движение в данном направлении наметилось, а где-то уже и началось, дает если не гарантию, то вероятность того, что в ближайшем или более отдаленном времени бизнес начнет согласовывать свои сугубо корпоративные интересы с интересами всего общества и тем самым станет более органичной его частью.

3.2. Этапы развития института корпорации

В начале исследования такого сложного и многогранного явления современной действительности, как корпорация, в первую очередь представляется необходимым обратиться к обстоятельствам возникновения этого института, берущего свое начало **в Древнем мире и Средних веках**, но получившего широкое распространение и развитие именно в наши дни.

Сегодня существует несколько точек зрения по вопросу о том, когда возникли первые корпорации, а точнее, первые корпоративные структуры, ставшие впоследствии прообразом будущих корпораций. Существует мнение, что начало данному процессу было положено в **Древней Греции**. Как известно, в Греции было достаточно хорошо развито морское сообщение, а это значит, что, вероятно, греки в своей деятельности обращались к формам коллективного сотрудничества. Несмотря на то, что точных данных история не дает, в пользу указанной точки зрения говорят последующее появление и развитие корпораций в средневековой Европе, где хорошо было развито морское дело, а первые корпорации возникали именно на почве колониальных кампаний и морских экспедиций в новые земли.

После Греции в силу преемственности корпоративные формы ведения дел возникли и в **Древнем Риме**. По мере распространения римского господства на всю Италию, а вместе с тем завоевания сопредельных территорий - Греции, Корсики, Сардинии, значительной части Сицилии, по мере развития торговли с другими народами стали быстро перекраиваться старые патриархальные отношения, при которых римский гражданин со своими рабами обрабатывал земельный участок и так содержал свою семью. Сосредоточение в руках отдельных граждан крупных капиталов и увеличение торговых оборотов способствовали появлению имущества, обособленного от имущества физических лиц. Безусловно, появившиеся ассоциации, состоящие из изолированных индивидов, не отличались высокой степенью сотрудничества и организованности, однако уже тогда корпорацию можно было отделить от простой совокупности нескольких лиц.

Сформировавшиеся в Древнем Риме зачатки первых корпоративных организаций (структур) потеряли свое значение во времена падения Римского государства, но накопившийся к тому времени опыт и деловые традиции были сохранены и восприняты народами, появившимися после распада великой империи.

Впоследствии значительный вклад в развитие корпорации как правового и социального института внесли **Средние века**. У истоков формирования корпораций после падения великой римской империи стояли **торговые гильдии**, в этом мнении сходятся почти все ученые. Как и в Древнем Риме, гильдии служили основой для объединения средств с целью ведения более крупной хозяйственной деятельности и ограничения рисков их участников. Гильдии представляли собой специализированные объединения купцов в зависимости от направления их деятельности. Поначалу они возникали для организации совместных путешествий в отдельные страны с торговыми целями. Такие путешествия были сопряжены с серьезными опасностями: неблагоустроенные пути сообщения, беззащитность перед силами природы, плохие условия быта и др. В гильдиях вырабатывались известные правила совместной деятельности, формировались первые правила и обычаи делового оборота. Несмотря на это, такие объединения еще не ставили своей целью ведение за общий счет совместного дела, а всего лишь стремились добиться защиты предприятий отдельных участников. Еще не было общего капитала, а имели место только совместные платежи, которые были ничтожно малы и больше походили на государственные или общинные повинности. Этим ассоциациям была присуща **солидарная ответственность участников**, основанная на общих условиях совместной деятельности, что подтверждает мысль о том, что гильдии еще выступали целостными хозяйственными единицами. Торговая гильдия отвечала за долги каждого из ее участников, подобно тому, как граждане солидарно отвечали по долгам общины.

С развитием экономических отношений и с появлением новых средств производства развиваются и юридические формы организации совместной деятельности, в частности возникают **морские товарищества**. Личные отношения в них отодвигаются на второй план, приоритет отдается отношениям по поводу имущества, а это, в свою очередь, свидетельствует о капиталистическом характере подобных образований. Капитал главным образом сосредотачивался в корабле. Целью морского товарищества является перевозка грузов. Организатор, именовавшийся патроном, прообраз современных учредителей, определял и объявлял размер корабля и величину пая (доли). Традиционно пай были равны между собой. Расходы признавались общими. Вместе с тем, устанавливались дополнительные сборы, в том числе на ремонт корабля, покупку снаряжения и всего необходимого для дальнего плавания.

Прообразом современных хозяйственных обществ считаются также горные товарищества, образовавшиеся в Германии в XII в. В этом образовании уже можно отметить развитие начал корпоративной организации. Теперь управление делами находилось в ведении общего собрания, на котором все вопросы решались простым большинством голосов. Весьма большим было и число паев (**куксов**), и поэтому общие собрания были многолюдными. Для того чтобы стать участником товарищества, необходимо было приобрести **пай**, который мог свободно отчуждаться, однако это осуществлялось по правилам отчуждения недвижимости. Цены на куксы постоянно колебались, стали появляться посредники, предлагавшие свои услуги по приобретению паев, что отдаленно напоминает сегодняшнюю биржу и работу брокеров. Это повлекло за собой появление таких знакомых современному предпринимателю злоупотреблений, как обман и спекуляция. В данной связи государство вынуждено было направлять в горные товарищества своих представителей и тем самым контролировать их деятельность. Сформировавшаяся система правительственного надзора снижала значение корпоративных начал.

Существенную роль в развитии корпоративного права сыграли **итальянские объединения государственных кредиторов - маоны** (маонас или monies от арабского maounah - совместная помощь, предприятие), достигшие своего расцвета в Генуе.

Главные причины возникновения маонов - дезорганизация и упадок государственного хозяйства. Городам Италии приходилось отстаивать свою независимость, что было связано с огромными денежными затратами. Военные расходы требовали постоянного финансирования и оперативного поступления денежных средств, что было весьма проблематичным. Увеличение налогового бремени на население выглядело бы весьма сомнительным. Прямое обложение налогами противоречило финансовым интересам зажиточного слоя населения, игравшего решающую роль в вопросах законодательства. В сложившейся ситуации на помощь пришли государственные займы, которые осуществлялись отчасти принудительно, отчасти добровольно на основе предоставляемых преимуществ. В этом процессе участвовало все население. Таким образом, путем **государственных займов** - montes - возникли банки в Венеции, Генуе и Флоренции. Кредиторам обещалась выплата процентов вплоть до выплаты долга. Обычно при заключении договора займа обещался необыкновенно высокий процент, но затем с приближением момента возврата долга ставка изменялась. Вскоре назрела необходимость создания системы

санкций, которая гарантировала бы исполнение правительством взятых на себя обязательств. Была введена уголовная ответственность в виде штрафов, к которой мог быть привлечен любой чиновник, не выполнявший своих обязательств по отношению к кредиторам. Причем, что характерно, эта санкция распространялась не только на чиновника, но и на его потомство.

Если морские товарищества были прообразом торговых обществ, то маоны можно признать формой финансового бизнеса, поскольку впоследствии их деятельность приняла несколько иной характер. Маоны занимались предпринимательской деятельностью и полученный доход делили между кредиторами. Вместе с тем усложнялась и организационная структура маонов. Созданный в 1419 г. в Генуе банк Св. Георгия побил в этом отношении все рекорды, поглотив многие маоны.

Особый интерес представляет сравнительно-исторический анализ развития корпораций и корпоративного строя в различных странах.

Все ученые сходятся во мнении, что наиболее сложные разновидности корпоративных структур берут свое развитие в **Голландии**. Конец XVI в. ознаменовался в Голландии значительным подъемом промышленности и торговли. Особенный интерес вызывают появляющиеся компании, желающие завязать торговые отношения с Индией, Африкой, Бразилией. Некоторые из них устремляются на север России. Однако эти попытки нередко заканчиваются неудачей. Серьезные трудности создает испанское правительство, которое задерживает нидерландские торговые корабли, конфискует товар и берет под стражу экипажи судов. В этой ситуации корпоративная форма оказывается наиболее приемлемой. Именно в этот период появляются экспедиции, караваны, состоящие из 4-7 или даже 18 кораблей. Эти объединения, занятые торговлей, представляют собой союзы не просто владельцев кораблей, а лиц, затративших капитал на снаряжение экспедиций.

За сравнительно небольшой срок таких компаний стало так много, что они стали конкурировать между собой. Наконец назрела необходимость установить правила этой **колониальной торговли**. Вначале представители каждой компании пытались договориться между собой, чтобы действовать согласованно. Но договоры с легкостью нарушались. Это подтолкнуло правительство взять инициативу в свои руки, и в результате переговоров с отдельными компаниями в 1602 г. произошло объединение купеческих гильдий и морских компаний. Так появилась голландская **Ост-Индская компания**.

В силу того, что **Ост-Индская компания** образовалась в результате объединения существовавших в разных местах Голландии това-

риществ, крупные слои купечества различных городов принимали участие в прибыли пропорционально размеру торговли. По началу существовал запрет на прием в компанию новых членов и на выход из нее в течение десяти лет. Однако жизнь диктовала свои законы, и в скором времени это правило было изменено. Более того, стало возможным отчуждать свои доли третьим лицам. Части капитала еще некоторое время оставались неравными, но затем доли участия каждого вкладчика были разделены на равные части, которые стали предметом биржевого оборота. Эти равные части получили название акций. Переход акции от одного владельца к другому оформлялся в книге товарищества простой отметкой, которая производилась в присутствии контрагента, директора компании и подписывалась ими. Возможно, именно эти книги товариществ стали прообразом современных реестров акционеров.

Голландская Ост-Индская компания считается первым акционерным обществом, выплатившим дивиденды по акциям в 1604 или 1609 г. В среднем акционеры получали ежегодный дивиденд в размере 18%. Большой спрос на акции компании способствовал развитию биржевой торговли, оборотной стороной которой стали "тюльпанизм", спекуляция акциями.

В целях предотвращения злоупотреблений с акционерным капиталом в 1610, 1621, 1623 и 1624 гг. правительством Голландии было издано несколько эдиктов, ограничивающих сделки с акциями. Это первые серьезные шаги государственного регулирования корпоративных отношений.

Ост-Индская компания состояла из **пяти камер**. Что же касается структуры управления, то каждую камеру возглавлял директор, назначение которого было санкционировано правительством. Эти камеры несли обязанности по ведению текущих дел, снаряжению кораблей, по приему и продаже привозимых товаров. Налицо была децентрализация управления, которая создавала впечатление отсутствия всякой организации в компании. Однако все высшее руководство делами компании входило в совет, состоявший из 17 представителей всех камер. Несмотря на то, что до общего собрания акционеров было еще далеко, благотворная почва для таких преобразований уже формировалась. Согласно первым корпоративным положениям 1602 г. высший совет компании по истечении десяти лет должен был составить отчет о результатах деятельности компании за прошедший период. Для ознакомления с этим отчетом с помощью специальных публикаций надлежало созвать всех акционеров. Таким образом, Ост-

Индская компания, безусловно, представляла собой высокоорганизованную корпоративную структуру (корпорацию) своего времени.

Наряду с Голландией большой вклад в развитие корпораций внесла также **Англия**.

Исторически сложилось так, что **Великобритания является одной из стран - родоначальниц современного корпоративного права**. Правовые институты, сформированные британской правовой системой, впоследствии составили основу корпоративного законодательства многих стран.

Различные религиозные и муниципальные организации представляли собой первые некоммерческие корпорации. Признание этих организаций в качестве самостоятельного субъекта права происходило путем выдачи **королевской грамоты (хартии)**, т.е. путем осуществления **инкорпорации**. В Средние века, как и во многих странах того времени, основными корпорациями Англии выступали торговые гильдии. Параллельно с существованием гильдий (как инкорпорированного образования индивидуальных торговцев) в Англии развивались и различные формы торговли за счет объединенного капитала. Существовали две разновидности подобных организаций. Первая из них - *commenda* - сочетала в себе черты **современного партнерства** и **займа**. Участник *commenda*, не ведущий торговых операций, передавал другому участнику - торговцу - определенную денежную сумму под условием выплаты ему части доходов, полученных торговцем. В большинстве случаев *commenda* представляла собой временное объединение для осуществления конкретной сделки. Данный вид объединения существовал в Англии только в Средние века и не получил дальнейшего развития (в отличие от других стран Европы, где сегодня широко распространены коммандитные товарищества). Причинами этого послужило отсутствие у английских торговцев достаточно развитой системы торгового учета, а также практики раздела прибыли в зависимости от размера вложенного капитала.

Вторая форма средневековой торговли на основе объединенного капитала называлась **societas**. Участие в *societas* предполагало, что партнеры выступают как **представители (агенты)** в отношении друг друга и несут **полную ответственность всем своим имуществом по долгам объединения** (т.е. по долгам каждого из его участников). *Societas* получили широкое распространение и заложили основу для развития **современной модели партнерства**.

Появление корпоративных организаций, именуемых "компаниями", связано с развитием английской внешней торговли, главным об-

разом морской. В сущности, такие компании действовали как торговые гильдии и именовались регулируемыми компаниями - "**regulated company**". Многим компаниям, ведущим зарубежную морскую торговлю, королевской властью были дарованы грамоты об инкорпорации, которые предоставляли компаниям монопольное право торговать с определенным регионом. Первые подобные грамоты датируются еще XV в., однако широкое распространение они получили только в XVI-XVII вв.

Возникновение первой компании в Англии относится к XV в. В 1496 г. Генрих VII дает разрешение на торговлю со всеми странами, которые будут открыты по пути в Индию. С этой целью создается компания, инициатором которой становится Джон Кэбот (англ. John Cabot, итал. Giovanni Caboto; ок. 1450, Генуя - 1499) - итальянский и французский мореплаватель, купец на английской службе, впервые исследовавший побережье Канады. Однако это предприятие расстроилось ввиду недостатка средств. В 1551 г. уже Себастьян Кэбот, сын Джона Кэбота, вновь организует товарищество для организации этой экспедиции для отыскания северного пути в Индию, участвует в основании "**Московской торговой компании**", образованной для отыскания северо-восточного пути в Китай и Индию, а в 1554 г. указом королевы Марии Тюдор назначен первым говернором "**Московской компании**".

На основании сказанного можно сделать вывод, что "**Московская торговая компания**" являлась старейшей компанией.

Следующим этапом в развитии корпораций стало появление акционерных компаний, т.е. компаний, основанных на **объединенном капитале участников (Joint-stock company)**. Первоначально общий капитал компании формировался непосредственно купцами, ведущими торговлю, и имел временный характер; имущество и полученная прибыль распределялись между участниками после завершения каждого торгового путешествия. Впоследствии для образования капитала учредители компании стали обращаться к широкой публике. Каждый желающий мог приобрести акции той или иной компании, которые уже носили постоянный характер. Ярким примером подобной акционерной компании является Ост-Индская компания, получившая королевскую грамоту об инкорпорации в 1600 г.

Внутренние правила корпорации формируются постепенно. В числе первых можно назвать правило проведения общих собраний, где было установлено, что они должны были проходить в известном всем месте, один участник имеет один голос, присутствие на собрании является обязанностью каждого члена, в случае нарушения этого

предписания к нарушителю мог быть применен штраф. Собрания подразделялись на очередные и чрезвычайные. Размер участия каждого члена экспедиции определялся добровольно, и каждый участник получал свидетельство, удостоверяющее его участие в предприятии, а также право на соответствующую часть прибыли.

Несмотря на значительное количество **инкорпорированных и не инкорпорированных акционерных компаний**, корпоративного законодательства в этот период почти не существовало (исключение составляет акт 1696 г., регулировавший торговлю акциями).

Ост-Индская компания была очень значимой, но не единственной компанией в Англии. В 1711 г. финансист и юрист Джон Блант организовал компанию, называвшуюся "Компания для британской торговли в Южных морях". Последующие несколько лет дела компании шли настолько удачно, что она предложила выкупить весь национальный долг Великобритании, составлявший на то время около 31 млн фунтов. Для того чтобы получить эту привилегию, компания заплатила английскому правительству 7,5 млн фунтов, а также обещала снизить ежегодные проценты, начисляемые на сумму долга. Парламент, некоторые члены которого были подкуплены Блантом, принял соответствующий акт (South Seas Act 1719 г.), уполномочивающий компанию выкупать у частных лиц долговые обязательства государства. Долговые обязательства могли выкупаться либо за наличные деньги, либо в обмен на акции самой компании. Население достаточно равнодушно относилось к торговле в Южных морях, но размеры самого предприятия, тесные связи с правительством производили огромное впечатление. Буквально все - торговцы, ученые, врачи, священники - стремились стать инвесторами компании. Если первоначально акции обменивались на долговые обязательства государства, то совсем скоро они стали реализовываться за наличные деньги. В течение нескольких дней цена акции возросла со 100 фунтов до 1000. Грандиозный успех компании повлек за собой появление целой серии подобных компаний. Доверчивость населения и тяга к приобретению акций не имела границ - продавались акции совсем не состоятельных компаний, таких например, как компании по разведению слонов в Великобритании, по производству вечного двигателя, по "реализации некоторых проектов, которые будут обнародованы позднее". Люди покупали любые бумаги, хоть сколько-нибудь похожие на акции. Сумма средств, инвестированных в акции различных компаний, на пике акционерного бума составила около 50 млн фунтов. В то время это была сумма, в 2 раза превышающая стоимость всех английских земель.

Парламент не мог не отреагировать на сложившуюся ситуацию, и весной 1720 г. принимается знаменитый **Акт о "пузырях" (Bubble Act)**, который на протяжении целого столетия будет препятствовать развитию акционерных компаний. Bubble Act запрещал компаниям действовать в качестве корпоративных организаций и распространять свои акции среди широкой публики без специального разрешения, подтвержденного королевской грамотой или актом парламента. Однако в том же документе подтверждалась законность существования ряда компаний, включая "Компанию для британской торговли в Южных морях". Кроме того, отдельно отмечалось, что акт никоим образом не ограничивает права на ведение торговли в форме партнерства.

Вскоре после принятия Bubble Act "Компания для британской торговли в Южных морях" лопнула, как мыльный пузырь. Директора компании не сумели реализовать намечавшиеся торговые проекты, государство больше не желало поддерживать отношения с компанией. Люди, не получающие совершенно никакого дохода по акциям, стали понимать, что купленные ими бумаги сами по себе не имеют ни малейшей ценности. Акционеры потребовали у компании возвращения своих денег. Компания оказалась не в состоянии выплатить даже часть долгов. Парламентом было проведено специальное расследование и принят билль, предусматривающий конфискацию собственности лиц, виновных в обмане. После шумного скандала и краха компании Бланта аналогичная судьба постигла и большинство других акционерных компаний.

После принятия в 1720 г. Bubble Act получить королевскую грамоту или парламентский акт об инкорпорации компании стало достаточно сложно. И поэтому в течение всего XVIII в. большинство компаний действовало под прикрытием иной юридической формы. Вначале это было привычное партнерство, а впоследствии стала использоваться более развитая форма - **"доверительная компания"** (settlement company). Доверительная компания представляла собой **симбиоз траста и акционерной компании**. Каждый участник компании (инвестор) заключал соглашение о передаче своего имущества в доверительную собственность. Учредители компании составляли "совет доверенных собственников", которому и принадлежало имущество компании. Каждый член совета имел право представлять интересы компании в суде и нести ответственность по ее долгам. Управление компанией осуществлялось специальным органом - "комитетом директоров", хотя часто доверенные собственники были одновременно и директорами.

Несмотря на строгие ограничения многие неинкорпорированные компании уже в начале XVIII в. активно осуществляли торговлю своими акциями. За период с 1807 по 1824 г. было рассмотрено значительное количество дел о компаниях, нарушающих положения Bubble Act. Но законы экономического развития оказались сильнее правительственных запретов. В 1824 - 1825 гг. наступает новый акционерный бум. Благодаря содействию министра торговли Хаскисона, тщательно изучившего ситуацию в стране, парламент Англии в 1825 г. принимает решение об отмене Bubble Act.

В первой половине XVIII в. компании, преимущественно созданные в банковской и страховой сферах, начинают играть все более важную роль в английской экономике. Между тем не существовало ни одного законодательного акта, который регламентировал бы деятельность этих компаний. Судебные прецеденты имели крайне противоречивый характер.

Правительство понимало необходимость восполнить пробелы в законодательном регулировании деятельности компаний. В 1834 г. принимается **Акт о торговых компаниях** (Trading Companies Act). Это был первый законодательный акт, предусматривающий публичную регистрацию участников компании.

От имени короля компании выдавался письменный **патент**, который заменял грамоту об инкорпорации. Выдачей такого патента занимался Департамент торговли. Акт, однако, не содержал норм об ограниченной ответственности участников. Наоборот, устанавливалось правило, что к участнику в течение трех лет может быть предъявлен иск об уплате ее долгов.

В 1837 г. принимается новый **Акт о компаниях**, созданных на основе королевской грамоты (Chartered Companies Act). В документе недвусмысленно закреплялось, что личная ответственность участников предприятия должна быть ограничена путем получения письменного патента в пределах суммы, уплаченной ими за акции. В течение последующих 17 лет на базе данного акта было сформировано более 50 компаний. В этот период опять получили широкое распространение компании, создаваемые для осуществления различных мошеннических операций. Их участники полагались не только на законодательные положения, освобождающие их от ответственности по долгам компании, но и на практические трудности в предъявлении подобных исков. Именно многочисленные факты мошенничества и разорение многих компаний привлекли серьезное внимание правительства к проблемам функционирования корпоративных структур. В

1843 г. был создан парламентский комитет по вопросам акционерных компаний, который возглавил один из наиболее прогрессивных и образованных политических деятелей того времени министр торговли Уильям Эварт Глэдстоун. Интересно отметить, что именно с этого времени в Европе начинается процесс систематизации и легализация правил об акционерном деле.

В 1844 г. был принят **Акт об акционерных компаниях** (Joint-Stock Companies Act), в него впервые были включены принципы, которые и сегодня составляют основу британского корпоративного права. Автором и инициатором этого акта был Уильям Эварт Глэдстоун, которого называют отцом современного корпоративного права Великобритании. Акт 1844 г. закреплял несколько важных положений. Во-первых, было проведено меткое разграничение между партнерством и компанией. В качестве компании регистрировалось объединение, насчитывающее более 25 участников и предусматривающее возможность продажи акций (долей в капитале) без согласия всех остальных участников. Во-вторых, документ предусматривал проведение инкорпорации путем регистрации компании, а не при помощи издания специальной королевской грамоты или парламентского акта. Таким образом, организация компании рассматривалась уже не как привилегия, предоставляемая государством, а как законное право. В-третьих, Акт 1844 г. содержал требование о полной публичности в отношении деятельности компании.

В 1845 г., благодаря усилиям Глэдстоуна, был принят документ, содержащий типовые условия, обычно включаемые в уставы компаний (Companies Clauses Consolidation Act). Чтобы имплементировать данные стандартные условия в устав отдельной компании, достаточно было просто сослаться на Акт 1845 г. при составлении этого устава. Такой подход в значительной степени облегчал, ускорял и делал более дешевым процесс инкорпорации.

Акт 1844 г. повлек за собой новый акционерный бум, связанный с привлечением средств на строительство железных дорог (получивший название "**железнодорожная мания**"), который в 1845 г. сменился глубоким кризисом. Компании и их инвесторы разорялись одна за другой. Правительство понимает необходимость законодательного урегулирования процедуры прекращения деятельности компаний с целью обеспечить хотя бы минимальную защиту интересов акционеров, и в 1846 г. принимается специальный Акт о прекращении деятельности компаний по строительству железных дорог. Позднее в 1848-1849 гг. были приняты документы, регулировавшие процесс

прекращения любых компаний и передававшие полномочия по ведению процедуры о ликвидации компании в ведение Суда справедливости. В результате возник конфликт юрисдикций между Судом по вопросам банкротства и Судом справедливости. Конфликт был разрешен позднее: в 1856 г. новый Акт о компаниях изъяс инкорпорированные компании из-под действия законодательства о банкротстве. В 1857 г. был принят специальный Акт о ликвидации компаний.

Несмотря на быстрое развитие **английского корпоративного права**, главное преимущество компании - ограниченная ответственность ее участников - долго не находило в Великобритании законодательного подтверждения. Континентальное право достаточно рано закрепило норму об ограниченной ответственности участников, и это привело к тому, что британские предприниматели предпочитали регистрировать компании в развитых странах континентальной Европы, т.е. шел активный процесс утечки капитала. Наибольшей привлекательностью обладала Франция, и потому в 1853 - 1854 гг. на ее территории было учреждено 20 "английских" компаний.

В 1855 г., после длительного и острого обсуждения, парламентом был наконец-то принят **Акт об ограниченной ответственности** (Limited Liability Act), который закрепил принцип ограниченной ответственности участников компании по ее обязательствам. Однако действие этого принципа ставилось в зависимость от следующих условий:

1) в компании должно быть, как минимум, 25 участников, владеющих акциями стоимостью не менее 10 фунтов, 20 % от стоимости которых должно быть оплачено;

2) подписка должна быть осуществлена не менее чем на 3/4 от объявленного капитала компании;

3) слово limited (ограниченная) обязательно должно указываться в наименовании компании.

Указанный документ действовал всего лишь несколько месяцев. В 1856 г. принимается новый **Акт об акционерных компаниях** (Joint Stock Companies Act), отличающийся введением новой правовой процедуры формирования компании на основе составления ее меморандума и устава (memorandum and articles of association), а также закреплением специальной процедуры ликвидации компании. Были смягчены условия инкорпорации и признания за участниками компании ограниченной ответственности: для этого достаточно было иметь 7 акционеров (вместо 25).

Процесс формирования корпоративного законодательства стремительно развивался и далее. В регламентации нуждались не только

процедуры создания и ликвидации компании, но и принципы ее функционирования. Ограниченная ответственность была выгодна участникам компаний, но создавала существенные проблемы для ее контрагентов и кредиторов. Для устранения пробелов в законодательном регулировании деятельности компаний и был принят Акт о компаниях 1862 г. Он в два раза превышал по объему Акт 1856 г. и представлял собой качественно новый этап в развитии английского корпоративного права. Акт предусматривал возможность создания двух новых типов организаций: компаний с неограниченной ответственностью их участников (*unlimited company*) и компаний с ответственностью, ограниченной гарантией (*company limited by guarantee*).

Несмотря на свои многочисленные достоинства, Акт о компаниях 1856 г., как и другие принимавшиеся ранее законодательные нормы в области корпоративного права, был еще очень далек от того, чтобы считаться кодексом, регулирующим все аспекты создания, деятельности и ликвидации компаний.

Кроме того, особенностью развития английского корпоративного права стал тот факт, что к началу XX в. в основном не законами, а английскими судами была создана последовательная и всесторонняя система норм корпоративного права. Впоследствии нормы корпоративного права, содержащиеся в **судебных прецедентах**, были кодифицированы актами о компаниях. Таким образом, британское корпоративное право развивалось не как искусственная система, созданная законодателем, а как результат судебного осмысления уже сложившихся в реальной жизни отношений. Британские ученые отмечают, что судьи того времени при рассмотрении дел, касавшихся компаний, редко руководствовались законодательством, поскольку оно регулировало в основном только вопросы создания компании и прекращения ее деятельности. Дела, связанные с различными аспектами работы компаний, их участников и менеджеров, разрешались судьями по собственному усмотрению на базе уже существующих институтов представительства, траста и партнерства.

Само понятие корпорации как самостоятельного субъекта правоотношений, искусственного образования, отличного от совокупности своих участников, было сформулировано именно в судебных решениях, а не законодательным путем. Решающая роль в признании юридической личности корпорации принадлежит знаменитому делу *Salomon V. A Salomon Co Ltd*. В этом деле речь шла о действительности сделок, заключенных между компанией *A Salomon Co Ltd*., кото-

рая фактически представляла собой единоличную корпорацию. В решении палаты лордов отмечалось, что компания - это самостоятельное юридическое лицо, не совпадающее с личностью ее акционеров или управляющих. Компания не является агентом или доверенным лицом акционера, поэтому сделки, заключенные компанией с акционером, являются действительными и законными. Каждая из указанных сторон несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам. Данный принцип в дальнейшем широко был использован в судебной практике.

Доктрина "ultra vires" (перевод с лат. - "за пределами полномочий"), принципы которой долгое время имели глобальное значение для функционирования компаний, впервые получила свое отражение в прецедентном праве. В 1856 г., рассматривая дело *Ashbury Carriage Company v. Riche*, палата лордов вынесла решение о применении доктрины "ultra vires" к деятельности инкорпорированной компании: действия компании, выходящие за пределы ее правоспособности, определенной законом или меморандумом об ассоциации, были признаны недействительными.

И сегодня, невзирая на взрывоподобное развитие статутного корпоративного права, прецедент сохраняет свое значение в качестве источника правового регулирования, заполняя пробелы и устраняя противоречия действующего законодательства.

Несколько иное развитие института корпораций можно наблюдать в **Германии**, что во многом определялось государственной гигантоманией и одновременно колоссальной децентрализацией, сепаратизмом, внутренними политическими и экономическими междоусобицами, разорительными войнами. **Система немецкого права**, находившаяся под сильным влиянием предоставлявшего опору для власти римского права и кодексов Наполеона, долгое время игнорировала потребности жизни и оставалась неразвитой.

Первые корпорации в Германии стали появляться только в XVIII в. В 1729 г. по приглашению немцев голландцами был составлен проект образования первого акционерного общества, однако правительство его не утвердило, то же самое произошло и в 1734-м, и в 1735 г. Лишь по прошествии пятнадцати лет, в 1750 г., французом de Tanche была образована Азиатская компания, акции которой еще не имели статуса самостоятельного документа. Компании, создававшиеся позднее, продвинулись гораздо дальше в развитии корпоративной формы ведения хозяйственной деятельности, но процесс их создания

был далеко не завершен. В XVIII в. крупные корпорации были еще исключительным явлением. Процесс их создания шел настолько медленно, что в 1843 г. в Германии насчитывалось всего 29 корпораций, в то время как в Англии было 994 акционерных общества, а с 1844 по 1856 г. зарегистрировано 4409 АО. Небольшое количество компаний корпоративного типа освобождало правительство Германии от обязанности создания закона о корпорациях.

Однако, как и в Англии, ситуация в Германии изменилась, когда страна приступила к строительству железных дорог, и делать это она предоставила частным предприятиям. В целях упорядочения этой деятельности в 1838 г. правительство издает Закон о железнодорожных предприятиях, значительная часть которого посвящена регулированию организации акционерных железнодорожных предприятий. Позднее, в 1843 г., правительство издает Закон об акционерных обществах. В этом акте основное внимание уделяется вопросам формирования акционерного капитала.

Необходимо обратить внимание, что во всех странах, в которых формировалось корпоративное законодательство, именно этому вопросу всегда уделялось пристальное внимание, а в отношении управления акционерным обществом законодатель не был столь категоричен и многие проблемы функционирования АО оставлял на усмотрение корпораций. Однако по сравнению с другими странами регламентация и здесь довольно жесткая: законодателем определяется содержание устава; корпорация обязывается публиковать устав; корпорация обязана вести отчетность и ежегодно представлять баланс; устанавливается компетенция правления.

В то же время в документе отсутствуют нормы, регулирующие порядок формирования и работы общего собрания, но вскоре этот пробел был устранен Законом 1856 г.

Центральной была идея **о концессионном (разрешительном) механизме создания корпорации**. Эта концепция встретила определенное сопротивление в немецком обществе. И все же концессионная система была перенесена в Торговое уложение 1861 г.

Промышленный подъем в Германии в 60-е гг. XIX в. предопределил дальнейшую судьбу концессионной системы. Это обуславливалось тем, что начался массовый выпуск всякого рода бумаг де-факто, и нужно было срочно принимать меры, чтобы удержать ситуацию под контролем. В 1870 г. был принят закон, утвержденный почти без обсуждения и опубликованный на следующий день. Его ключевые положения сводились к следующему:

- отменялось специальное правительственное разрешение для создания корпораций, за исключением компаний по строительству железных дорог и созданию банков;

- введена система контроля, который осуществлялся самими акционерами, с одной стороны, и государством - с другой, посредством обязательной регистрации новых компаний.

Последующее историческое развитие показало преждевременность оптимистических настроений того времени. В 1871-1872 гг. начался **спекулятивный бум**. Все сходились во мнении, что виной всему явился Закон 1870 г. Начали раздаваться призывы к отмене корпоративной системы, и даже появились проекты соответствующих законов. Однако правительство выбрало иной путь. Законом от 18 июля 1884 г. был принят целый ряд нововведений, которые непосредственно затрагивали не только вопросы формирования уставного капитала общества, хотя и это тоже, но и было сформулировано понятие учредителей общества. Кроме того, было введено требование, согласно которому общество могло быть зарегистрировано только при полной оплате уставного капитала. Была увеличена минимальная стоимость акций, установлена ответственность акционера за их полную оплату. На учредителей возложена обязанность предоставления полной и точной информации акционерам о деятельности общества. Введена новая система контроля за деятельностью учредителей.

Германское гражданское уложение 1897 г. пошло еще дальше в регламентации правового положения корпораций. Однако и оно не дает определение корпораций. Уложение закрепляет автономию корпорации. Даже предмет ее деятельности мог быть изменен по требованию держателей 3/4 уставного капитала.

Акционерные общества появились в Германии со значительным опозданием по сравнению с другими странами, но заняли прочные позиции в немецком обществе и превратились в полноправную юридическую форму наравне с другими видами коммерческих образований.

Следует также отметить, что в **XVIII в. первые корпорации появляются и в США**, однако тогда крупные компании на американском континенте были весьма редким явлением. Во всех 13 колониях, существовавших в конце XVIII в., насчитывалось всего несколько десятков корпораций, и в основном это были английские торговые компании и местные корпорации, занимавшиеся водоснабжением, эксплуатацией причалов, страхованием и т.д. Но уже в 1800 г. их насчитывалось 33 517. Безусловно, корпоративная форма организации производства была заимствована у англичан, у них же

было позаимствовано и правило о разрешительном порядке образования данных корпораций, которое действовало вплоть до середины XIX в. Такие разрешения выдавались законодательными органами соответствующего штата либо федеральными органами в форме утверждения устава корпорации. Каких-либо нормативных актов относительно предпринимательских корпораций не было.

Английская преемственность проявлялась и в том, что в США **большая роль принадлежала судам**. Политика, проводимая судами, была направлена на поощрение корпоративной формы производства. Именно благодаря судам корпорации приобрели правоспособность и получили возможность заниматься, по существу, любой деятельностью, не противоречащей закону.

Акционерным обществам в различных штатах создавались льготные режимы. Стали возникать крупные корпорации, которые не только поднимали производство на качественно новый уровень, но и привели к развитию монополизма и недобросовестной конкуренции. США стали первопроходцами в антимонопольном законодательстве: 2 июля 1890 г. Конгрессом США был принят антитрестовский закон Шермана. В соответствии с документом любое объединение в форме треста или в какой-либо иной форме, а также тайный сговор, направленный на ограничение торговли и свободной конкуренции в области межштатных отношений и отношений с участием иностранных государств, объявлялись незаконными и подвергались судебному преследованию.

В последующие годы по мере усиления процесса концентрации производства антимонопольное законодательство частично изменялось и дополнялось.

В **России** истоки акционерной формы относят к XVII-XVIII вв., один из первых нормативных актов об акционерных обществах, торговых обществах, корпорациях появился в 1807 г.

В рамках исследования исторического аспекта необходимо отметить, что впервые интерес к акционерному движению появился в России еще при царе Алексее Михайловиче, которому был представлен проект организации крупной компании для китоловного промысла и добывания сала. Реальные шаги к использованию акционерной формы предпринимательства были сделаны при **Петре I**.

В указах от 27 октября 1699 г., 27 октября 1706 г., 2 марта 1711 г., ноября 1723 г. купцам (т.е. определенному сословию) рекомендовалось: торговать компаниями (налицо использование акцио-

нерной формы пока только в торговле, но не в производстве) по примеру торгового класса иностранных государств (перенесение опыта зарубежных стран); иметь об этом с общего совета (простая форма согласия, или прообраз органа управления акционерным обществом) установления (нормы, регулирующие организацию и деятельность), которые способствовали бы развитию торговли; приносить тем самым через налоги дополнительные доходы в государственную казну.

Первой акционерной компанией можно считать учрежденную 24 февраля 1757 г. **"Российскую в Константинополе торгующую компанию"**. Инициаторами ее создания выступили венецианские купцы, которые в 1749 г. обратились в сенат через русского консула в Константинополе с просьбой разрешить торговлю между Венецией и Россией через Черное море и создать для этого на Дону торговый дом или контору. Эта компания осуществляла активную торговую деятельность, просуществовала до 1762 г. и имела важное значение в насаждении принципов акционерного дела.

В последующие годы произошло учреждение еще ряда акционерных компаний (1758 г. - Компания Персидского торга, 1762 г. - Акционерный эмиссионный банк, 1798 г. - Российско-Американская компания и др.), которые способствовали постепенному становлению и распространению в российском обществе представлений об этой организационно-правовой форме.

В 1864-1873 гг. было учреждено 60 акционерных банков, 46 из которых были коммерческими, а 14 - поземельными (банками долгосрочного кредита или инвестиционными). В период с 1893 по 1901 г. было открыто 219 акционерных компаний с общим уставным капиталом 328,8 млн руб. К концу 1901 г. число акционерных компаний достигло 1506, а их совокупный уставный капитал 2467 млн руб. Доход на капитал составлял 6% и более.

Доля участия зарубежных инвесторов в капитале действовавших в России акционерных обществ также возрастала довольно высокими темпами. В 1893 г. она составляла 23%, в 1900 г. - 35%, в 1908 г. - 40%. Иностранные предприниматели вкладывали свой капитал преимущественно (60% от общей суммы вложения) в следующие три отрасли отечественной промышленности: в горную, металлургическую и металлообрабатывающую, заняв здесь преобладающие позиции по сравнению с российским капиталом.

Таким образом, к ноябрю 1917 г. в России фактически действовали (с учетом ликвидации и сокращения капиталов в годы Первой мировой войны) около 2850 торгово-промышленных акционерных компаний с уставным капиталом 6040 млн руб.

Однако Октябрьская революция прервала этот экономически и юридически полезный эволюционный процесс. Декретом 13 ЦИК от 14 декабря 1917 г. банковское дело в России было объявлено государственной монополией, а все акционерные и другие коммерческие банки и кредитные учреждения национализированы и объединены с Государственным банком.

Во второй половине декабря 1917 г. Высшим советом народного хозяйства был подготовлен новый проект Декрета об экономических преобразованиях, первый раздел которого был посвящен национализации акционерных компаний.

Изменения в социальном устройстве и законодательстве не могли не повлиять на динамику образования акционерных обществ. К концу мая 1918 г. в связи с переходом советской власти к широкой национализации акционерное учредительство существенно замедляется. В период военного коммунизма для акционерных обществ, основывавших свою деятельность на имущественной и организационной самостоятельности, места уже не было.

Общая ситуация несколько изменилась с развитием товарно-денежных отношений. В **годы НЭПа** в январе 1922 г. было учреждено первое акционерное общество советского периода - акционерное общество внутренней и ввозной торговли кожевенным сырьем "Кожесырье".

Гражданский кодекс РСФСР 1922 г. в разделе X "Товарищество" содержал пятый подраздел, который назывался "Акционерное общество (паевое товарищество)" и включал в себя 45 статей. Кодекс рассматривал акционерное общество как разновидность товарищества, ставил знак равенства между ним и паевым товариществом и давал следующее официальное определение: "Акционерным (или паевым) признается товарищество (общество), которое учреждается под особым наименованием или формой с основным капиталом, разделенным на определенное число равных частей (акций) и по обязательствам которого отвечает только имущество общества".

Постепенно автономия и имущественная самостоятельность юридических лиц, в том числе акционерных обществ, вытеснялись планированием и жестким регулированием со стороны государства. В конце 20-х - начале 30-х гг. XX в. акционерные общества были реорганизованы в **государственные объединения**. Затем на долгие годы эта форма была отвергнута и забыта. Лишь в конце 1980-х началось возрождение корпоративной формы ведения бизнеса в виде акционерных обществ. Последнее двадцатилетие XX в. - это период не только чрезвычайно напряженной, интенсивной законодательной ак-

тивности, поиска и просчетов, но и заметного продуктивного законотворчества. Эти годы еще не раз будут служить объектом пристального анализа, предметом исторических сопоставлений и научных дискуссий, поскольку они таят в себе ответы на вопросы, по какому пути пошла Россия, как реформировались и получали более или менее адекватное основание корпоративные формы ведения бизнеса.

Итак, после рассмотрения основных вех в развитии корпоративных структур с древних времен до современности представляется возможным и необходимым перейти к более детальному анализу современного мирового опыта функционирования корпораций.

3.3. Мировой опыт функционирования института корпорации

Как уже отмечалось, корпорация в качестве формы организации предпринимательской деятельности имеет широкое распространение в экономически развитых странах, считая основной задачей свое функционирование в интересах акционеров как источников финансовых ресурсов. Такой подход к определению сущности современной корпорации характерен для **англо-американской модели корпоративного управления**, именуемой **shareholders company (компания собственников акций, или компания акционеров)**.

Однако существует и другая модель развития корпорации. В последнее время во влиятельных кругах делового общества стран Запада, в первую очередь имеются в виду **страны континентальной Европы**, получила широкое признание концепция "**компании участников**" (**stakeholders company**). В соответствии с этой моделью участниками (или, точнее, соучастниками) корпорации являются не только ее акционеры, менеджеры и наемный персонал, но и прилегающие к ее предприятиям местные сообщества (communities), а также проявляющие интерес к их деятельности организации гражданского общества - экологистов, потребителей, правозащитников, органы местного самоуправления и ответственные за состояние социальных услуг органы центральной власти. Подобного рода трактовка социальных связей корпорации есть не что иное, как признание того факта, что в качестве важного общественного института корпорация включена в систему отношений, во многом определяющих социальное бытие не только отдельных сегментов общества, но, если брать корпоративный сектор в целом, и всего общества в

его совокупности. По существу, корпорации делят с государством ответственность за состояние системы социальных услуг и за благополучие общества в целом.

Сторонники приведенных точек зрения рассматривают обе модели в прагматическом ключе, не идеализируя и не упрощая их. И еще одно существенное отличие "прагматиков" от "идеалистов". Если последние считают, что дело идет к доминированию модели участия, то "прагматики", напротив, полагают, что, по крайней мере, сегодня верх одерживает "акционерная" схема. Какая же модель корпоративного управления будет принята в качестве основной для будущих корпораций? Очевидно, что от ответа на этот вопрос будет зависеть и то, каким станет гражданское общество в обозримой перспективе. Именно данное обстоятельство обуславливает дальнейшее направление настоящего исследования корпорации как социального института с точки зрения ее экономического содержания.

Ряд аналитиков полагают, что модель "компании участников" (stakeholders company) не идеальная, устремленная в будущее, а уже существующая, реальная. Ее типичными представителями называют континентально-европейскую и японскую компании, а образцовой - германскую модель корпоративного управления. Модель "компании акционеров" наиболее полно воплощена в англо-американском типе корпоративного управления. Некоторые специалисты считают, что в последние годы традиционный западноевропейский "организованный капитализм", или "капитализм соучастия", явно отстывает под натиском "капитализма акционеров"; его будущее под вопросом. Подтверждают это данные, приведенные в докладе Б. Апельдорна, сделанном на квебекском экономическом Конгрессе в 2000 г. Анализ распределения собственности в 100 крупнейших промышленных корпорациях Западной Европы свидетельствуют о росте влияния фондового рынка и о роли "денежных капиталистов", для которых главное - уже не стратегия развития компании, а получение "чисто финансовых выгод".

Американская корпоративная культура особенно глубоко пронизана "экономизмом" и ориентирована, прежде всего, на достижение сиюминутных (получаемых здесь и сейчас) финансовых результатов, что не может не порождать резких колебаний конъюнктуры как сегодня, так и в перспективе.

Несколько иначе обстоит ситуация в **Европе**. В последние годы в европейском общественном сознании укрепилось представление, согласно которому **экономика является одним из элементов социальной жизни**, но не ее детерминантой. По сути, данное представле-

ние вытекает из европейских традиций взаимодействия экономики и общества, предпринимателей и государства, корни которых уходят в далекую историю континента. Социальные, политические и экономические институты считаются в Европе одинаково важными и необходимыми, а потому в основе их организации лежат сходные принципы. Это проявляется даже на уровне языка. Например, в немецкой и французской традициях для обозначения компании используются слова "Gesellschaft" и "societe", означающие "общество" и фиксирующие социальные принципы организации данного института. Американская традиция пользуется терминами "company", "corporation", в той или иной мере акцентирующими внимание не на социальной природе организаций, а на их закрытости, отделенности от остального общества.

Именно в силу сложившихся традиций и принципов, несмотря на весь масштаб американских успехов, европейские предприниматели за небольшим исключением не восприняли заокеанских методов менеджмента - в целом бизнесу остались чужды ультралиберальные экономические ориентиры. Представления о результатах хозяйственной деятельности остаются в Европе более реалистичными, нежели в США. Резкий сдвиг в направлении высокотехнологичного сектора, характерный для Штатов, имел в Европе более мягкую и сбалансированную форму, а роль государства в хозяйственной жизни практически никогда не оспаривалась.

В массовом сознании европейцев привычное недовольство жизненной рутинной сочеталось с нарастающим ощущением чуждости американского образа жизни, и это также сказывалось на отношении к заокеанским принципам корпоративного управления. Традиционные для буржуазного общества жажда неограниченного богатства и сугубо прагматическая система мотивов деятельности, продолжающие играть важнейшую роль в Соединенных Штатах, в глазах европейцев утратили значительную часть былой привлекательности. На смену этим ориентирам пришли представления о "социальной целесообразности" экономического прогресса, которые определяют содержание новых задач, возникающих сегодня перед обществом и каждым гражданином.

Какая модель корпоративного управления будет доминирующей при создании и развитии будущих корпораций?

При всех своих различиях идеальный и прагматический подходы отнюдь не противостоят, а скорее дополняют друг друга. Если первый подход акцентирует внимание на проблемах нынешнего дня и

ближайшего будущего, то второй ориентирован на долгосрочную перспективу, связанную с особенностями грядущего мирового порядка.

Исходя из сказанного, думается, что, наряду с двумя "идеальными" моделями, базирующимися на почти несовместимых принципах, возможна и третья модель, несущая в себе черты двух первых. Однако наивным было бы полагать, что появление такой модели решило бы разом все проблемы, поскольку "третий путь", по существу, означал бы альтернативу неолиберализму, который получил новый импульс в связи со стихийно идущими процессами глобализации экономики.

Сегодня в западных странах накоплен большой опыт создания и развития корпораций - крупных финансово-промышленных объединений. Структура и характер этих высокоинтегрированных объединений в отдельных странах обнаруживают как схожие черты (чему в первую очередь способствует деятельность транснациональных компаний), так и заметные отличия, которые в значительной степени связаны с конкретно-историческими обстоятельствами и определяются индивидуально в зависимости от состояния производства и рынка, но прежде всего обусловлены спецификой законодательного регулирования деятельности финансовых организаций, имеющей отношение к корпоративной собственности и управлению.

Экономика индустриальных стран демонстрирует многообразные формы организационно-хозяйственного взаимодействия корпоративных объединений и построения на их основе крупных транснациональных и национальных корпораций. Среди многообразия корпоративных форм объединений есть как традиционные концерны во главе с крупной промышленной корпорацией, так и универсальные многоотраслевые финансово-промышленные объединения, сформировавшиеся вокруг банков.

Рассмотрим наиболее типичные модели корпораций некоторых высокоразвитых стран.

Заметное влияние на строительство мировых корпоративных правоотношений оказало формирование **институтов корпоративного права Великобритании**. Объективной причиной этого стало бурное развитие в стране в начале XX в. экономических отношений, что заложило основу корпоративных правоотношений.

Одним из достижений английского корпоративного права следует считать разработку **теории акционерного права**, которое трактовалось весьма разнообразно. Первоначально, например, исполни-

тельные органы рассматривались как представители корпораций, а сами акционерные общества уравнивались с общими собраниями акционеров. В настоящее время в Великобритании принято разделять эти субъекты.

В целом типы корпоративных организаций, а также принципы их деятельности в США и Великобритании совпадают. Корпоративные организации играют большую роль в общественной и экономической жизни общества. Частный бизнес занимает ведущее место в экономике этих стран, где допустимо осуществление предпринимательской деятельности в форме индивидуального предпринимательства или в форме объединения.

Условно все организации в англосаксонской системе права можно разделить на две группы: товарищества и корпорации.

Корпорациями принято называть наиболее крупные организации, товарищества относятся к более мелким субъектам предпринимательской деятельности. **Товарищества**, действующие в соответствии с теми же принципами, на которых основаны отношения товарищества и в России, - это объединения нескольких предпринимателей, носящие срочный характер, имеющие уставный капитал, устав, соглашение о разделе капитала между участниками и действующие по принципу неограниченной ответственности хотя бы одного из товарищей. Такая организационно-правовая форма бизнеса, как товарищество, сейчас не очень популярна в США и Великобритании, как правило, товариществу предпочитают общество с ограниченной ответственностью или акционерное общество. В настоящее время товарищества действуют как объединения нескольких лиц, как правило, в виде семейных предприятий.

Выделяют следующие **виды товариществ**.

1. Unlimited Partnership (полное товарищество) в Великобритании или General Partnership в США представляют собой аналоги полного товарищества в России. В Великобритании положение товариществ определяется Законом о товариществах 1890 г. Как правило, полное товарищество состоит из ограниченного количества членов, число которых, например, в Великобритании не может быть более 20 чел. В отличие от отечественного законодательства, англосаксонская система права не признает за полным товариществом статуса юридического лица.

2. Limited Partnership (товарищество на вере (коммандитное)) представляет собой коммандитное товарищество с обычными для него условиями участия. В Великобритании статус коммандитных

товариществ устанавливается Законом о товариществах с ограниченной ответственностью 1907 г.

3. Master Limited Partnership (основное ("головное") товарищество на вере) представляет собой смесь товарищества и акционерного общества. Данная организация, кроме того, что учреждается товарищами, чья ответственность является неограниченной, наделяется правом выпускать акции.

Что касается крупных корпораций, то в США и Великобритании принята различная терминология. Эти организации в США называют **corporation**, а в Великобритании - **company**. Процесс создания таких организаций дороже и более длителен, их структура сложнее, чем у товариществ. Среди корпораций выделяют также несколько видов. К ним, в частности, относят Private Limited Company (закрытое общество с ограниченной ответственностью) в Великобритании, американский аналог Close Corporation (закрытая корпорация) и общества с ограниченной ответственностью закрытого типа в России. Public Limited Company представляют собой открытые общества.

Несмотря на многие различия, корпорации в англосаксонских странах имеют и много общего.

Корпоративные объединения США

В США лицо промышленности определяют 100 многоотраслевых корпораций, представляющих, по сути дела, высокоинтегрированные корпоративные компании. Согласно официальным данным, на долю корпораций приходится от 55 до 60% ВВП США. Здесь занято 45% рабочей силы. Сюда направляется до 60% инвестиций. Каждая из 100 обследованных американских корпораций насчитывает в своем составе предприятия 25 отраслей, 35 корпораций работают в 32 отраслях промышленного производства, 10 - в 50.

Американская модель корпорации создавалась с учетом рыночно ориентированной финансовой системы на основе развитого рынка капитала, широкого набора различных финансовых инструментов.

Изначально высокий уровень развития промышленных корпораций, надежность акций которых не вызывала сомнений, во многом облегчил привлечение дополнительного капитала. Промышленные предприятия увеличивали капитал, главным образом, за счет новых эмиссий акций. Поэтому практически отпадала необходимость в долгосрочном кредитовании как в способе увеличения основного капитала компании.

Функции банков сводились лишь к аккумулярованию сбережений, к предоставлению краткосрочных кредитов и осуществлению на внешнем рынке операций с ценными бумагами, но без непосредственного участия в управлении предприятиями.

Ныне в США получили распространение **два основных типа корпорации**. В первом случае консолидирующим ядром группы выступает **банковский холдинг**, во втором - **производственно-технологический комплекс**.

Порядок создания и деятельности корпораций регулируется законодательством штатов. Каждый штат имеет свое корпоративное право, и оно не всегда идентично с законами других штатов.

Корпорации могут быть классифицированы в зависимости от места регистрации и функционирования; уставных целей и предмета деятельности; характеристик, связанных с правом собственности.

По пространственной сфере действия корпорации США подразделяются:

- на корпорации, действующие внутри штата, в котором они зарегистрированы, так сказать, "домашние", "внутренние" корпорации;
- корпорации, созданные в одном штате, но действующие в другом, - своего рода "чужеродные", или "иностраные", корпорации;
- корпорации, созданные в другой стране, но действующие на территории США.

Корпорация не обладает автоматическим правом осуществлять свою деятельность за пределами штата регистрации. Для этого ей необходимо получить специальное разрешение - **лицензию** ("Certificate of authority"), причем в каждом штате, где предполагается деятельность предприятия. Выдача такого сертификата-лицензии означает признание в данном штате статуса и компетенции "чужеродной" корпорации, образованной в другом штате.

По преследуемым целям корпорации подразделяются:

- на **публичные корпорации**, преследующие удовлетворение политических, государственных потребностей (например, города как юридические лица, Почтовая служба США);

- **частные корпорации**, имеющие цель извлечения частных выгод.

Если акции (паи) корпорации могут передаваться от одного держателя к другому в пределах узкого круга лиц (например, только членам семьи), то такие корпорации называются "**закрытыми**", т.е. корпорации закрытого типа.

Основные признаки закрытой корпорации:

- она имеет ограниченный круг акционеров/пайщиков (как правило, не больше 30);

- передача акций/паев ограничена рядом условий; например, в учредительном документе предусматривается, что акции сначала должны быть предложены для продажи другим акционерам или самой корпорации и только потом - внешним покупателям;

- не допускается публичное предложение ценных бумаг такой корпорации. Статус "закрытых корпораций" регламентируется в приложении к вышеупомянутому Примерному закону о предпринимательских корпорациях.

Управление делами закрытой корпорации обычно осуществляется одним из акционеров или несколькими акционерами, исполняющими обязанности директоров.

Среди различных видов корпораций выделяются также **профессиональные корпорации**, т.е. корпорации, созданные специалистами: врачами, юристами, дантистами, бухгалтерами и т.д. Наименования таких корпораций обычно сопровождаются буквами: S.C. (*service corporation*); P.C. (*professional corporation*); Inc. (*incorporated*); P.A. (*professional association*).

Профессиональные корпорации подчиняются в основном тем же правилам, что и другие предпринимательские корпорации. Однако к их отличительным чертам можно отнести то, что суды при некоторых обстоятельствах, чаще всего при решении вопросов об ответственности, вправе подходить к профессиональным корпорациям как к товариществам: каждый ее участник отвечает за ущерб, причиненный недобросовестной практикой любым другим участником; во всех остальных случаях участник профессиональной корпорации не отвечает за ущерб от других участников.

Образование корпораций осуществляется в два этапа: на первом этапе проводятся организационные мероприятия, включая сосредоточение нужного капитала, на втором - осуществляются юридические процедуры регистрации.

На подготовительном (первом) этапе учредители будущей корпорации с целью привлечения акционеров (пайщиков) готовят и выпускают так называемый *prospectus*, т.е. своего рода план деятельности, сообщение о предполагаемых операциях компании.

Учредители (промоутеры) привлекают потенциальных инвесторов - покупателей акций (паев) будущей корпорации, заключая с ними соглашения на покупку акций. Подписка на акции безотзывна в течение 6 месяцев, если иное не предусмотрено соглашением.

По законам штатов подписчики становятся акционерами с момента образования корпорации или подтверждения ею соглашений на приобретение акций.

При необходимости промоутеры заключают договоры, покупают или берут в аренду имущество с тем, чтобы затем продать его созданной корпорации. Промоутеры несут персональную ответственность по такого рода сделкам, осуществленным в пользу будущей корпорации.

На втором этапе создания корпорации необходимо получить:

- *articles of incorporation* - документ, служащий первичным источником полномочий для образования будущей корпорации. В российской правовой литературе этот документ часто называют "уставом", хотя точнее было бы, наверное, называть его, например, "актом предварительной инкорпорации";

- *corporate charter* - своего рода свидетельство о регистрации предприятия. Этот документ выдается секретарем штата и знаменует собой юридический факт образования корпорации. Начиная с этого момента корпорация юридически приступает к осуществлению своих функций.

В "акте предварительной инкорпорации", как правило, указываются наименование будущей корпорации, срок деятельности, структура капитала, правила организации управления и т.д.

Выбор наименования корпорации контролируется секретарем штата. Наименование обязательно должно указывать на форму предприятия ("Corporation", "Incorporation", "Company", "Limited" либо их сокращения) и не должно дублировать уже имеющиеся названия или вводить в заблуждение.

Предмет деятельности корпорации может быть указан либо конкретно (корпорация создается для производства и продажи сельскохозяйственных товаров), либо достаточно всеобъемлюще (корпорация создается для осуществления любой законной деятельности).

По сроку деятельности корпорации в большинстве штатов считаются бессрочными. В отдельных штатах предусматривается максимальный срок, после которого требуется перерегистрация компании.

Размеры обязательного уставного капитала значительно колеблются от штата к штату. Минимально необходимый уставный фонд предусмотрен в размере 1 тыс. долл. для обычных корпораций. Для корпораций, работающих в банковской или страховой сфере, фонд значительно выше.

В учредительных документах обязательно указывается, где будет находиться офис корпорации, зарегистрированный в данном штате. Обычно место зарегистрированного офиса совпадает с главным офисом корпорации. Корпорация (вместо зарегистрированного офиса) может зарегистрировать имя и адрес своего представителя, который

будет получать всю почту корпорации, прежде всего связанную с организационными вопросами.

Лицо, которое обращается в соответствующие органы штата для получения "акта предварительной инкорпорации", называется **учредителем**. Обычно в роли учредителей выступают промоутеры. Количество учредителей в зависимости от того или иного штата может быть от одного до трех. После проведения необходимой предварительной работы промоутер обращается к секретарю штата для получения свидетельства о регистрации корпорации, т.е. документа, разрешающего ее функционирование на территории штата.

После получения свидетельства о регистрации проводится первое организационное собрание подписчиков-акционеров. На нем избирается состав правления (совета директоров), решаются вопросы, касающиеся выпуска акций, принимаются внутренние нормы корпорации.

Внутренний порядок управления корпорацией устанавливается решениями, принимаемыми после инкорпорации. Положения внутренних норм корпорации должны соответствовать требованиям, зафиксированным в учредительных документах (articles of incorporation, corporate charter). Учредители могут вносить изменения в уставные положения, принимаемые внутренними решениями. Обычно в уставных внутренних нормах предусматриваются порядок избрания правления и замещения директоров, процедуры голосования, вопросы проведения собраний акционеров и т.п.

Управление корпорацией осуществляется правлением (советом директоров), состоящим зачастую из трех директоров. Можно не создавать правления, если число акционеров не превышает 50. Директор или директора избираются акционерами на первом собрании после учреждения корпорации, а впоследствии ежегодно переизбираются или замещаются на годовых собраниях акционеров. Зачастую директор или директора сами являются акционерами. Размер оплаты труда директора устанавливается решением общего собрания акционеров. Наиболее важные управленческие решения принимаются на заседаниях правления (совета директоров).

Директор корпорации имеет право: участвовать в заседаниях правления и получать всю необходимую информацию; получать документацию корпорации, включая бухгалтерские книги; осуществлять надзор в отношении должностных лиц и персонала корпорации; получать плату за выполнение своей работы; получать компенсации в возмещение своих затрат как директора. Директор корпорации обя-

зан: реализовывать корпоративную политику (определять позицию на переговорах по заключению важных договоров и т.п.); назначать должностных лиц, набирать персонал, осуществлять работу с кадрами; принимать финансовые решения, в том числе и те, которые касаются акций и облигаций; сохранять доверительные отношения, заботиться о благе корпорации, обеспечивать конфиденциальность.

Правление (совет директоров) может делегировать часть своих функций исполнительному комитету или отдельным должностным лицам корпорации.

Должностные лица, персонал корпорации нанимаются управлением. Обязанности сотрудников корпорации прописываются во внутренних нормах.

Несмотря на то, что акционеры имеют имущественный интерес в корпорации, они отстранены от повседневного управления делами предприятия; этим занимается директор. Директор служит процветанию предприятия и тем самым корпусу акционеров в целом, а не каждому акционеру в отдельности.

В компетенцию корпуса акционеров входят следующие действия: вносить изменения в учредительные документы и в ранее принятые решения собрания акционеров; принимать решения о присоединении корпорации к другому предприятию или о ликвидации корпорации; принимать решения о продаже активов корпорации; смещать директоров при наличии оснований, а в некоторых штатах - и без оснований.

Собрания акционеров должны проходить не реже одного раза в год. В необходимых случаях созываются внеочередные собрания.

Не всегда держателю всего нескольких акций удобно или целесообразно лично участвовать в собраниях акционеров. В таких случаях акционер доверяет в письменном виде третьему лицу голосовать от своего имени на собрании акционеров корпорации. Право голосовать от имени акционера называется **"proxy"**. Так же называют и лицо, которому дано такое право.

Для принятия решений на собрании акционеров необходим кворум. Обычно кворумом считается присутствие такого количества акционеров, которые контролируют более 50 % капитала.

Акционеры обладают многочисленными правами, а именно: голосовать на собраниях своими акциями; приобретать акции новых выпусков; получать дивиденды; выступать истцом против корпорации; получить долю активов предприятия при его ликвидации; продавать свои акции; инспектировать документацию корпорации.

Следует обратить внимание на преимущественное право акционеров покупать акции новых выпусков. Благодаря этому заинтересованные акционеры, покупая новые акции, могут сохранять свою долю в уставном капитале, а значит, и степень влияния на дела корпорации. Свидетельство на право покупки акций выдается каждому акционеру при новом выпуске акций.

Развитие, реорганизация или оздоровление деятельности корпораций могут осуществляться посредством:

- присоединения одной корпорации к другой;
- слияния корпораций в новую корпорацию;
- покупки активов другой корпорации;
- покупки имущественных прав другой корпорации.

В последние годы активно используется такой механизм оздоровления и спасения корпораций, как leveraged buyouts. Речь идет о выпуске менеджментом корпорации контрольного пакета акций. Покупка акций осуществляется, как правило, за счет кредитов под обеспечение активами предприятия или за счет средств, привлеченных дополнительным выпуском облигаций.

Прекращение корпораций, как и прекращение товариществ, проходит в два этапа:

- "юридической смерти" корпорации как искусственно созданного лица;
- фактической ликвидации с продажей и распределением активов среди кредиторов и акционеров.

К наиболее известным корпорациям США, основу которых составляют крупнейшие финансовые институты, относятся группы Chase, Morgan, Melo, Liman-Goldman, Sax и др.

В большинстве случаев данные группы имеют сходные истории создания и развития, одинаковое строение. Поэтому более подробно этот тип корпорации можно рассмотреть на примере группы Chase.

Финансовая составляющая корпорации Chase включает в себя коммерческий банк Chase Manhattan Corp. (созданный 1 апреля 1996 г. в результате объединения Chase Manhattan Bank с Chemical Bank) и две компании по страхованию жизни (Metropolitan Life Insurance и Akvitable Life).

Chase Manhattan Corp, как и ее предшественник Chase Manhattan Bank, связан с семьей Рокфеллеров с 1920-х гг. С 1962 г. Д. Рокфеллер занимал в нем посты президента либо председателя совета директоров.

Промышленная составляющая группы - это 21 нефинансовая корпорация, в том числе пять транспортных компаний, включая три авиакомпании и две железные дороги, две авиастроительные компании, две химические компании, две компании розничной торговли. Каждая из них входит в число 100 крупнейших компаний США. Все они контролируются не только корпорацией Chase, но и банком Chase Manhattan Corp. как отдельным финансовым учреждением. На сегодня Chase Manhattan Corp является ведущим банком США и располагает активами в 300 млрд долл.

От корпорации Chase корпорация Morgan отличается большей специализацией по отраслям промышленности.

Характерной чертой корпорации Mellon является то, что ее финансовые учреждения редко делят контроль над нефинансовыми корпорациями с другими финансовыми институтами либо индивидуальными владельцами. Основное предпочтение данная корпорация отдает компаниям тяжелого машиностроения. На этом, без сомнения, отразилось место ее базирования - Питтсбург, где сосредоточены предприятия данной отрасли.

К корпорациям, основу которых составляет крупная промышленная компания, можно отнести General motors, Du Pont, General electric, Ford motors, AT&T и др. которые, в свою очередь, владеют банками и финансовыми компаниями. Вместе с тем, это не "карманные" банки, выполняющие функции внешней бухгалтерии и выступающие в качестве инструмента привлечения дешевых кредитов. Это крупные, самостоятельные учреждения с интересами, выходящими далеко за пределы собственной корпорации. Характерная черта данных корпораций - преобладание вертикальной составляющей над горизонтальной.

Основой корпорации General motors, например, является крупнейший в мире автомобилестроительный концерн. Общая численность занятых - сотни тысяч человек. Головная компания концерна выступает в качестве материнской по отношению к тысячам других фирм корпорации, контролируя их производственную и финансовую деятельность.

Корпорация владеет собственной финансовой компанией General motors acceptance corporation, являющейся крупнейшим в США источником коммерческих кредитов. General motors финансирует процессы слияния и поглощения компаний, занимается коммерческим лизингом промышленного оборудования (General motors leasing corp), владеет сберегательными и кредитными компаниями во многих штатах.

Несмотря на многие различия, американские корпорации, вместе с тем, объединяет и много общего.

Во-первых, отношения внутри корпораций строятся на основе установления гибких связей при свободном перетоке капитала из одной отрасли в другую. Прежде всего, это связано с тем, что будущее банковского дела определяется лишь общими перспективами рынка, и поэтому в долгосрочной перспективе банк не привязан ни к какой определенной отрасли.

Вместе с тем, новые экономические реалии, и прежде всего обострившаяся конкуренция на американском рынке, вынуждают к переходу от традиционных контрактных к долгосрочным партнерским отношениям промышленных предприятий с коммерческими банками.

Во-вторых, в США союз банковского и промышленного капитала закрепился в виде семейных групп (Рокфеллеров, Морганов и др.) и региональных групп (квивлендская, чикагская и пр.).

В-третьих, главной особенностью кредитной системы США стали исключительно высокая степень концентрации ссудного капитала и наличие банковских монополий, имеющих международный характер. Это во многом предопределило выбор способа образования корпорации. В качестве основных методов применялись слияние и поглощение компаний, в ходе чего головная фирма овладевает контрольным пакетом акций другой фирмы. Группирование опирается на банки, которые финансируют деятельность компании и при этом ее координируют. Необходимо отметить, что слияния и поглощения крупнейших корпораций резко активизировались в 1990-х гг. Некоторая часть слияний и поглощений происходит в рамках одной и той же корпорации.

В-четвертых, хотя интеграционные процессы в американской экономике носят подспудный характер, но все чаще на первое место выходит вопрос о необходимости устранения препятствий на пути интегрирования промышленных и финансовых предприятий, повышения роли крупных финансовых учреждений в корпоративном управлении. Все более очевидной становится ошибочность опасений о несовместимости корпорации и конкуренции.

И наконец, пятое. Изменчивость состава корпорации и подвижность границ при жестко закреплённом центре контроля - важные черты, присущие всем без исключения корпорациям США. В экономической литературе в последние годы выдвинуто положение о "размывании" корпораций и финансово-промышленных групп. Действи-

тельно, старые корпорации часто размываются, тогда как новые еще не оформились и не пришли им на смену. Но исчезновение того или иного центра финансового контроля - дело довольно редкое. Возникновение корпорации опирается на обобществление производства, соответствующую сеть связей и зависимостей, которые практически разрушить далеко не просто, а можно лишь переориентировать. Другое дело - относительно частые случаи замены одних лиц другими в центрах финансового контроля.

Корпоративные объединения Германии

Характерная особенность германской традиции состоит в тесной связи банков с промышленностью. На основе акционерных, финансовых, а также деловых связей происходит межотраслевая интеграция промышленных концернов с финансовыми институтами в устойчивые горизонтальные корпоративные промышленно-финансовые объединения. Банки принимают участие не только в финансировании инвестиционных проектов, но и в управлении предприятиями. Поэтому центрами создания ФПП в Германии являются, как правило, крупнейшие банки.

Например, вокруг "Deutsche Bank AG" группируются такие известные промышленные концерны, как "Bosch", "Siemens"; а вокруг "Dresdner Bank AG" - "Hochtst", "Grundig", "Krupp". В свою очередь, вокруг относительно устойчивого ядра - концерна - группируется множество крупных и средних компаний. В среднем головные холдинги корпораций владеют акциями и контролируют деятельность около 150 компаний.

Крупнейшими банками, стоящими во главе трех ведущих корпораций, являются Немецкий (Deutsche Bank AG), Дрезденский (Dresdner Bank AG) и Коммерческий (Kommerzbank AG) банки. На них приходится, соответственно, 1/3, 1/4 и 1/8 акционерного капитала страны. Данные банки представляют собой универсальные кредитно-финансовые комплексы с широким набором услуг, непосредственно не связанных с кредитно-расчетной деятельностью:

- разного рода консультационные услуги по анализу и прогнозированию рынков, по сбору информации о технических решениях и нововведениях, по обеспечению трудовыми ресурсами. Банк осуществляет также финансовое планирование, решает вопросы организации руководства предприятием;

- проникновение в страховое дело и оказание клиентам банка комбинированных услуг на основе сочетания депозитных операций со страховой защитой вкладчика;

- обеспечение зарубежных интересов предприятий, входящих в состав корпорации, участвуя в кредитовании местных экспортеров, в капиталовложениях за границей или в прямых производственных контактах.

Отношения внутри корпорации во многом определяются политикой, проводимой банком. Например, корпорация, созданная вокруг Deutsche Bank AG, в результате проведенной им серии слияний и поглощений была превращена в промышленно-технологический комплекс, полностью объединяющий производство автомобилей и самолетов, двигателей и электроники и т.д. Теперь компании, входящие в данную корпорацию, имеют прямые производственные и технологические связи, скрепленные отношениями собственности. Это важно и с точки зрения НИОКР, так как позволяет контролировать свои программы, избегая дублирования.

Кроме трех крупнейших корпораций, во главе которых находятся ведущие банки страны, в Германии существуют и такие корпорации, где цементирующим звеном является **промышленное объединение (концерн)**, хотя банковский капитал имеет несколько равных ему по силе и значению представителей. К числу таких корпораций можно отнести группы IG Farbenindustrie, Flick, Tissen-Oppenhaimer, Daimler-Chrysler, а также региональные корпорации, играющие в экономике Германии существенную роль, но отличающиеся от перечисленных.

Создание региональных корпораций связано с процессом концентрации капитала. Сила и самостоятельность этих корпораций определяются, прежде всего, их тесными связями с правительством земли, а также с местной промышленностью.

Создание региональных корпораций на старых землях, прежде всего, удалось в Баварии. Ведущие позиции в кредитной сфере принадлежат двум крупнейшим смешанным банкам - Баварскому ипотечному и вексельному банку и Баварскому банковскому союзу, которые и образовали две корпорации. Если корпорация, относящаяся к первому банку, является наиболее самостоятельной из всех региональных объединений, то региональная корпорация Баварского банковского союза характеризуется тем, что промышленность в ней представлена предприятиями, главным образом, легкой и пищевой промышленности, входящими в те или иные крупнейшие концерны страны (Siemens, Klekner, Gannel и др.).

Координация в немецких корпорациях обеспечивается **несколькими механизмами.**

Во-первых, имеется сравнительно небольшой круг должностных лиц, являющихся одновременно членами правления различных компаний и фирм, входящих в данную корпорацию. Например, из 100 крупнейших компаний примерно в 80 один из членов наблюдательного совета был членом правления другой компании. В 20 из них примерно от 17 до 36 должностных лиц являлись одновременно членами наблюдательных советов других компаний.

Во-вторых, координирующую роль выполняют входящие в корпорации финансово-кредитные институты. Им сегодня принадлежит 30% акций 25 крупнейших промышленных предприятий страны.

В-третьих, внутрикорпоративной интеграции служит также перекрестное акционирование (**взаимоучастие в капитале**).

Рассматривая корпорации Германии, можно сделать вывод, что это не жесткие конструкции, а довольно гибкие образования, маневренность которых в значительной степени обеспечивается банками. Именно под их воздействием происходят поглощение или слияние отдельных компаний, образование крупнейших корпораций.

Таким образом, во многих развитых странах существуют и успешно функционируют крупные финансово-промышленные корпоративные объединения. Основными инициаторами таких объединений служат или крупные банки, или крупные промышленные компании.

Японские сюданы

Промышленный комплекс Японии сегодня состоит фактически из шести равновеликих экономических комплексов - корпораций (японский вариант - сюданы): Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, Daishi Kangin, Fue, Sanwa, - образованных по определенным общим принципам.

Согласно официальным данным, совокупный годовой объем продаж шести групп-гигантов составляет примерно 14 - 15% валового национального продукта страны. Если считать, что общий годовой оборот достигает 4 трлн долл., то на эти корпорации приходится более 500 млрд. Они контролируют (с учетом входящих в них компаний) примерно 50% промышленных активов страны, а по некоторым оценкам - и до 75%. На торговые фирмы сюданов приходится более половины экспортно-импортных операций, их доля в импорте отдельных товаров достигает 90%. Коммерческие и трастовые банки корпораций контролируют около 40% общего капитала всей банковской системы страны, а страховые компании - 55% всего страхового капитала.

Сюданы представляют собой самодостаточные, универсальные многоотраслевые экономические комплексы, включающие в свою организационную структуру финансовые учреждения (банки, страховые и трастовые компании), торговые фирмы, а также набор производственных предприятий, составляющих полный спектр отраслей народного хозяйства.

Верхний уровень суданов образуют горизонтальные объединения, включающие в среднем 21 (группа Sumitomo) - 50 (группа Daishi Kangin) равноправных членов (в зависимости от количества основных отраслей деятельности), представляющих собой головные фирмы крупнейших промышленных объединений.

В качестве **консолидирующего ядра суданов** с самого их появления после Второй мировой войны (а также в их довоенных предшественниках - **дзайбацу**) и по настоящее время выступают компании тяжелой и химической промышленности.

Широкое использование корпорациями привлеченных средств - одна из причин японских экономических достижений. Поэтому обязательным членом корпорации, а по многим оценкам, и стержнем является крупнейший банк, контролирующий большую сеть филиалов и дочерних банков. В комплексе с ним и под его контролем работают также страховые и инвестиционные компании, траст-банки; все они для фирм данного судана являются "своими" и образуют его финансовую основу.

Благодаря вхождению кредитно-финансовых институтов в корпорации достигаются стратегические выгоды, связанные в первую очередь с повышением мобильности развития и реализации технологического потенциала всей группы. Скорость технологического обновления производства, темпы наращивания выпуска конкурентоспособной продукции во многом зависят от того, насколько инвестиционные возможности корпорации превышают объемы финансирования.

Обязательным членом корпорации (судана) является также универсальная торговая фирма. По масштабам своих торговых и информационных сетей, по объему деловых операций торговые фирмы относятся к числу крупнейших в мире и играют важную роль в корпорации. Они выполняют в судане функции универсального "сбытовика" и "снабженца", более того - своеобразного "департамента внешних связей" при освоении новых сфер деятельности, в которых фирмы судана практически не имели возможностей сбыта и снабжения.

Промышленные объединения, входящие в корпорации, построенные, как правило, по принципу вертикальной интеграции (японский

вариант называется "кэйрэцу"). Под эгидой головной фирмы собрано множество подчиненных ей дочерних (в единстве они образуют своего рода верхний ярус вертикальной интеграции). Всего таких ярусов насчитывается до четырех, поскольку многие дочерние фирмы имеют под своим началом другие, включая всевозможные субподрядные.

Размеры акционерного капитала в дочерних компаниях могут быть самыми разными - от 10 до 50%. Иногда же у них вообще нет акционерного капитала, т.е. долевое участие не присутствует вовсе. Но, тем не менее, во всех случаях связи исключительно крепки и надежны. Система иерархического контроля принимает, таким образом, форму вертикальной пирамиды, вбирающей в себя многие тысячи фирм.

Внутрикорпоративное взаимодействие в японских сюданах обеспечивается следующими способами.

1. В качестве руководящего органа корпорации выступает совещание президентов головных фирм, одновременно являющееся и совещанием ведущих акционеров. Это совещание принимает важнейшие решения по всем вопросам производственно-финансовой деятельности.

2. Корпорации объединяются посредством своего участия в акционерном капитале (перекрестное акционирование). Каждая фирма, член сюдана, имеет небольшие, недостаточные для одностороннего контроля пакеты акций всех остальных фирм, а вместе они располагают контрольными пакетами акций каждого из своих членов.

3. Реализуются общекорпоративные проекты.

4. Внутрикорпоративные контрактные отношения и обмены охватывают циркуляцию финансовых и промышленных ресурсов, научно-технической информации между участниками группы.

Внутри сюданов действует принцип не конкуренции, а целенаправленно организуемой **внутренней специализации** (когда сферы деятельности фирм не пересекаются). Поэтому в отношениях "поставщик - потребитель" здесь утвердилась взаимная монополия. Таким образом, экономическая среда внутри сюданов оказывается нерыночной, а существующая в японской промышленности организационная структура приводит к закреплению четкой олигопольной системы на рынке конечных продуктов. Тем не менее, интенсивная конкуренция участников олигополии обеспечивает устойчивое развитие соответствующей отрасли.

В качестве примера организационного строения японских сюданов можно рассмотреть корпорацию Mitsui, основу которой составляет горизонтальное объединение 29 головных фирм (крупнейших

промышленных и финансовых комплексов) на базе перекрестного владения акциями (их доля составляет 28,93%). Главный банк - Сакура банк (Sacura bank Ltd) - занимает 6-е место в списке крупнейших банков мира, владеет сетью дочерних банков, страховой и лизинговой компаниями. Центральная торговая фирма корпорации - Mitsui Bussan.

Промышленную основу корпорации составляют 27 производственных предприятий (кэйрэцу), построенных по принципу вертикальной интеграции. Каждая головная компания является материнской по отношению к находящейся под ее контролем фирмам. В рамках кэйрэцу лежит формула "объединение смежников", а иерархические вертикали возникают из естественной направленности технологических цепочек смежников к конечному продукту. Тот же принцип реализуется на следующих структурных уровнях. В итоге возникает многоуровневая и иерархическая структура.

Так, головная фирма кэйрэцу - Toyota, входящая в корпорацию Mitsui, объединяет под своим началом 15 подконтрольных компаний, которые занимаются производством компонентов (Toyota auto body - кузова для автомобилей и другие изделия), готовых изделий (Hino motog - крупнотоннажные грузовики и автобусы), фундаментальными исследованиями, экспортом и импортом сырьевых продуктов. Toyota располагает пакетом акций в каждой из подконтрольных компаний - от 22,7% акций в Aiti steel work до 39,8% в Toyota auto body. Связи с ними развиваются на основе контрактных отношений.

Помимо изготовления различных компонентов к автомобилям, Toyota занимается производством стали, прецизионных станков, текстиля, потребительских товаров, оказанием строительных услуг. Сегодня Toyota имеет крупные интересы в трех японских телекоммуникационных компаниях. Не будучи активным участником рынка, Toyota владеет 17,5% акций компании IDC, представляющей международные услуги, 36,8% - компании дальней связи Teleway Japan, работающей на территории Японии, и 27,2% - компании мобильной телефонной связи IDO.

Японские корпорации оказали большое влияние на развитие большинства новых индустриальных стран как в качестве примера становления мощной корпоративной структуры, так и непосредственно участвуя в их экономической жизни. Опыт японских корпораций сегодня стал основой для переосмысления принципиальных вопросов, касающихся оптимальной организации хозяйственного оборота в любой стране, в любой экономике.

Южнокорейские чеболи

Для Южной Кореи, как, может быть, ни для какой другой страны, характерны высокая степень концентрации производства и капитала, монополизация несколькими крупными корпорациями почти всех отраслей экономики. Практически все крупные и средние предприятия принадлежат различным корпорациям, которых уже насчитывается несколько десятков (Samsung, Daewoo, LG, Hyundai и т.д.). Крупнейшие среди корпораций ("чеболи", или "чаеболы", - корейский вариант названия) во многом схожи с ведущими корпорациями в Японии (сюданами). Отличия же связаны с тем, что корейские корпорации базируются на семейном капитале.

В то время как модель, сформированная послевоенной Японией, реализует импортозамещающий вариант индустриального развития при жестком государственном контроле над внешнеэкономической сферой и при финансовом самообеспечении инвестиционного процесса, модель, избранная Южной Кореей, изначально нацеливает на **ориентированный на экспорт** путь развития при широко открытой экономике и опоре на иностранную кредитную помощь. Отличительной чертой данного пути является то, что хозяйственный подъем протекает в условиях хотя и контролируемого, но устойчивого роста цен. Однако ускоренное развитие происходит по одной и той же воспроизводящейся схеме, по определенной заложенной общей программе.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА И ТЕРМИНЫ

- инкорпорация;
- акционерная форма корпорации;
- ограниченное партнерство;
- партнерство общего типа;
- неинкорпорированная компания;
- коллективный договор;
- концерн;
- конгломерат;
- синдикат;
- картель;
- консорциум;
- финансово-промышленная группа (ФПГ);
- прецедентное право.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Разграничьте экономические, социальные и юридические предпосылки возникновения и развития корпоративной формы ведения бизнеса.

2. Перечислите основные формы корпоративных объединений.

3. Как механизм инкорпорации повлиял на развитие корпоративных форм ведения бизнеса?

4. Перечислите основные исторические этапы развития института корпорации.

5. В чем отличие "компании акционеров" и "компании участников" как современных форм корпорации?

КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Найдите верный ответ (их может быть несколько) или верное утверждение.

1. Корпорация предстает комплексной организацией индивидов и групп с различными интересами, проявляющими себя на всех стадиях ее существования (оформление, функционирование, а также возможное прекращение существования) в качестве института:

- а) экономического;
- б) юридического;
- в) социального;
- г) нет верного ответа.

2. Корпоративные объединения стали развиваться в Северной Америке, где в различных штатах им создавались льготные режимы:

- а) с конца XVII в.;
- б) с начала XVIII в.;
- в) с конца XVIII в.;
- г) с начала XIX в.

3. Верно, что:

- а) корпорация может быть организована в виде открытого акционерного общества трастового типа;
- б) консорциум является филиалом холдинга;
- в) концерн является формой индустриальной корпорации;
- г) корпоративное объединение предполагает ограниченную ответственность его участников;

д) трастовая форма основана на доверительном управлении имуществом;

е) холдинг не владеет контрольным пакетом акций;

ж) финансово-промышленная группа - часть консорциума;

з) конгломерат является диверсифицированной корпорацией.

4. Консорциум - это:

а) объединение картельного типа любой формы собственности для реализации крупных целевых проектов;

б) временное добровольное объединение предприятий любой формы собственности для реализации крупных целевых проектов;

в) постоянное монопольное объединение предприятий любой формы собственности для реализации крупных целевых проектов;

г) финансовый трест олигополистического типа для реализации крупных целевых проектов.

5. Хозяйственная ассоциация - это:

а) договорное объединение предприятий и организаций в целях совместного осуществления одной или нескольких функций;

б) финансово-промышленная группа предприятий, объединенная на основе общности технологических особенностей производства;

в) компания холдингового типа, действующая в сфере производства;

г) общественная организация предпринимателей, созданная для защиты их хозяйственных интересов.

6. Финансово-промышленная группа - это объединение:

а) крупных фирм олигополистического типа на основе отношений экономической и финансовой взаимозависимости, разделения труда и его кооперации;

б) крупных банков и промышленных предприятий монополистического типа на основе отношений сотрудничества и конкуренции;

в) групп транснациональных компаний на основе межфирменных союзов;

г) крупных фирм монополистического типа на основе индустриальной интеграции и кооперации.

7. Концерн - это:

а) организация, объединяющая предприятия под контролем крупной частной компании;

б) добровольное объединение предприятий с централизацией ряда важнейших функций под общим финансовым контролем со стороны центральных систем управления;

в) объединение предприятий с высокими уровнями концентрации и централизации производства по всей технологической цепочке от добычи сырья до выпуска готовой продукции;

г) акционерная компания во главе с финансовым трестом с замкнутым циклом производства и сбыта продукции.

8. Выберите верные утверждения по поводу торговых гильдий.

а) У истоков формирования корпораций после падения великой римской империи стояли торговые гильдии.

б) Гильдии представляли собой специализированные объединения купцов в зависимости от направления их деятельности.

в) Гильдии служили основой для объединения средств с целью ведения более крупной хозяйственной деятельности и ограничения рисков их участников.

г) Гильдиям была присуща ограниченная ответственность участников.

9. Первой акционерной компанией России можно считать учрежденную 24 февраля 1757 г.:

а) "Компанию Персидского торгова";

б) "Акционерный эмиссионный банк";

в) "Российскую в Константинополе торгующую компанию";

г) "Российско-Американскую компанию".

10. Корпорация основана на балансе интересов следующих групп лиц:

а) акционеров, управляющих и наемных работников;

б) акционеров и правления;

в) производителей, продавцов и потребителей;

г) предпринимателей и потребителей.

11. Появление крупных корпораций в Германии связано:

а) с милитаризацией экономики;

б) со вступлением Германии в эпоху империализма;

в) со строительством железных дорог;

г) с завоеванием колоний.

12. Наибольшее развитие акционерные общества в Германии получили:

- а) в XX в.;
- б) в XVIII в.;
- в) в XVII в.;
- г) во второй половине XIX в.

13. В Средние века корпорации существовали в форме:

- а) компаний;
- б) торговых гильдий;
- в) морских товариществ;
- г) акционерных обществ;
- д) генуэзских маонов.

14. Корпорации в России возникли по инициативе:

- а) Екатерины II;
- б) Петра I;
- в) российских купцов;
- г) правительствующего Сената.

15. Англии корпоративное право обязано изобретением:

- а) раздела капитала на паи;
- б) акций;
- в) привилегированных акций;
- г) коммандитных компаний.

16. В России число пострадавших от биржевых спекуляций было меньше, чем в других странах, в связи с тем, что:

- а) русское акционерное законодательство исключало биржевые махинации;
- б) акционерные общества возникли позже, чем в других странах;
- в) номиналы ценных бумаг всегда были высокими;
- г) русские купцы отличались верностью своему слову.

17. Признаки корпорации в континентальном праве:

- а) общие интересы;
- б) объединение людей для какой-либо социально полезной деятельности;
- в) объединение капиталов; объединение лиц;
- г) объединение интеллектов.

18. В истории развития корпораций США большая роль принадлежала:

- а) судам;
- б) Конгрессу США;
- в) государству;
- г) метрополии.

19. Корпорации возникли:

- а) в период буржуазных революций;
- б) средние века;
- в) современный период;
- г) Древнем мире.

20. Порядок регистрации корпораций в США в настоящее время называется:

- а) разрешительным;
- б) явочным;
- в) уведомительным;
- г) регистрационным.

Глава 4. ТЕОРИЯ КОРПОРАЦИИ

4.1. Институциональная теория фирмы (корпорации)

В основе всех **неоклассических моделей**, рассматривающих фирму как максимизатора прибыли, лежат несколько допущений.

1. Под прибылью однозначно понимают разность между выручкой и совокупными издержками, включая альтернативные издержки и налоги. Прибыль поддается измерению.

2. Фирма действует как принимающая решения неделимая единица "черный ящик", в который поступают ресурсы, а из него выходит готовая продукция, и эта трансформация осуществляется в соответствии с характером производственной функции

$$Q = f(L; K; T),$$

где Q - объем производства;

L - труд;

K - капитал;

T - технический прогресс.

3. Такой подход устраняет необходимость изучения внутренних аспектов фирмы: организацию, контроль, поведение персонала и т.д.

4. Функция полезности фирмы как неделимой единицы принятия решения содержит только одну переменную - прибыль:

$$U = F(p).$$

5. Все действия фирмы как экономического субъекта являются рациональными.

6. Фирме доступна полная и достоверная информация относительно положения на рынках товаров и факторов производства.

7. Вся деятельность фирмы контролируется собственником.

Неоклассическая теория фирмы имеет ряд достоинств и недостатков.

К достоинствам неоклассической теории фирмы можно отнести следующие:

1) поддается математической формализации.

2) полезна для анализа того, как фирма меняет свое производство в ответ на изменения внешних факторов (таких, например, как рост заработной платы или введение налога на продажи);

3) может быть использована для анализа поведения фирм в условиях несовершенной конкуренции (например, для анализа связи между уровнем концентрации в отрасли и объемом ее выпуска и уровнем цен).

В качестве существенных недостатков неоклассической теории фирмы можно назвать следующие:

1) не объясняет, как организовано производство внутри фирмы, ничего не говорит о ее внутренней организации и иерархической структуре, о том, как делегируется принятие решений, кто обладает властными полномочиями и т.д.;

2) полностью игнорирует проблемы, связанные со стимулами, действующими внутри фирмы;

3) не объясняет, почему возникает фирма. По неоклассической теории у фирм нет оснований для того, чтобы существовать. Теория не объясняет, почему некоторые сделки совершаются не на рынке, не с помощью ценовой системы, а переносятся внутрь фирмы;

4) не в состоянии четко определить границы фирмы. Теория не объясняет, что происходит, когда две фирмы сливаются в одну или когда одна фирма разделяется на две более мелкие фирмы;

5) фирма в неоклассической теории - это абстракция, в которой стерты все различия между реальными фирмами.

Первыми, кто попытался объяснить роль фирмы в децентрализованной экономике необходимостью наличия института, обеспечивающего распределение риска, были Ф. Найт и Р. Коуз. Так, фирма представляет собой совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками, которые закреплены контрактами.

Контракты не обязательно заключаются в формальной форме (т.е. фиксируются на бумаге), они могут принимать вид и неформальных соглашений.

Согласно **институциональной теории**, фирма представляет собой совокупность внутренних и внешних контрактов, сталкиваясь при их выполнении с двумя типами затрат: с трансакционными издержками и издержками контроля (т.е. с организационными издержками).

Трансакционные издержки - это явные и неявные затраты на обеспечение выполнения внешних контрактов.

Издержки контроля - это издержки, связанные с выполнением внутренних контрактов. Издержки контроля включают в себя расхо-

ды на мониторинг выполнения внутренних контрактов, а также потери в результате недолжного выполнения контрактов. Рынок и фирма с этой точки зрения представляют собой альтернативные способы заключения контрактов. Рынок может трактоваться как сеть внешних контрактов, а фирма - как сеть внутренних контрактов.

Рост трансакционных издержек из-за неэффективности внешних контрактов ограничивает сферу деятельности рынка.

При увеличении размеров фирмы растут издержки контроля.

Фирма как обособленный субъект экономической деятельности существует между двумя видами издержек: между трансакционными издержками, которые определяют нижнюю границу фирмы, ее минимальный размер, и издержками контроля, которые задают верхнюю границу, ее максимальный размер.

Контрактный подход к фирме позволяет выделить две принципиальные организационные формы фирмы: U-форму и M-форму.

U-форма (unitary) отличается небольшими издержками контроля и большими трансакционными издержками. U-форма (унитарная форма) характеризует организацию, которая ориентируется на изготовление одного товара или оказание одной услуги и в которой право принимать решения по поводу долгосрочной стратегии и текущих операций принадлежит относительно узкой группе.

M-форма (multiproduct) характеризует фирму со многими подразделениями, выпускающую большую номенклатуру продукции, включая производство промежуточных (полуфабрикатов) продуктов внутри фирмы. Такая форма организации характеризуется разъединением краткосрочных решений, которые принимаются на уровне отдела.

В 1933 г. в своей работе "Современная корпорация и частная собственность" Адольф Берль и Гардинер Минз показали, что причины укрупнения производства связаны с финансированием, осуществляемым множеством собственников. В рамках этого подхода одна из наиболее ранних попыток детального институционального объяснения природы фирмы и ее внутренней организации была предложена А. Алчианом и Г. Демсецем, которые уделили основное внимание постконтрактной стадии сделок и проблемам, возникающим в связи с контролем исполнения контрактов. Возникновение фирмы ученые объяснили выгодами от работы командой.

Работа командой - это производство, в котором:

- используется несколько типов ресурсов;
- продукт работы команды - это нечто большее, чем сумма результатов каждого включенного в команду ресурса;

- ресурсы, используемые в производстве, не принадлежат одному лицу.

При работе командой возникает синергия - большой эффект целого, чем сумма эффектов частей. Общий выпуск команды может быть больше, чем сумма индивидуальных вкладов, произведенных по отдельности. Основная проблема, которая стоит при работе командой, - это проблема измерения вклада отдельных ее членов и предотвращения их оппортунистического поведения, решение которой возлагается на специального центрального агента - управляющего (менеджера). Однако отделение собственности от текущего контроля на крупных корпорациях порождает конфликт интересов также между собственниками и управляющими-менеджерами.

Проблема оппортунистического (с точки зрения собственников) поведения менеджеров решается путем контроля за их деятельностью.

Существуют следующие **способы контроля за деятельностью управляющих.**

1. Деятельность совета директоров (наблюдательного совета), однако этому препятствуют:

- возможность конфликта интересов внутри совета директоров;
- неполнота информации о решениях менеджеров и их последствиях.

2. Решения общего собрания акционеров, которое может регулярно заслушивать отчеты управляющих и выносить решения об их замене.

3. Угроза банкротства фирмы, что может повлечь принудительную смену руководства.

4. Угроза слияния или поглощения фирм.

5. Конкуренция на рабочем месте.

6. Денежные поощрения управляющих в виде денежных выплат за достижение менеджером поставленных собственником целей.

7. Поддержка положительной репутации менеджера.

Таким образом, институциональная экономика рассматривает фирму как сложное экономическое образование с большим разнообразием целей, вызванных усложнением субъектов собственности, которые могут порождать в ней внутренние конфликты. Каждая из моделей фирмы и каждый подход к определению сущности фирмы помогают понять значимые стороны функционирования современной фирмы, те ее стороны, которые не в состоянии объяснить традиционная микроэкономическая теория.

4.2. Трансакционные издержки внутри корпорации

Экономистов все больше интересуют социальные взаимодействия, приводящие к изменению прав и свобод людей, и все меньше - социальные взаимодействия, приводящие к перераспределению материальных благ. Поэтому понятие "товарный обмен" постепенно уступает центральное место в экономической науке понятию "трансакция" (от англ. transaction - сделка).

Трансакция - социальное взаимодействие, в результате которого происходит отчуждение или присвоение прав собственности и прав свобод.

Пример 1. Товарный обмен является важным частным случаем трансакции. В результате обмена между двумя торговцами каждый из них отчуждает право собственности на один товар и обретает право собственности на другой. Важнейшая особенность традиционного товарного обмена состоит в том, что каждый его участник приобретает (или теряет) право собственности на товар одновременно с приобретением (или потерей) самого физического товара.

Пример 2. Фьючерсная сделка отличается от товарного обмена тем, что ее участники приобретают (или теряют) право собственности на товар до того, как они приобретают (теряют) сам товар. Предметом фьючерсной сделки является право собственности на товар, а не сам товар. Поскольку право собственности на будущий товар приобретается (продается) за деньги, оно принимает форму традиционного товара. Таким образом, фьючерсная сделка не является товарным обменом, но она выступает сделкой купли-продажи, или рыночной сделкой.

Пример 3. Брачный контракт о разделе совместного имущества. В случае развода представляет собой пример трансакции, которая не опосредуется актом купли-продажи. Мало того, в брачном контракте вообще могут не упоминаться стоимостные величины. Данный пример показывает, что понятие трансакции применимо при исследовании нерыночных, немонетарных экономических систем.

Пример 4. Клятва верности, которую дают друг другу жених и невеста при вступлении в брак, служит примером трансакции, не касающейся права собственности взаимодействующих индивидов, но затрагивающей их права свободы. Результатом этой трансакции служат определенные ограничения в повседневном поведении мужа и жены, которые те добровольно возлагают на себя.

Экономическая транзакция - это такая транзакция, в результате которой изменяется индивидуальное благосостояние ее участников. Экономическая транзакция характеризуется наличием конфликта, взаимозависимости и порядка. Конфликт - отношение взаимоисключения по поводу использования ограниченного ресурса. Взаимозависимость - отношение, отражающее возможность повышения благосостояния контрагентов путем их взаимодействия. Порядок - отношение, посредством которого определяется суммарный выигрыш и способ его распределения между участниками транзакции. Ниже под термином "транзакция" будет пониматься экономическая транзакция.

Р. Коуз выделяет **рыночные и нерыночные транзакции**. Рыночная транзакция есть покупка или продажа товара по сложившейся равновесной цене, реализованная в короткий промежуток времени; она осуществляется посредством механизма цен. По сути, рыночная транзакция представляет собой краткосрочный контракт. Нерыночная транзакция представляет собой долгосрочный контракт и осуществляется посредством организационных усилий предпринимателя.

Дж. Коммонс предложил классификацию транзакций, основанную на двух классификационных признаках.

1. Характер правовых отношений в процессе взаимодействия: симметричный или несимметричный. Симметричные правовые отношения базируются на добровольном соглашении между обеими сторонами. При этом контрагенты могут располагать различной переговорной силой. Так, результат переговоров между администрацией предприятия и профсоюзным комитетом зависит от сплоченности членов профсоюза, от решимости администрации и др. Вместе с тем, формально закон гарантирует обеим сторонам равные права. Несимметричные правовые отношения обычно содержат элемент принуждения.

2. Форма социального взаимодействия: межличностная или межгрупповая. Участниками межличностных транзакций являются отдельные индивиды, а участниками межгрупповых транзакций - социальные группы, коллективные органы управления, общественные организации, предприятия и т.д.

Дж. Коммонс различал три основных вида транзакций: транзакцию сделки, транзакцию управления и транзакцию рациионирования.

Транзакция сделки (торговая транзакция). В транзакции сделки соблюдается условие симметричности отношений между контрагентами. Отличительным признаком транзакции сделки, по мнению Коммонса, является не производство, а передача товара из рук в руки.

Трансакция управления - в ней ключевым является отношение управления-подчинения. В трансакции управления поведение явно асимметрично, что является следствием асимметричности положения сторон и соответственно асимметричности правовых отношений.

Трансакция рационарования - при ней сохраняется асимметричность правового положения сторон и межгрупповой формы социального взаимодействия. Рационарование - это наложение некоторых ограничений на поведение человека, т.е. ограничение его права выбора.

Трансформационные издержки - это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансформации. В силу социальной роли трансформации эти издержки называют также статическими. Величина трансформационных издержек заранее известна и выражается в денежных единицах.

Трансакционные издержки - это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансакции. В силу социальной роли трансакции эти издержки называют также динамическими. Величина трансакционных издержек характеризуется высокой степенью неопределенности.

Трансформационные издержки и трансакционные издержки обычно связаны обратной зависимостью: сокращение одной величины влечет за собой увеличение другой, и наоборот.

Налоги - это специфический тип трансакционных издержек. Их государству надо собирать, чтобы минимизировать наши издержки.

П. Милгром и Д. Робертс предложили классификацию трансакционных издержек из категории: 1) издержки, связанные с координацией; 2) издержки, связанные с мотивацией.

Координационные издержки:

- 1) издержки определения деталей контракта;
- 2) издержки определения партнеров;
- 3) издержки непосредственной координации.

Мотивационные издержки (т.е. издержки, связанные с процессом выбора, вступать или не вступать в данную трансакцию):

- 1) издержки, связанные с неполнотой информации.
- 2) издержки, связанные с оппортунизмом.

О. Уильямсон привязывает типологию трансакционных издержек к этапам заключения сделки. Ученый выделяет трансакционные издержки *ex ante* и *ex post*, т.е. возникающие до и после заключения сделки. Данная классификация хорошо состыкуется с концепцией, предложенной Д. Нормом и Т. Эггертсоном.

В экономической литературе существует два подхода к возможности количественной оценки транзакционных издержек: ординалистский и кардиналистский.

Впервые количественно оценить транзакционные издержки на макроэкономическом уровне попытались Дж. Уоллис и Д. Норт, которые предложили использовать понятия "транзакционные услуги" и "транзакционный сектор".

Видимые, наблюдаемые и измеряемые элементы транзакционных издержек называются транзакционными услугами. Следует отметить, что речь здесь идет о транзакционных услугах в легальном секторе экономики.

В так называемые транзакционные отрасли включены следующие группы фирм.

1. Финансы и операции с недвижимостью. Основная функция фирм данной сферы - обеспечение передачи прав собственности, включая поиск альтернатив, подготовку и осуществление сделок.

2. Банковское дело и страхование. Основная функция - посредничество в осуществлении обменов, зависящих от специфических обстоятельств и требований (неопределенных, асинхронных во времени и не соответствующих по количеству и величине), а также снижение издержек, связанных с безопасностью реализации прав собственности на соответствующие ресурсы.

3. Правовые (юридические) услуги. Основная функция соответствующих организаций состоит в обеспечении координации, направления и контроля выполнения условий контрактов.

4. Оптовая и розничная торговля. Более сложным оказывается вопрос об оптовой и розничной торговле, осуществляющей как транзакционные, так и трансформационные услуги.

Объясняя причины расширения транзакционного сектора, Д. Норт и Дж. Уоллис выделяют три основных фактора.

Во-первых, значительно возросло значение издержек спецификации и защиты контрактов, поскольку в результате роста специализации и урбанизации обмен становился все в большей степени безличным и деперсонализированным, что требует широкого использования специалистов в области права. Важнейшим же фактором, определившим рост данной формы обмена, стало развитие материальной инфраструктуры, в частности транспорта, связи, что значительно расширило спектр возможных альтернатив обмена и соответственно привело к росту общих расходов на получение и обработку информации.

Во-вторых, важным фактором стали технологические изменения.

В-третьих, произошло снижение издержек использования политической системы для перераспределения прав собственности.

Внутри фирмы возникают две взаимосвязанные проблемы: координационная и мотивационная.

Суть координационной проблемы заключается в том, чтобы скоординировать разделение труда внутри фирмы. Необходимо определить, что следует сделать, как это следует сделать и кто должен это сделать. Необходимо решить, кто принимает решения, какие решения нужно принимать в централизованном порядке, а какие можно принимать децентрализованно, кто будет принимать решения, какая информация должна быть передана наверх тем, кто принимает решения, и какая информация должна быть спущена вниз тем, кто участвует в реализации плана, и другие вопросы.

А поэтому **координационные издержки** включают в себя следующие компоненты:

- управленческие издержки (распределение задач);
- издержки сбора и обработки информации;
- издержки коммуникации (сюда входят потери времени от задержки информации в ходе коммуникации, издержки, вызванные неаккуратной или недостаточной информацией, сокрытием информации).

Суть мотивационной проблемы заключается в том, чтобы обеспечить охотное выполнение работниками заданий, заинтересовать их в аккуратном и точном предоставлении информации, необходимой для разработки планов.

Для решения мотивационной проблемы и предотвращения оппортунистического поведения работников в фирмах появляются сложные и дорогостоящие структуры, в задачи которых входят контроль поведения работников, установление наказаний - санкций, штрафов.

Издержки, возникающие в связи с мотивационной проблемой, включают в себя следующие компоненты:

- потери от недобросовестной работы персонала;
- расходы на измерение вклада отдельных работников;
- затраты на контроль работников.

Пытаясь определить границы фирмы и ответить на вопрос о возможности преодоления одного из недостатков фирмы с помощью механизма координации деятельности людей, который связан с отсутствием внутри фирмы сильных экономических стимулов, харак-

терных для рыночной системы, Милгром предложил идею "издержек влияния". Ученый предположил, что бюрократические правила - это рациональный способ сдержать вредную для организации деятельность, направленную на оказание влияния на руководство с целью получения от него определенных выгод.

Можно выделить следующие составляющие **издержек влияния**:

- потери эффективности из-за искажения агентами информации, которую они предоставляют в вышестоящие инстанции, пытаясь таким образом повлиять на решения руководства;

- время и усилия, которые растрачиваются в попытках повлиять на принимаемые руководством решения в свою пользу;

- затраты на предотвращение политизации внутренней жизни фирмы и сокращение издержек влияния.

Чтобы предотвратить или ограничить политизацию внутренней жизни и рост издержек влияния:

1) фирмы используют способ, который называется "сокрытие информации" (например, от сотрудников скрываются данные о заработной плате их коллег);

2) сглаживаются различия в оплате труда;

3) устанавливается жесткая зависимость между заработной платой, с одной стороны, и стажем работы, сложностью выполняемого задания - с другой;

4) вводятся "объективные" критерии продвижения по службе (возраст или образование сотрудников);

5) устанавливаются жестко формализованные процедуры принятия решений;

6) создаются специальные контролирующие органы;

7) ограничивается общение между руководителями и сотрудниками более низкого уровня.

Все перечисленные ограничения связаны с прямыми расходами, однако они оказывают и негативное косвенное влияние - приводят к снижению эффективности из-за ослабления стимулов.

Рассматривая природу и разновидности фирм, представители неинституционального направления обращают внимание на то, что всякой экономической организации соответствует особая конфигурация транзакционных издержек. И каждая форма экономической организации при определенной структуре и величине транзакционных издержек превращается в наиболее эффективный способ координации экономической деятельности.

Все многообразие существующих в реальности фирм можно описать, анализируя распределение правомочий между их членами. От этого во многом будут зависеть цели функционирования фирмы, а также выбор способов их достижения.

В ракурсе (сравнительного анализа с позиции транзакционных издержек) рассмотрим различные виды экономических организаций.

Отправной точкой анализа будет частнопредпринимательская фирма, владелец которой обладает полным набором прав собственности:

а) правом на остаточный доход фирмы, который остается после того, как работникам выплачивается причитающееся им вознаграждение. Это право создает для собственника стимул к выполнению всех функций, связанных с управлением фирмой;

б) правом нанимать и увольнять членов команды, т.е. правом контролировать фирму. В частнопредпринимательской фирме издержки контроля низкие, так как владелец управляет фирмой сам, хорошо знает ее, всегда присутствует на производстве;

в) правом продажи первых двух прав, т.е. правом продажи фирмы по ее текущей рыночной стоимости, представляющей собой текущую ценность ожидаемых будущих остаточных доходов, которые можно получить за весь период существования фирмы.

Преимущества данной формы предприятия заключаются в том, что:

а) здесь не возникает проблемы общей собственности и, следовательно, отсутствует проблема безбилетника;

б) нет проблем, связанных с отношениями принципала и агента;

в) не существует проблем мотивации, поскольку у предпринимателя сильные стимулы к тому, чтобы эффективно управлять предприятием.

Но у рассматриваемой формы предприятия есть и свои недостатки:

а) прежде всего, это проблема недостаточного инвестирования. Владелец является одновременно и производителем, и потребителем, поэтому перед ним стоит проблема распределения дохода между текущим и будущим потреблением, что приводит к недостатку инвестиций и завышенной норме потребления;

б) для указанной формы предприятия характерны высокие издержки несения риска. По сравнению, например, с диверсифицированным портфелем акционера это предприятие более рискованное. Нехватка инвестиций обуславливает также недостаточную диверсификацию производства, что также повышает риски данного предприятия;

в) и наконец, возникают серьезные трудности с внешним инвестированием, поскольку для кредиторов финансирование таких предприятий представляется рискованным, так как размеры ответственности заемщика ограничиваются его имуществом.

Данная форма предприятия неприемлема для тех сфер деятельности, где требуются значительные капиталовложения. Однако эти предприятия имеют относительные преимущества в тех сферах, где потенциал экономии от масштаба незначителен и высока отдача от поддержания стандартов качества, например, в сфере обслуживания.

В партнерстве совокупность правомочий принадлежит не одному, а нескольким индивидам, причем реализация права на их передачу может быть ограничена. Право на остаточный доход принадлежит теперь всем владельцам специфических ресурсов и принимает форму участия в прибыли. Вместе с тем, соединение права на остаточный доход и на контроль может в этих условиях не обеспечивать достаточной защиты от оппортунизма. Существует риск обострения проблемы безбилетника: члены команды, не идентифицирующие себя с общим делом, могут счесть возможным экономить собственные усилия, при этом на каждого из них будет приходиться незначительная доля потенциальных потерь. Ограничения на размер партнерства накладываются в связи с усложнением оценки вклада каждого партнера в совокупный продукт при росте размеров группы, сопровождающемся снижением степени ее однородности. В этой ситуации уменьшение риска проявления оппортунистического поведения произойдет в той мере, в какой окажется возможным осуществление взаимного контроля участников команды.

Вместе с тем, увеличение количества партнеров имеет и положительные стороны. По мере роста партнерства ослабевают финансовые ограничения, что позволяет в большей мере использовать положительные эффекты масштаба производства, диверсифицировать виды производимой продукции и оказываемых услуг. Это также приводит к снижению риска инвестиций и расширению временного горизонта функционирования фирмы.

В партнерстве право на остаточный доход так же, как и в частно-предпринимательской фирме, совмещено с правом контроля и управления, но реализация правомочий отдельным индивидом возможна только по согласованию с другими партнерами. Это предопределяет повышение издержек принятия решений в рамках данного типа организации. Возможным вариантом снижения остроты проблемы является неформальная специализация некоторых членов на реализации отдельных правомочий.

В то же время стабильность существования организации может быть поставлена под угрозу в связи со стремлением одного из партнеров занять доминирующее положение, что приведет к ухудшению стратегического положения в фирме других ее членов.

Равноправие обычно наблюдается между собственниками специфического человеческого капитала, поэтому партнерства часто встречаются в сфере научной, артистической, интеллектуальной деятельности. В этих областях трудно осуществлять контроль за деятельностью членов команды. Равномерное распределение прав на остаточный доход и на контроль, а также культивирование неформальных отношений являются наиболее эффективными способами предотвращения оппортунистического поведения.

В открытой корпорации специфическим ресурсом является физический капитал. Именно его владельцы, акционеры претендуют на право получения остаточного дохода. Вместе с тем, рост размеров предприятия приводит к невозможности реализации этого права небольшой группой хорошо знающих друг друга людей. Для управления крупной компанией требуются специфические знания и навыки, поэтому в данных условиях право собственников на управление сводится к праву контроля за высшими менеджерами, которым также передается право на изменение членства в команде.

Преимущества такой организационной формы состоят в ограниченной ответственности акционеров, что является немаловажным стимулом для мобилизации крупных сумм рискованного капитала в условиях высокого уровня неопределенности. У открытой корпорации шире временной горизонт, поскольку при выбытии одного из членов команды не происходит изъятия специфических ресурсов. Разделение права на остаточный доход, связанного с несением риска, и права на управление также может привести к увеличению экономической эффективности в рамках сложной организационной структуры. Подобная специализация позволяет переложить риск на нейтрально относящегося к нему индивида, каковым является поручитель (владелец акций), и делегировать право принятия решений исполнителю, обладающему специфическими знаниями или информацией.

Вместе с тем, распыление права на остаточный доход среди акционеров и делегирование ими права управления высшим менеджерам создают определенные трудности в организации контроля за действиями последних. Функция полезности менеджеров может включать в себя много компонентов, но только при создании определенных стимулов они будут заинтересованы в увеличении прибыли

корпорации. В этих условиях прибыль, скорее всего, не будет максимальной, поскольку менеджеры будут стараться завышать уровень непроизводственных издержек, раздувать штаты, не принимать рискованные решения, экономить собственные усилия.

Среди преимуществ данной организационной формы следует отметить возможность получения дополнительной информации об эффективности действий менеджеров в виде косвенных сигналов с фондового рынка. При снижении уровня дивидендов со временем падает и доверие акционеров к решениям управляющих, начинается массовый сброс акций, что влияет на их курсовую стоимость. Это имеет ряд негативных последствий для менеджеров всех уровней: снятие с должности, снижение статуса в связи с поглощением компании, создание плохой репутации на рынке менеджерских услуг. Последнее может быть также эффективным средством обеспечения взаимного контроля управляющих, поскольку стороннему наблюдателю трудно выявить, кто именно виноват в ухудшении положения компании.

Появление открытой корпорации связано с развитием технологии массового производства, осуществляемого в условиях значительной экономии на масштабе. Применение подобной технологии требует не только значительных капитальных вложений, но и сложной внутренней организации.

Итак, существование множества типов экономических организаций связано в рамках неинституционального анализа с существованием различного вида транзакционных издержек. Но чем определяются транзакционные издержки, величина и структура которых непосредственно влияют на формы экономической организации, и что определяет их изменения? Далекое не в последнюю очередь - политикой государства. Поэтому представляют несомненный интерес взгляд на природу государства, рассмотрение его роли в экономике в рамках институционального анализа.

4.3. Контрактная организация экономических взаимодействий

По мере развития общества растут специализация и разделение труда, усложняются хозяйственные отношения между экономическими агентами. Эти отношения все в большей степени нуждаются в регулировании со стороны формальных и неформальных институтов.

Участники предпринимательской и иной экономической деятельности руководствуются двумя основными принципами: принципом свободы договора и принципом согласования (координации) интересов партнеров. В соответствии с принципом свободы договора и принципом согласования (координации) интересов люди имеют право:

- решать, заключать им контракт или нет;
- выбирать партнеров по контракту;
- определять содержание контракта;
- определять форму контракта.

Вместе с тем, такая свобода контрактов не абсолютна, и первым ограничением здесь является закон. Контракт должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законом или правовыми актами.

Контракт в юридическом смысле - это соглашение, договор, устанавливающий гражданские права и обязанности сторон и оговаривающий сроки действия соглашения. Под контрактом понимаются также гражданское правоотношение, возникающее из договора, и документ, в котором изложено содержание контракта, заключенного в письменной форме.

С экономической точки зрения контракт есть правовое оформление экономических трансакций, т.е. это соглашение о передаче и/или защите набора прав собственности.

Контракт - это совокупность правил, структурирующих в пространстве и во времени обмен между двумя (и более) экономическими агентами посредством определения как обмениваемых прав и взятых обязательств, так и механизма их соблюдения.

Структура контракта:

- 1) предмет контракта;
- 2) размер возмещения, получаемого участниками за свои действия;
- 3) правила и процедуры, которые используются сторонами в обусловленных контрактом действиях в будущем;
- 4) ожидаемое поведение. Контракт включает в себя характеристику поведения сторон, которого они ожидают друг от друга.

С точки зрения теории контрактного права можно выделить **параметры контрактов**, по которым они различаются между собой:

- размер;
- продолжительность;
- частота;
- формальность;

- реальное равенство (или неравенство) участников.

Теорией контрактного права стандартно выделяются следующие **виды контракта:**

- контракт купли-продажи;
- контракт разового найма;
- контракт найма;
- брачный контракт;
- потребительский кредитный контракт;
- контракт ренты;
- кредитный контракт на приобретение недвижимости;
- лизинговый контракт.
- кредитный контракт;
- и др.

Чтобы быть полным, контракт должен:

1) абсолютно точно установить, что каждая сторона обязана делать в каждом возможном случае развития событий;

2) установить для каждого возможного случая развития событий распределение издержек и выгод, которые связаны с деятельностью сторон;

3) учитывать все возможные случаи несоблюдения одной из сторон тех или иных условий контракта и соответствующие штрафные санкции;

4) быть сформулирован таким образом, чтобы каждая из сторон сочла для себя оптимальным в каждый данный момент соблюдать условия контракта, вступив в него добровольно, ведь он реализуется без принуждения и основывается на принципах взаимной выгоды. Язык контракта должен быть недвусмысленным, чтобы не возникало проблем с трактовкой его положений.

Однако в реальном мире полные контракты невозможны по нескольким причинам, которые в целом связаны с ограниченной рациональностью экономических агентов.

Во-первых, это ограниченность предвидения человека, который не может предусмотреть все обстоятельства.

Во-вторых, это издержки осуществления расчетов и переговоров при заключении договоров. Стороны, скорее всего, откажутся от детального описания в договорах маловероятного изменения обстоятельств и от дорогостоящих усилий по распределению риска.

В-третьих, положения контракта могут быть неясными и двусмысленными из-за ограничений лексического аппарата.

В-четвертых, определенная деятельность или информация, оказывающая существенное влияние на выгоду, которую получают сто-

роны, может оказаться не наблюдаемой третьей стороной и не поддающейся проверке в суде.

Итак, в реальном мире существуют только **неполные контракты**. Неполный контракт делает его более гибким, но уязвимым с точки зрения оппортунистического поведения.

Когда стоит выбор между более и менее полным контрактом, то при его подготовке всегда достигается некий компромисс между защитой от оппортунистического поведения, с одной стороны, и умением гибко приспосабливаться к меняющимся обстоятельствам - с другой.

Проблема оппортунистического поведения сторон связана с асимметрией информации, которая означает, что покупателю и продавцу известно разное количество информации, имеющей отношение к сделке. Сторона, обладающая большим объемом информации, может выиграть, если воспользуется своим информационным преимуществом.

Можно выделить три типа **оппортунистического поведения**, соответствующие разным видам асимметрии информации:

- 1) покупателю неизвестны качественные характеристики блага, имеет место асимметрия информации, которая носит название "скрытые характеристики" и может привести к неблагоприятному отбору;
- 2) скрытая информация и скрытые действия, приводящие к моральному риску той стороны, которая обладает информацией;
- 3) скрытые намерения партнера по сделке таят опасность третьего вида оппортунистического поведения - вымогательства.

Из принятого определения контракта становится очевидным, что одним из решающих условий заключения соглашения является наличие механизма принуждения к его выполнению. От выбора механизма принуждения и соответствующего гаранта контракта зависит способ разрешения конфликтных ситуаций, возникающих в процессе обмена. Данная характеристика может быть положена в основу типологии контрактов, опирающейся на трехзвенную классификацию юридических концепций контракта Я. Макнейла, в основе которой лежит деление контрактного права на классическое, неоклассическое и "отношенческое".

Классический контракт характеризуется двумя такими свойствами, как дискретность и презентативность. Классический контракт является полным и формализованным, предполагает расторжение соглашения при возникновении конфликтной ситуации, гарантом его выполнения является государство (договор об открытии счета в банке, о поставке электроэнергии населению и т.д.).

Неоклассический контракт. Данный контракт характеризуется как наличием пробелов в содержащемся в нем планировании, так и

использованием дополнительных механизмов, обеспечивающих его гибкость в ответ на возникновение непредвиденных обстоятельств. Таким дополнительным механизмом может быть третейский судья (т.е. некий индивид или структура), к которому стороны по их взаимному соглашению обратятся в случае спора или конфликта.

Отношенческий контракт. Данный тип контракта характеризуется непрерывностью контрактных отношений и использованием в качестве основы для разрешения споров и адаптации к непредвиденным обстоятельствам всего опыта взаимодействия сторон, накопленного за время их отношений. Под непрерывностью контрактных отношений подразумевается свойство контрактов, состоящее в том, что они включают в себя множество (как правило, неписаных) норм взаимодействия, которые могут выходить далеко за пределы того, что связано с организуемой ими транзакцией. В отличие от классического и отчасти от неоклассического контракта, где упор делается на *ex ante*-контрактном процессе, в отношенческом контракте основа для эффективной адаптации создается *ex post*.

Классический контракт доминирует в период зрелости индустриальной экономики, когда взаимодействия хозяйственных субъектов носят механистический и антагонистический характер. Отношенческий контракт доминирует в информационную эпоху, он основан на накопленных участниками знаниях об опыте взаимодействия друг с другом. В настоящее время отношенческие контракты охватывают большинство типовых агентских отношений, включая дистрибьюторские соглашения, совместные предприятия и трудовые договоры. К отношенческим контрактам относят отношения, которые проистекают из обещаний, не имеющих юридических последствий, или из взаимоотношений, не заключающих в себе формальных обязательств (дружба, политические или семейные отношения).

О. Уильямсон выделяет четыре типа структур управления контрактными отношениями: рыночную, трехстороннюю, двухстороннюю и объединенную

Обратим внимание на то, что каждому виду организации транзакций ставится в соответствие определенный вид контракта из классификации Я. Макнейла.

Рыночная организация - классический контракт. Напомним, что классический контракт претендует на полноту. Очевидно, что такой контракт подходит только к стандартным транзакциям, в которых не имеет значения соответствие партнеров друг другу и, следовательно, транзакции не порождают взаимной зависимости. Данное

свойство присуще также и рыночной организации, поскольку конкуренция как характерный для нее механизм адаптации предполагает наличие сопоставимых альтернатив, что равносильно отсутствию взаимной зависимости. Таким образом, использование применительно к стандартным трансакциям - это то, что объединяет и рынок как способ организации, и классический контракт.

Трехсторонняя организация - неоклассический контракт. Различие между этими терминами можно усматривать только в их, соответственно, экономическом и юридическом происхождении.

Двухсторонняя/объединенная организация - отношенческий контракт. Главное, что может объединять двухстороннюю и объединенную организации, - это долгосрочный характер специализированных трансакций. В данном случае, с одной стороны, возникает двухсторонняя зависимость, с другой стороны, накапливается опыт взаимоотношений, который может быть использован как инструмент адаптации. Последний же, как уже упоминалось, прежде всего, и отличает отношенческие контракты.

4.4. Теория агентских отношений

Одним из современных направлений теории контрактов является теория агентства, которая рассматривает основные виды оппортунистического поведения - неблагоприятный отбор и моральный риск как последствия их проявления и механизмы борьбы с ними.

Теория агентства, или теория агентских отношений, возникла в начале 1970-х гг. В ее основу легли работы по теории асимметричной информации. Начальный этап развития теории агентства тесно связан с именами нобелевских лауреатов в области экономики Джорджа Акерлофа и Майкла Спенса, а также с именами таких известных ученых, как Пол Милгром, Бендт Холмстром и ряд других.

Основными предпосылками данной теории являются положения, что:

1) все участники контрактных отношений считаются совершенно рациональными. В частности, они обладают параметрическим знанием относительно ситуации, в которой они находятся (т.е. не знают, что произойдет в будущем, но знают структуру проблем, которые могут возникнуть), и их вычислительные способности не ограничены;

2) участники контрактных отношений обладают разной информацией относительно ряда ключевых переменных. Таким образом, информация хотя и является полной, но распределена между участниками асимметрично.

Сторонами контракта выступают принципал (Р), или заказчик, и агент (А), или исполнитель. Принципал нанимает агента, действующего от имени принципала для оказания неких услуг и, чтобы облегчить достижение поставленных целей, делегирует этому агенту некоторые полномочия по принятию решений.

Информация до и после заключения контракта асимметрична, поскольку:

- а) действия агента не поддаются непосредственному наблюдению со стороны принципала;
- б) агент располагает некоторыми результатами наблюдений, которых нет у принципала.

Модель агентских отношений применима практически к любым сферам экономического и социального взаимодействия.

Основную задачу теории агентства составляет поиск и анализ оптимальных схем вознаграждения с оценкой издержек, возникающих вследствие асимметрии информации в тех или иных контрактах, и с формированием эффективных механизмов минимизации этих издержек.

Издержки, связанные с реализацией контракта между принципалом и агентом, называют **агентскими**. Они включают в себя:

- а) затраты принципала на мониторинг, предназначенный для ограничения уклоняющейся деятельности агента;
- б) затраты агента, сопряженные с осуществлением залоговых гарантий. Залоговые издержки часто необходимы, чтобы принципал имел гарантии, что агент не предпримет каких-либо действий, причиняющих ему ущерб;
- в) остаточные потери принципала, связанные с тем, что действия агента не направлены всецело на максимизацию благосостояния принципала.

Теория агентских отношений распадается на ex ante- и ex post-проблемы. В обоих случаях речь идет о решении проблемы оппортунизма экономических агентов, препятствующего заключению эффективных сделок. При этом выделяются два вида оппортунизма: предконтрактный и постконтрактный.

Оппортунизм, с которым экономические агенты пытаются справиться на стадии поиска партнера по сделке, принято обозначать как предконтрактный оппортунизм, а та его разновидность, против которой направлены усилия экономических агентов на стадии заключения контракта с уже найденным партнером, именуется постконтрактным оппортунизмом.

Также и **асимметричность информации** на стадии поиска партнера принимает форму скрытой информации, а на стадии заключения контракта - форму скрытых действий.

Под скрытыми действиями понимаются те действия агента, которых принципал наблюдать не может. Скрытая информация - это информация о внешних условиях, которая на определенном этапе становится известной агенту, но не принципалу. Как правило, термин "скрытая информация" имеет отношение к проблеме неблагоприятного отбора, однако нередко проблема скрытой информации связывается также и с проблемой морального риска. Это имеет место тогда, когда действия агента являются наблюдаемыми и, следовательно, в строгом смысле скрытых действий нет, но может присутствовать скрытая информация относительно внешних обстоятельств, влияющих на результат наблюдаемых действий.

Вышеназванные формы асимметрии информации являются также и формами проявления оппортунизма: предконтрактный оппортунизм проявляется в скрытой информации, а постконтрактный оппортунизм - в скрытых действиях. Скрытая информация порождает проблему неблагоприятного отбора, а скрытые действия - проблему морального риска.

Неблагоприятный отбор проявляется в том, что агент (более информированная сторона), используя информационное преимущество, добивается заключения контракта на самых выгодных для себя условиях. Задача принципала в этом случае предложить агенту такую схему вознаграждения, которая заставит его открыть информацию.

Моральный риск состоит в недобросовестном поведении агента, которое обусловлено асимметрией информации относительно эндогенных переменных. Соответственно, задачей принципала является разработка таких условий стимулирования, которые заставят агента придерживаться линии поведения, отвечающей интересам принципала.

В качестве механизма решения данных проблем в первом случае выступают информативные сигналы и фильтрация, а во втором случае - оптимальный контракт.

Неблагоприятный отбор возникает, во-первых, из-за наличия у агентов характеристик, неизвестных принципалу, а во-вторых, в силу наличия издержек измерения этих характеристик.

Данную проблему можно рассмотреть на примере рынка подержанных автомобилей, соответствующую модель которого впервые предложил Дж. А. Акерлоф. Стандартные примеры неблагоприятного отбора приводятся также в связи с функционированием рынков труда, страховых услуг и кредита.

Для решения данной проблемы используются различные способы, а именно сигналы, фильтрация и рacionamento.

Сигналирование. Действия, которые предпринимает агент (информированная сторона) с целью сообщить принципалу (неин-

формированной стороне) о наличии у себя определенных характеристик и таким образом предотвратить неблагоприятный отбор, называются сигналами.

Классическим примером сигнализирования является получение образования, поскольку в данном случае предполагается, что уровень образования будет достоверным сигналом о типе агента.

Только при условии, что подача сигнала для работников с разной продуктивностью связана с разными издержками, они могут выбирать разные сигнальные действия (на рынке труда это, в первую очередь, получение диплома или отказ от этого).

С точки зрения эффективности сигнализирование имеет два эффекта - положительный и отрицательный. Положительный эффект связан с решением проблемы неблагоприятного отбора, так что сделки между хорошими агентами и принципалами реализуются, повышая благосостояние тех и других.

Отрицательный эффект связан с осуществлением затрат на сигнализирование. Если допустить, что сигнализация (например, получение образования) никакого дополнительного экономического эффекта не имеет, то затраты на нее будут величиной, на которую сокращается общее благосостояние. Следует допустить, что в случае небольшой разницы в производительности разных типов агентов, благодаря чему возможно объединяющее равновесие, сигнализирование будет создавать чистый отрицательный эффект.

Фильтрация (просвечивание). У принципала есть ряд возможностей выявить скрытые характеристики потенциальных агентов даже в случае, если последние имеют все основания их скрывать.

Действия, предпринимаемые принципалом (неинформированной стороной) с целью выявить реакцию на них агента (стороны информированной), по этой реакции определить скрытые характеристики последнего и таким образом предотвратить неблагоприятный отбор, носят название "фильтрация", или "просвечивание".

Подчеркнем, что механизмы действия сигналов и фильтрации на рынке труда в данном случае очень схожи. Однако в сигнальном взаимодействии первый шаг (получение диплома) делает сторона информированная, а в фильтрационном первый ход (требование о предоставлении диплома) осуществляет сторона неинформированная.

Действия, которые предпринимает принципал с целью предотвращения неблагоприятного отбора и которые состоят в предъявлении агенту дополнительных требований, напрямую не связанных с показателями, влияющими на прибыль принципала, называются **рационализированием**.

Основной проблемой агентских отношений, когда партнеры определили друг друга, является постконтрактный оппортунизм, который заключается в том, что после заключения контракта действия агента не вполне соответствуют интересам принципала. Данная проблема возникает по причине того, что, во-первых, у принципала и агента различные интересы и, во-вторых, имеет место асимметричная информация о такой существенной стороне их контрактных отношений, как действия и/или результаты действий агента. Если принципал, в отличие от агента, не в состоянии пронаблюдать действия агента, данная ситуация обозначается как проблема скрытых действий. Если же действия агента наблюдаемы, но их результаты зависят от влияния внешней среды, которое известно только агенту, то такая ситуация обозначается как проблема скрытой информации (как и в случае неблагоприятного отбора). Вероятность неблагоприятного влияния заключения контракта на действия агента обозначается термином "моральный риск".

Формами морального риска в страховой индустрии являются пренебрежение рисками, недобросовестное поведение и чрезмерное использование предоставляемых услуг.

Пренебрежение рисками. Когда вы полностью застраховали свое имущество или себя самого, то ваше поведение обычно меняется в сторону более рискованного. Более того, у вас возникает стимул повести себя недобросовестно: использовать это имущество или распорядиться собой так, чтобы спровоцировать страховой случай и получить компенсацию.

Чрезмерное использование предоставляемых услуг. Когда в результате приобретения страховки какие-то услуги вам предоставляются бесплатно или по заниженной цене, вы порой начинаете этим злоупотреблять, слишком часто прибегая к ним. Подобные действия обуславливают социально неэффективный результат: социальные издержки превышают ваши выгоды.

В сфере трудовых отношений моральный риск состоит в вероятности того, что агент после заключения контракта будет прилагать недостаточно усилий в выполнении порученных ему заданий. При этом различают моральный риск со скрытыми действиями и моральный риск со скрытой информацией, однако именно первый случай считается классическим для проблемы морального риска.

При повременной оплате труда подчиненный заботится, прежде всего, о выживании оговоренного времени на рабочем месте, количественные же результаты его труда на его оплату не влияют, а следовательно, в данном случае будет страдать количество. При сдельной оплате труда подчиненный заботится только о количестве в

ущерб качеству. Таким образом, в первом случае проявляется уклонение от выполнения трудовых операций, во втором случае - пренебрежение качеством оказываемых трудовых услуг.

Факторами возникновения морального риска выступают:

- во-первых, различие в целях сторон, заключающих контракт;
- во-вторых, затрудненность мониторинга за исполнением контрактных обязательств;
- в-третьих, ограниченная ответственность агента за свои действия или решения.

Способы решения проблемы морального риска можно разделить на две категории: имеющие внутренние (или контрактные) и внешние механизмы. Внутренними механизмами являются контроль за действиями агента, стимулирующие контракты, добровольное принятие агентом более жестких условий и принцип "сделай сам". К внешним относятся механизмы, обеспечиваемые самим рынком или той средой, где данный контракт заключается, благодаря чему участники не платят за них вообще или платят опосредованно. К таким механизмам можно отнести сложившуюся репутацию на рынке, конкуренцию на данном рынке, угрозу поглощения компании.

Теория агентских контрактов имеет неоклассический характер, она рассматривает взаимодействие участников контракта как антагонистическое, а их поведение как абсолютно рациональное и максимизирующее. **Теория отношенческих контрактов**, наоборот, делает акцент на роли кооперации, сотрудничества, солидарности. Поведение участников взаимодействия не является абсолютно рациональным, на него оказывает существенное влияние институционализируемая система ценностей.

Теория отношенческих контрактов применима к ситуациям, в которых существует двухсторонняя зависимость участников контракта, обусловленная наличием транзакционно-специфических инвестиций. Инвестиции данного вида трансформируют агентский контракт в отношенческий. Примером служит фундаментальная трансформация - возрастающая зависимость фирмы от наемных работников, обладающих специфическим человеческим капиталом.

Гарантии отношенческих контрактов со стороны законодательства весьма ограничены. По этой причине оппортунизм приходится предотвращать путем частного порядка улаживания конфликтов.

Вымогательство - это вид оппортунистического поведения, возникающий после заключения сделки, суть которого состоит в перераспределении квазиаренды, ущемляющем интересы сторон, осуществившей специфические инвестиции.

Квазиренда - это дополнительный доход, который возникает при объединении специфических ресурсов и является целью оппортунистического поведения.

Квазиренда - это часть дохода, превышающая минимальное количество, необходимое для того, чтобы удержать производителя в данной отрасли. Квазиренту можно определить следующим образом: это разница между доходом фактора при его применении в данном месте и доходом при его альтернативном наилучшем варианте использования.

Присвоение квазиренды связано с затратами ресурсов и не создает никакой ценности, а лишь перераспределяет ее. Угроза вымогательства со стороны партнера - это серьезное препятствие на пути осуществления специализированных инвестиций. Если не найти способа предотвращения экспроприации квазиренды, тогда экономические агенты не будут вкладывать средства в специфические ресурсы.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА И ТЕРМИНЫ

- неоклассическая теория фирмы;
- институциональная теория фирмы;
- транзакция;
- контракт;
- транзакционные издержки;
- трансформационные издержки;
- оппортунизм;
- негативный отбор;
- асимметрия информации;
- теория агентских отношений;
- теория отношенческих контрактов.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Почему в условиях повторяющихся сделок с участием специфичных активов происходит фундаментальная трансформация рыночных отношений? Приведите пример.

2. Охарактеризуйте подход Коммонса к определению транзакции? Какие три принципа, согласно Коммонсу, лежат в основе каждой транзакции? Как они связаны между собой? Как они меняют представление о транзакции по сравнению с неоклассической моделью?

3. Какие категории транзакционных издержек выделили Милгром и Робертс? Какой критерий лежит в основе их классификации? Охарактери-

зуйте категории издержек, которые выделили Милгром и Робертс. Приведите примеры, иллюстрирующие различия между ними.

4. Что из себя представляет оппортунизм? В каких формах он может проявляться?

5. Перечислите ключевые различия в понимании корпорации неоклассиками и институционалистами.

КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Найдите верный ответ (их может быть несколько) или верное утверждение.

1. Примером трансакции управления:

- а) является покупка машины;
- б) является наем механика для починки машины;
- в) является уплата налога на машину;
- г) не является ничего из вышеперечисленного.

2. Примером трансакции рационирования является:

- а) покупка компанией новых активов;
- б) наем компанией управляющего для новых активов;
- в) уплата компанией налога на прибыль, полученную с новых активов;
- г) направление государством средств, полученных в форме налогов, на субсидирование малого бизнеса.

3. Обмен подарками между родственниками или членами одной социальной группы, позволяющий им ощущать свою принадлежность к данной группе, по мнению К. Поланьи:

- а) является трансакцией перераспределения;
- б) является трансакцией домашнего хозяйства;
- в) является трансакцией взаимности;
- г) вообще не является трансакцией.

4. Социальные выплаты, которые власть может осуществлять как в свою пользу, так и в пользу своих подданных, по мнению К. Поланьи:

- а) являются трансакцией перераспределения;
- б) являются трансакцией домашнего хозяйства;
- в) являются трансакцией обмена;
- г) вообще не являются трансакцией.

5. Специфичность - это обозначение:

- а) дорогого актива;

- б) актива с высокой альтернативной стоимостью;
- в) актива с низкой альтернативной стоимостью;
- г) редкого актива.

6. Как типы специфичности активов О. Уильямсон выделяет?

- а) специфичность физических активов, специфичность человеческих активов и целевые активы;
- б) специфичность местоположения, специфичность физических активов и целевые активы;
- в) специфичность местоположения, специфичность физических активов и специфичность человеческих активов;
- г) специфичность местоположения, специфичность физических активов, специфичность человеческих активов и целевые активы.

7. Следующий актив характеризуется высокой степенью специфичности:

- а) индивид, обладающий средним уровнем навыка работы на компьютере;
- б) партия банок с краской для деревянных поверхностей;
- в) большегрузный автомобиль;
- г) домна.

8. Типы трансакций, требующие создания специальных структур управления ими:

- а) разовая сделка с участием неспецифичных активов;
- б) повторяющаяся сделка с участием неспецифичных активов;
- в) разовая сделка с участием специфичных активов;
- г) повторяющаяся сделка с участием специфичных активов.

9. Укажите, какие типы трансакций могут явиться причиной фундаментальной трансформации рыночных отношений в отношении взаимозависимости:

- а) разовая сделка с участием неспецифичных активов;
- б) повторяющаяся сделка с участием неспецифичных активов;
- в) разовая сделка с участием специфичных активов;
- г) повторяющаяся сделка с участием специфичных активов.

10. Трансакционные издержки:

- а) равны нулю во взаимодействиях внутри фирмы;
- б) равны нулю в экономике Робинзона Крузо;
- в) никогда не равны нулю;
- г) верного ответа нет.

11. Трансакционные издержки в экономике иногда сравнивают с трением в физической системе, потому что:

а) подобное определение облегчает измерение трансакционных издержек;

б) их зачастую игнорируют при решении экономических задач так же, как и трение при решении задач физических;

в) эти издержки, как и трение, - именно то, чего не хватает до равновесия;

г) все вышеперечисленное верно.

12. Затраты экономического агента на поиск информации, заключение контракта, оформление прав собственности:

а) относятся к альтернативным трансакционным издержкам;

б) относятся к прямым трансакционным издержкам;

в) относятся к мотивационным издержкам;

г) не являются трансакционными издержками.

13. Если высокие трансакционные издержки обуславливают отказ экономического агента от реализации трансакции, то такие издержки называются:

а) альтернативными трансакционными издержками;

б) прямыми трансакционными издержками;

в) издержками координации;

г) издержками мотивации.

14. К издержкам *ex ante* относятся издержки:

а) поиска информации;

б) принуждения к исполнению контрактов;

в) ведения переговоров;

г) мониторинга.

15. К издержкам *ex post* относятся издержки:

а) составления контракта;

б) ведения переговоров;

в) мониторинга;

г) защиты от третьих лиц.

16. К экспериментальным товарам относятся:

а) товары, качества которых измеряются и продавцом, и покупателем на стадии *ex ante*; при этом издержки измерения несут обе стороны;

б) товары, качества которых измеряются даже на стадии *ex post*, что сопряжено с издержками измерения;

в) товары, качества которых измеряются и продавцом, и покупателем на стадии *ex ante*; при этом издержки измерения не несет ни одна из сторон;

г) товары, качества которых измеряются покупателем на стадии *ex post*; при этом покупатель не несет издержек измерения.

17. Истинными в отношении трансакционных благ являются следующие утверждения:

а) трансакционные блага - это издержки, возникающие в процессе физического изменения материала, конечным результатом которого является продукт определенной ценности;

б) трансакционные блага - это институты и технологии, доступ к которым хозяйствующий субъект может приобрести бесплатно или за определенную плату с целью снижения собственных трансакционных издержек;

в) к трансакционным благам, в частности, относятся деньги;

г) с трансакционными благами ассоциируется процесс обмена.

18. К элементам структуры контракта относятся:

а) предмет контракта;

б) размер контракта;

в) продолжительность контракта;

г) ожидаемое поведение участников контрактных отношений.

19. К параметрам контракта относятся:

а) размер контракта;

б) правила, которыми руководствуются стороны в оговоренных контрактом действиях в будущем;

в) реальное равенство (или неравенство) участников контрактных отношений;

г) степень формализации контракта.

20. Укажите, что из перечисленного ниже НЕ является элементом структуры контракта:

а) предмет контракта;

б) процедуры улаживания конфликтов;

в) продолжительность контракта;

г) ожидаемое поведение участников контрактных отношений.

Глава 5. КОРПОРАТИВНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В АКЦИОНЕРНОЙ ФОРМЕ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

5.1. Понятие акционерного общества как основной формы корпорации

По форме внутреннего устройства к корпорации относятся и хозяйственные общества. Они создаются в формах, предусмотренных ГК РФ, как правило, в форме акционерного общества или в форме общества с ограниченной ответственностью. Рассмотрим одну из них - акционерное общество.

Акционерные общества являются ключевым звеном современной российской экономики. Правовое регулирование создания и деятельности акционерных обществ осуществляется нормами ГК РФ и Федерального закона "Об акционерных обществах".

Закон "Об акционерных обществах" определяет порядок создания, реорганизации, ликвидации, правовое положение акционерных обществ, права и обязанности их акционеров, а также обеспечивает защиту прав и интересов акционеров, распространяется на все акционерные общества, созданные или создаваемые на территории Российской Федерации.

Акционерное общество - коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу.

Основные положения об акционерных обществах:

- акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций;

- акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций;

- акционеры вправе отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров и общества, если иное не предусмотрено федеральным законом в отношении непубличных обществ;

- общество является юридическим лицом и имеет в собственности учитываемое на его самостоятельном балансе обособленное имущество, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде;

- до оплаты 50 % акций общества, распределенных среди его учредителей, общество не вправе совершать сделки, не связанные с учреждением общества;

- общество имеет гражданские права и несет обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами;

- общество считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации в установленном федеральными законами порядке. Общество создается без ограничения срока, если иное не установлено его уставом;

- общество вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами;

- общество вправе иметь печать, штампы и бланки со своим наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации. Федеральным законом может быть предусмотрена обязанность общества использовать печать. Сведения о наличии печати должны содержаться в уставе общества;

- общество должно иметь полное и вправе иметь сокращенное фирменное наименование на русском языке. Общество вправе иметь также полное и (или) сокращенное фирменное наименование на языках народов Российской Федерации и (или) иностранных языках.

Полное фирменное наименование общества на русском языке должно содержать полное наименование общества и указание на его организационно-правовую форму - акционерное общество, а полное фирменное наименование публичного общества на русском языке - также указание на то, что общество является публичным. Сокращенное фирменное наименование общества на русском языке должно содержать полное или сокращенное наименование общества и слова "акционерное общество" либо аббревиатуру "АО", а сокращенное фирменное наименование публичного общества на русском языке - полное или сокращенное наименование публичного общества и слова "публичное акционерное общество" либо аббревиатуру "ПАО". Место нахождения общества определяется местом его государственной регистрации.

Гражданский кодекс Российской Федерации устанавливает деление хозяйственных обществ на публичные и непубличные (ст. 66.3 ГК РФ).

Публичные - это те общества, чьи акции и ценные бумаги, конвертируемые в его акции, публично размещаются (путем открытой подписки) и публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах.

Непубличные - это все остальные акционерные общества, которые не отвечают указанным выше признакам.

В соответствии с Законом "Об акционерных обществах" общество может быть публичным или непубличным, что отражается в его уставе и фирменном наименовании.

Особенности правового регулирования публичных обществ:

- фирменное наименование общества должно содержать указание на то, что оно является публичным;

- минимальный уставный капитал публичного общества должен составлять 100 тыс. руб.;

- публичное общество вправе проводить размещение акций и эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в его акции, посредством открытой подписки. Акции непубличного общества и эмиссионные ценные бумаги, конвертируемые в его акции, не могут размещаться посредством открытой подписки или иным образом предлагаться для приобретения неограниченному кругу лиц;

- компетенция общего собрания акционеров предусмотрена законом и не может быть расширена положениями устава;

- обязанности по ведению реестра акционеров и исполнение функций счетной комиссии осуществляются независимой организацией, имеющей предусмотренную законом лицензию;

- количество акций, принадлежащих одному акционеру, их суммарная номинальная стоимость, а также максимальное число голосов, предоставляемых одному акционеру, не могут быть ограничены;

- не может быть отнесено к исключительной компетенции общего собрания акционеров решение вопросов, не относящихся к ней в соответствии с ГК РФ и Законом "Об акционерных обществах";

- установлена обязанность публично раскрывать информацию, предусмотренную законом;

- не может быть предусмотрена необходимость получения чье-либо согласия на отчуждение акций публичного общества;

- никому не может быть предоставлено право преимущественного приобретения акций публичного акционерного общества.

Особенности правового регулирования непубличных обществ:

- минимальный уставный капитал непубличного общества должен составлять 10 тыс. руб.;
- компетенция общего собрания может быть расширена положениями устава общества;
- ревизионная комиссия может не создаваться, при этом непубличное акционерное общество должно привлекать аудитора;
- непубличное общество приобретает статус публичного общества (публичный статус) путем внесения в устав общества изменений, содержащих указание на то, что общество является публичным. Общество вправе представить для внесения в Единый государственный реестр юридических лиц сведения о фирменном наименовании общества, содержащем указание на то, что такое общество является публичным, при условии регистрации проспекта его акций и заключения обществом договора с организатором торговли о листинге его акций;
- уставом непубличного общества может быть предусмотрено преимущественное право приобретения его акционерами акций, отчуждаемых по возмездным сделкам другими акционерами, по цене предложения третьему лицу или по цене, которая или порядок определения которой установлены уставом общества.

Непубличное общество **приобретает публичный статус** со дня:

- государственной регистрации указанных изменений в его уставе;
- внесения в Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ) сведений о фирменном наименовании такого общества, содержащем указание на то, что общество является публичным.

Публичный статус непубличного общества прекращается:

- путем внесения в его устав изменений, исключаящих указание на то, что общество является публичным;
- со дня государственной регистрации указанных изменений в его уставе и внесения в Единый государственный реестр юридических лиц сведений о фирменном наименовании такого общества, не содержащем указание на то, что общество является публичным.

Прекращение обществом его публичного статуса допускается при одновременном соблюдении следующих условий:

- 1) акции общества или эмиссионные ценные бумаги общества, конвертируемые в его акции, не находятся в процессе размещения посредством открытой подписки и не допущены к организованным торгам;

2) Банком России принято решение об освобождении общества от обязанности раскрывать информацию, предусмотренную законодательством Российской Федерации о ценных бумагах.

В соответствии с Федеральным законом "Об акционерных обществах" существует **два способа создания акционерного общества:**

- учреждение нового общества;
- реорганизация существующего юридического лица.

Общество считается созданным с **момента** его государственной регистрации.

Решение об учреждении общества, об утверждении его устава и денежной оценки ценных бумаг, других вещей или имущественных прав либо иных прав, имеющих денежную оценку, вносимых учредителем в оплату акций общества, принимается учредителями единогласно.

Избрание органов управления обществом, его ревизионной комиссии (ревизора) и утверждение регистратора общества, а также его аудитора осуществляются учредителями общества большинством в три четверти голосов, которые представляют акции, подлежащие размещению среди учредителей общества.

Учредители общества заключают между собой письменный договор, который определяет:

- порядок осуществления совместной деятельности по учреждению общества;
- размер уставного капитала общества;
- категории и типы акций, подлежащих размещению среди учредителей;
- размер и порядок оплаты акций;
- права и обязанности учредителей по созданию общества.

Учредителями общества являются граждане и (или) юридические лица, принявшие решение о его учреждении.

Государственные органы и органы местного самоуправления не могут выступать учредителями общества, если иное не установлено федеральными законами.

Общество не может иметь в качестве единственного учредителя (акционера) другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица.

Договор о создании общества не является учредительным документом общества. Учредительным документом общества является устав общества. Требования устава общества обязательны для исполнения всеми органами общества и его акционерами.

Устав общества должен отражать следующие сведения:

- полное и сокращенное фирменные наименования общества;

- место нахождения общества;
- количество, номинальную стоимость, категории (обыкновенные, привилегированные) акций и типы привилегированных акций, размещаемых обществом;
- права акционеров - владельцев акций каждой категории (типа);
- размер уставного капитала общества;
- структуру и компетенцию органов управления общества и порядок принятия ими решений;
- порядок подготовки и проведения общего собрания акционеров, в том числе перечень вопросов, решение по которым принимается органами управления общества квалифицированным большинством голосов или единогласно.

Устав **публичного общества** также должен содержать:

- 1) указание на публичный статус общества;
- 2) указание на наличие в структуре органов управления обществом совета директоров (наблюдательного совета), его компетенцию и порядок принятия им решений.

Уставом **непубличного общества** могут быть установлены:

- ограничения количества акций, принадлежащих одному акционеру;
- суммарная номинальная стоимость;
- максимальное число голосов, предоставляемых одному акционеру.

Указанные положения могут быть предусмотрены уставом общества при его учреждении или внесены в устав, изменены и (или) исключены из устава по решению, принятому общим собранием акционеров единогласно всеми акционерами общества.

Внесение изменений и дополнений в устав общества или утверждение устава общества в новой редакции осуществляется по решению общего собрания акционеров.

Общество обязано в разумные сроки предоставить возможность ознакомиться со своим уставом, в том числе с изменениями и дополнениями к этому документу по требованию:

- акционера (включая копию действующего устава общества);
- аудитора;
- любого заинтересованного лица.

Плата, взимаемая обществом за предоставление копии документа, не может превышать затрат на ее изготовление.

После заключения договора о создании акционерного общества его необходимо зарегистрировать, т.е. внести сведения об акционерном обществе в Единый государственный реестр юридических лиц.

Общество подлежит государственной регистрации в органе, осуществляющем государственную регистрацию юридических лиц, в порядке, предусмотренном федеральным законом о государственной регистрации юридических лиц.

За регистрацию общества уплачивается государственная пошлина в соответствии с законодательством о налогах и сборах.

После регистрации общества у его учредителей возникает обязанность сформировать уставный капитал общества в соответствии с требованиями, установленными действующим законодательством.

Уставный капитал общества определяет минимальный размер его имущества, гарантирующего его минимальный уставный капитал, интересы кредиторов. В целях обеспечения прав кредиторов общества Закон "Об акционерных обществах" устанавливает:

- минимальный уставный капитал публичного общества должен составлять 100 тыс. руб.;

- минимальный уставный капитал непубличного общества должен составлять 10 тыс. руб.

Уставный капитал общества составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. Собственник ценной бумаги наряду с владением, пользованием и распоряжением обладает правомочием управления обществом. Право на участие в управлении включает в себя право:

- участия в общем собрании акционеров;
- голосования на общем собрании акционеров;
- осуществления контроля за деятельностью общества.

Обществу на праве собственности принадлежит имущество, созданное за счет вкладов учредителей, а также произведенное и приобретенное обществом в процессе его деятельности. Соответственно, вне зависимости от того, располагает ли общество имуществом, произведенным или приобретенным в процессе его деятельности, интересы кредиторов общества обеспечиваются его уставным капиталом. Но при установлении гарантий кредиторов общества речь идет о сумме номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами, а не о самом имуществе, переданном акционерами в оплату приобретенных акций.

Уставом общества могут быть определены порядок и условия размещения обществом объявленных акций.

В уставе общества могут быть указаны следующие сведения в отношении объявленных акций:

- количество объявленных акций;
- номинальная стоимость объявленных акций;
- категории (типы) объявленных акций;
- права, предоставляемые объявленными акциями.

В том случае, если в уставе общества эти положения об объявленных акциях отсутствуют, размещать дополнительные акции общество не вправе. Дополнительные акции могут быть размещены обществом только в пределах установленного его уставом количества объявленных акций.

Общество размещает **обыкновенные** акции и вправе размещать один или несколько типов **привилегированных** акций. Все акции общества являются бездокументарными.

Номинальная стоимость всех обыкновенных акций общества должна быть одинаковой.

Номинальная стоимость привилегированных акций одного типа и объем предоставляемых ими прав должны быть одинаковыми. Публичное общество не вправе размещать привилегированные акции, номинальная стоимость которых ниже номинальной стоимости обыкновенных акций.

Номинальная стоимость размещенных привилегированных акций общества не должна превышать 25 % от уставного капитала общества.

Также возможно образование части акций (дробных акций) при осуществлении преимущественного права на приобретение:

- акций, продаваемых акционером непубличного общества;
- дополнительных акций.

При консолидации акций приобретение акционером целого числа акций невозможно

Дробная акция дает акционеру - ее владельцу - права, предоставляемые акцией соответствующей категории (типа) в объеме, соответствующем той части целой акции, которую она составляет.

Дробные акции обращаются наравне с целыми акциями. В случае, если лицо приобретает более одной дробной акции определенной категории (типа), они образуют одну целую и (или) дробную акцию, равную сумме этих дробных акций.

Все акционеры вне зависимости от вида принадлежащих им акций имеют следующие права:

- право отчуждения принадлежащих акционерам акций;
- право на получение информации о деятельности общества;
- право на участие в распределении прибыли;

- право на получение части имущества после его ликвидации.

При учреждении общества все его акции должны быть размещены среди учредителей.

Акции общества, распределенные при его учреждении, должны быть полностью оплачены в течение года с момента государственной регистрации общества, если меньший срок не предусмотрен договором о создании общества.

Не менее 50 % акций общества, распределенных при его учреждении, должно быть оплачено в течение трех месяцев с момента государственной регистрации общества.

Оплата акций, распределяемых среди учредителей общества при его учреждении, и дополнительных акций, размещаемых посредством подписки, может осуществляться деньгами, ценными бумагами, другими вещами или имущественными правами либо иными правами, имеющими денежную оценку. Форма оплаты акций общества при его учреждении определяется договором о создании общества, а дополнительных акций - решением об их размещении.

Денежная оценка имущества, вносимого в оплату акций при учреждении общества, производится по соглашению между учредителями.

Дополнительные акции и иные эмиссионные ценные бумаги общества, размещаемые путем подписки, размещаются при условии их полной оплаты.

При оплате дополнительных акций неденежными средствами денежная оценка имущества, вносимого в оплату акций, производится советом директоров (наблюдательным советом) общества.

При оплате акций неденежными средствами для определения рыночной стоимости такого имущества должен привлекаться оценщик. Величина денежной оценки имущества, произведенной учредителями общества и советом директоров (наблюдательным советом) общества, не может быть выше величины оценки, произведенной оценщиком.

В акционерном законодательстве установлена возможность проголосовать через свой депозитарий брокера тем акционерам, чьи акции учитываются в депозитарии. Эмитент заключает с регистратором договор или соглашение к договору на ведение реестра, в соответствии с которым:

- эмитент передает регистратору бюллетень на бумаге со всеми вопросами;
- регистратор переводит бумажный бюллетень в электронный вид;

- регистратор направляет информацию в электронном виде в адрес номинальных держателей, т.е. тех депозитариев, счета которых открыты напрямую в реестре;

- депозитарий направляет информацию другому депозитарию и т.д. (по так называемому "каскаду");

- депозитарий, который учитывает акции акционера, если это предусмотрено договором между акционером и депозитарием (брокером), сообщает акционеру о возможности проголосовать по такому электронному бюллетеню;

- акционер направляет оговоренным договором способом своему депозитарию (брокеру), если это предусмотрено договором между акционером и депозитарием (брокером), документ, содержащий сведения о голосовании;

- разные депозитарии (брокеры) реализуют эту возможность по-своему:

- через Интернет в личном кабинете;
- путем подачи специального распоряжения;
- через своего личного брокера.

Депозитарий, получив сведения от акционера о том, как он проголосовал, перенаправляет в электронном виде заполненный электронный бюллетень по так называемому обратному "каскаду".

Пройдя путь по обратному "каскаду", заполненный электронный бюллетень поступает к регистратору.

Полученный заполненный электронный бюллетень при подведении итогов голосования приравнивается регистратором к бумажным бюллетеням.

Следует обратить внимание, что по аналогичной схеме производится и выплата дивидендов. Важным моментом при проведении корпоративных мероприятий является наличие актуальных сведений в учетной системе об акционере.

5.2. Корпоративные интересы собственников

Один из важных вопросов деятельности акционерных обществ - их реорганизация как особый способ создания и ликвидации юридических лиц.

При реорганизации особым образом защищаются права кредиторов и миноритарных акционеров.

Уставные капиталы обществ, создаваемых в процессе реорганизации, не оплачиваются, а формируются исключительно за счет уставных капиталов или иных собственных средств реорганизуемых обществ.

Вопрос о реорганизации включается в повестку дня общего собрания акционеров по предложению совета директоров, если иное не установлено уставом общества.

Рассмотрим подробнее правовое регулирование каждой из форм реорганизации акционерных обществ, установленных Законом "Об акционерных обществах". Реорганизация общества может быть осуществлена в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования обществ.

В течение трех рабочих дней после принятия решения о своей реорганизации АО обязано в письменной форме сообщить в регистрирующий орган о начале процедуры реорганизации. В случае участия в этом процессе двух и более обществ письменное сообщение о начале данной процедуры представляется в регистрирующий орган в течение трех рабочих дней после даты решения о реорганизации юридического лица, принятого последним.

Общество считается реорганизованным с момента государственной регистрации вновь возникших юридических лиц, за исключением случаев реорганизации в форме присоединения организаций.

При реорганизации общества в форме присоединения к нему другого общества первое из них считается реорганизованным с момента внесения в Единый государственный реестр юридических лиц записи о прекращении деятельности присоединенного общества.

Формирование имущества обществ, создаваемых в результате реорганизации, осуществляется только за счет имущества этих реорганизуемых обществ.

Передачный акт, разделительный баланс должны содержать положения как о правопреемстве по всем обязательствам реорганизуемого общества в отношении всех его кредиторов и должников, включая оспариваемые обязательства, так и о порядке определения правопреемства в связи с изменениями вида, состава, стоимости имущества реорганизуемого общества, а также в связи с возникновением, изменением и прекращением прав и обязанностей реорганизуемого общества, которые могут произойти после даты, на которую составлены передачный акт, разделительный баланс.

Слиянием обществ признается возникновение нового общества путем передачи ему всех прав и обязанностей двух или нескольких обществ с прекращением последних.

Участвующие в слиянии общества заключают об этом договор. Совет директоров (наблюдательный совет) каждого общества, участвующего в слиянии, выносит для решения общим собранием акционеров каждого такого общества вопрос о реорганизации в форме слияния, а также вопрос об избрании членов совета директоров (наблюдательного совета) общества, создаваемого в результате слияния обществ.

Общее собрание акционеров каждого общества, участвующего в слиянии, во-первых, принимает решение по вопросу о реорганизации каждого такого общества в форме слияния, включающее в себя утверждение соответствующего договора, передаточного акта каждого общества и устава того общества, которое создается путем реорганизации в форме слияния, а во-вторых, принимает решение по вопросу об избрании членов совета директоров (наблюдательного совета) создаваемого общества в количестве, установленном проектом договора о слиянии для каждого общества, участвующего в этом процессе, если уставом создаваемого общества не предусматривается осуществление функций совета директоров (наблюдательного совета) создаваемого общества общим собранием акционеров данного общества.

Отношение количества членов совета директоров (наблюдательного совета) создаваемого общества, избираемых каждым обществом, участвующим в слиянии, к общему количеству членов совета директоров (наблюдательного совета) создаваемого общества должно быть пропорционально отношению количества акций создаваемого общества, подлежащих размещению среди акционеров соответствующего общества, участвующего в слиянии, к общему количеству подлежащих размещению акций создаваемого общества. Рассчитанное количество членов совета директоров (наблюдательного совета) создаваемого общества, избираемых каждым обществом, участвующим в слиянии, округляется до целого числа в соответствии с действующим порядком округления.

При слиянии обществ акции общества, принадлежащие другому обществу, участвующему в слиянии, а также собственные акции, принадлежащие участвующему в слиянии обществу, погашаются.

При слиянии обществ все права и обязанности каждого из них переходят к вновь возникшему обществу в соответствии с передаточным актом.

Присоединением общества признается прекращение одного или нескольких обществ с передачей всех их прав и обязанностей другому обществу.

Присоединяемое общество и общество, к которому осуществляется присоединение, заключают договор о присоединении.

Совет директоров (наблюдательный совет) каждого общества, участвующего в присоединении, выносит для решения общим собранием акционеров каждого такого общества вопрос о реорганизации в форме присоединения этих обществ.

Общее собрание акционеров общества, к которому осуществляется присоединение, принимает решение по вопросу о реорганизации в форме присоединения, включающее в себя утверждение договора о присоединении, а также принимает решения по иным вопросам (в том числе решение о внесении изменений и дополнений в устав такого общества), если это предусмотрено договором о присоединении. Общее собрание акционеров присоединяемого общества принимает решение по вопросу о реорганизации в форме присоединения, включающее в себя утверждение договора о присоединении, передаточного акта.

При присоединении общества погашаются:

- 1) собственные акции, принадлежащие присоединяемому обществу;
- 2) акции присоединяемого общества, принадлежащие обществу, к которому осуществляется присоединение;
- 3) принадлежащие присоединяемому обществу акции общества, к которому осуществляется присоединение, если это предусмотрено договором о присоединении.

При присоединении одного общества к другому к последнему переходят все права и обязанности присоединяемого общества в соответствии с передаточным актом.

Разделением общества признается прекращение общества с передачей всех его прав и обязанностей вновь создаваемым обществам.

Совет директоров (наблюдательный совет) реорганизуемого в форме разделения общества выносит для решения общим собранием акционеров такого общества вопрос о реорганизации общества в форме разделения, а также вопрос об избрании совета директоров (наблюдательного совета) каждого общества, создаваемого в результате разделения.

Каждый акционер реорганизуемого общества, голосовавший против принятия решения о реорганизации общества или не принимавший участия в голосовании по вопросу о реорганизации общества, должен получить акции каждого создаваемого путем реорганизации в форме разделения общества, предоставляющие те же права, что и принадлежащие ему акции реорганизуемого общества, пропорционально их числу.

При разделении общества все его права и обязанности переходят к двум или нескольким вновь создаваемым обществам в соответствии с разделительным балансом.

Выделением общества признается создание одного или нескольких обществ с передачей им части прав и обязанностей реорганизуемого общества без прекращения последнего.

Цели реорганизации в форме выделения:

- вывод непрофильных активов;
- продажа части бизнеса;
- раздел бизнеса между партнерами.

Совет директоров (наблюдательный совет) реорганизуемого в форме выделения общества выносит для решения общим собранием акционеров такого общества вопрос о реорганизации общества в форме выделения, а также вопрос об избрании совета директоров (наблюдательного совета) каждого общества, создаваемого путем реорганизации в форме выделения.

Основные документы реорганизации:

- передаточный акт;
- решение о реорганизации.

Способы формирования УК выделяемого общества:

- конвертация акций реорганизуемого общества в акции создаваемого общества;
- распределение акций создаваемого общества среди акционеров реорганизуемого общества;
- приобретение акций создаваемого общества самим реорганизуемым обществом.

Передаточный акт должен содержать положения о правопреемстве по всем обязательствам реорганизованного юридического лица в отношении всех его кредиторов и должников, включая и обязательства, оспариваемые сторонами, а также порядок правопреемства.

Если решением о реорганизации общества в форме выделения предусматривается конвертация акций реорганизуемого общества в акции создаваемого общества или распределение акций создаваемого общества среди акционеров реорганизуемого общества, каждый акционер реорганизуемого общества, голосовавший против принятия решения о реорганизации общества или не принимавший участия в голосовании по вопросу о реорганизации общества, должен получить акции каждого создаваемого общества, предоставляющие те же права, что и принадлежащие ему акции реорганизуемого общества, пропорционально их числу.

При выделении из состава общества одного или нескольких обществ к каждому из них переходит часть прав и обязанностей реорганизованного в форме выделения общества в соответствии с разделительным балансом.

Разделение и выделение обществ, осуществляемые одновременно со слиянием или с присоединением обществ, имеют свои особенности.

Решением общего собрания акционеров общества о его реорганизации в форме разделения или выделения организации может быть предусмотрено в отношении одного или нескольких обществ, создаваемых путем их реорганизации в указанной форме. Согласно положению об одновременном слиянии создаваемого общества с другим обществом или другими обществами либо об одновременном присоединении создаваемого общества к другому обществу совет директоров (наблюдательный совет) общества, реорганизуемого в форме разделения или выделения, при вынесении для решения общим собранием акционеров вопроса о такой реорганизации выносит также вопрос о реорганизации данного общества в форме слияния с другим обществом или другими обществами либо в форме присоединения к другому обществу.

Общее собрание акционеров реорганизуемого общества принимает решения о его реорганизации в форме:

- 1) разделения;
- 2) слияния с другим обществом или с другими обществами либо в форме присоединения к другому обществу.

Реорганизация общества в форме разделения или выделения иногда осуществляется одновременно с реорганизацией в форме слияния. Эта реорганизация считается завершенной с момента государственной регистрации общества, созданного путем реорганизации в форме слияния.

Реорганизация общества в форме разделения или выделения и одновременно осуществляемая реорганизация в форме присоединения считаются завершенными с момента внесения в Единый государственный реестр юридических лиц записи о прекращении деятельности общества, создаваемого путем реорганизации в форме разделения или выделения. Такая запись вносится одновременно с внесением в Единый государственный реестр юридических лиц записи о государственной регистрации общества, создаваемого путем реорганизации в форме разделения или выделения. При этом сначала вносится запись о государственной регистрации общества, создаваемого путем реорганизации в форме разделения или выделения, затем вносится запись о прекращении его деятельности.

Общество вправе преобразоваться в общество с ограниченной ответственностью или в производственный кооператив. Общество по единогласному решению всех акционеров вправе преобразоваться в некоммерческое партнерство.

Совет директоров (наблюдательный совет) реорганизуемого в форме преобразования общества выносит для решения общим собранием акционеров такого общества вопрос о реорганизации общества в форме преобразования.

Общее собрание акционеров общества, реорганизуемого в форме его преобразования, по данному вопросу принимает соответствующее решение.

При преобразовании общества к вновь возникшему юридическому лицу переходят все права и обязанности реорганизованного общества в соответствии с передаточным актом.

Уставом непубличного общества в отношении определенных категорий (типов) акций могут быть предусмотрены порядок (в том числе непропорциональность) их конвертации в акции другого общества, создаваемого в результате его реорганизации, и (или) порядок (в том числе непропорциональность) обмена акций на доли участников в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью, доли или вклады в складочном капитале хозяйственного товарищества либо паи членов производственного кооператива, создаваемые в результате реорганизации общества.

Срок существования акционерного общества не ограничен, если иное не было предусмотрено при его создании соответствующими пунктами устава.

Прекращение деятельности общества возможно:

- по истечении срока, на который оно создавалось;
- достижении цели, поставленной при его создании;
- другим основаниям, предусмотренным уставом общества;
- взаимному согласию собственников, т.е. по решению Общего собрания акционеров общества (добровольная ликвидация);
- решению суда в случае несостоятельности (банкротства) или нарушения обществом действующего законодательства.

Прекращение деятельности акционерного общества может происходить путем его реорганизации или ликвидации.

Общество считается прекратившим свое существование с момента внесения соответствующей записи в Государственный реестр акционерных обществ.

Ликвидация общества влечет за собой его прекращение без перехода к другим лицам имеющихся у него прав и обязанностей в порядке правопреемства.

Основаниями ликвидации АО являются:

- решение общего собрания общества о прекращении его деятельности на основании каких-либо причин, не связанных с неплатежеспособностью (добровольная ликвидация);

- решение общего собрания об объявлении общества банкротом (добровольная ликвидация под контролем кредиторов);

- решение суда в случае грубого и систематического нарушения обществом действующего законодательства;

- решение арбитражного суда о признании общества банкротом по результатам рассмотрения дела о несостоятельности общества.

Юридическое лицо может быть ликвидировано:

- по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами, в том числе в связи с истечением срока, на который создано юридическое лицо, с достижением цели, ради которой оно создано;

- по решению суда, если при создании общества были допущены грубые нарушения закона, носящие неустранимый характер, а также в случаях осуществления деятельности: запрещенной законом; без надлежащего разрешения (лицензии); с нарушением Конституции РФ; с иными неоднократными или грубыми нарушениями закона либо других правовых актов; противоречащей уставным целям некоммерческой организации.

Общество может быть ликвидировано добровольно в порядке, установленном Гражданским кодексом Российской Федерации, с учетом требований Закона "Об акционерных обществах" и устава общества. Общество может быть ликвидировано по решению суда по основаниям, предусмотренным Гражданским кодексом Российской Федерации.

Ликвидация общества влечет за собой его прекращение без перехода к другим лицам имеющихся у него прав и обязанностей в порядке правопреемства.

Несостоятельность (банкротство) (далее также - банкротство) - признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены. Это является **признаком банкротства** юридического лица.

Дела о банкротстве рассматриваются арбитражным судом: производство по делу о банкротстве может быть возбуждено арбитражным судом при условии, что требования к должнику - юридическому лицу в совокупности составляют не менее чем 300 тыс. руб.

Правом на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом обладают:

- должник;
- конкурсный кредитор;
- уполномоченные органы;
- работник, бывший работник должника, имеющие требования о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда.

В случае, если при проведении ликвидации юридического лица были обнаружены признаки его неплатежеспособности и (или) недостаточности имущества, ликвидационная комиссия должника обязана обратиться в арбитражный суд с заявлением в течение десяти дней с момента выявления каких-либо из указанных признаков.

Проводится собрание кредиторов, участниками которого с правом голоса являются конкурсные кредиторы и уполномоченные органы, требования которых включены в реестр требований кредиторов на дату проведения собрания кредиторов. В собрании кредиторов вправе участвовать без права голоса представитель работников должника, представитель учредителей (участников) должника, представитель собственника имущества должника - унитарного предприятия, представитель саморегулируемой организации, членом которой является арбитражный управляющий, утвержденный в деле о банкротстве, представитель органа по контролю (надзору), которые вправе выступать по вопросам повестки собрания кредиторов.

Организация и проведение собрания кредиторов осуществляются арбитражным управляющим.

Дела о банкротстве юридических лиц и граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей, рассматриваются арбитражным судом по правилам, предусмотренным Арбитражным процессуальным кодексом Российской Федерации.

Дела о банкротстве юридических лиц рассматривает арбитражный суд по месту нахождения должника - юридического лица.

Лицами, участвующими в деле о банкротстве, являются:

- должник;
- арбитражный управляющий;
- конкурсные кредиторы;
- уполномоченные органы;
- федеральные органы исполнительной власти, а также органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления по месту нахождения должника.

Вышеуказанные лица вправе обращаться в арбитражный суд с ходатайством о назначении экспертизы в целях выявления признаков преднамеренного или фиктивного банкротства.

В арбитражном процессе по делу о банкротстве участвуют:

- представитель работников должника;
- представитель собственника имущества должника - унитарного предприятия;
- представитель учредителей (участников) должника;
- представитель собрания кредиторов или представитель комитета кредиторов.

По результатам рассмотрения ходатайства выносятся определение о принятии мер по обеспечению заявления, подлежащее немедленному исполнению.

Арбитражный суд утверждает временного управляющего, кандидатура которого указана в признанном обоснованным заявлении о признании должника банкротом, либо временного управляющего или финансового управляющего, кандидатуры которых представлены саморегулируемой организацией арбитражных управляющих, указанной в таком заявлении.

После введения наблюдения арбитражный суд, кроме мер, предусмотренных Арбитражным процессуальным кодексом Российской Федерации, вправе запретить совершать сделки без согласия арбитражного управляющего.

В течение десяти дней с даты получения определения о принятии заявления кредитора или заявления уполномоченного органа должник обязан направить в арбитражный суд, конкурсному кредитору, работнику, бывшему работнику должника или в уполномоченный орган, а также представителю учредителей (участников) должника и (или) собственнику имущества должника - унитарного пред-

приятия отзыв на такое заявление. К отзыву должника, направляемому в арбитражный суд, должны быть приложены доказательства отправки заявителю копии отзыва.

Заседание арбитражного суда по проверке обоснованности заявления о признании должника банкротом проводится судьей арбитражного суда в порядке, установленном Арбитражным процессуальным кодексом Российской Федерации.

По результатам рассмотрения обоснованности заявления о признании должника банкротом арбитражный суд выносит одно из следующих определений:

- о признании требований заявителя обоснованными и о введении наблюдения;
- об отказе во введении наблюдения и об оставлении такого заявления без рассмотрения;
- об отказе во введении наблюдения и о прекращении производства по делу о банкротстве.

Подготовка дела о банкротстве к судебному разбирательству проводится судьей арбитражного суда.

В решении арбитражного суда о признании банкротом должника - юридического лица и об открытии конкурсного производства должны содержаться указания на:

- признание должника банкротом;
- открытие конкурсного производства.

Наблюдение вводится по результатам рассмотрения арбитражным судом обоснованности заявления о признании должника банкротом.

Закон "Об акционерных обществах" устанавливает основной перечень прав акционеров. Устав акционерного общества должен содержать сведения о количестве, номинальной стоимости, категории акций (обыкновенные, привилегированные) и о типах привилегированных акций, размещаемых обществом, о количестве, номинальной стоимости обыкновенных акций, о правах акционеров - владельцев акций каждой категории (типа).

Права акционеров - владельцев обыкновенных акций общества:

- участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции;
- право на получение дивидендов;
- право на получение части имущества общества в случае его ликвидации.

Права акционеров - владельцев привилегированных акций общества состоят в следующем.

1. Акционеры - владельцы привилегированных акций определенного типа приобретают право голоса при решении на общем собрании акционеров вопроса о внесении изменений и дополнений в устав общества, ограничивающих права акционеров - владельцев привилегированных акций этого типа в случаях:

- определения или увеличения размера дивиденда;
- определения или увеличения ликвидационной стоимости, выплачиваемой по привилегированным акциям предыдущей очереди;
- предоставления акционерам - владельцам привилегированных акций иного типа преимуществ в очередности выплаты дивиденда и (или) ликвидационной стоимости акций.

2. Акционеры - владельцы привилегированных акций общества имеют право на получение дивидендов. В уставе общества должны быть определены размер дивиденда и (или) стоимость, выплачиваемая при ликвидации общества (ликвидационная стоимость) по привилегированным акциям каждого типа. Размер дивиденда и ликвидационная стоимость определяются в твердой денежной сумме или в процентах к номинальной стоимости привилегированных акций. Размер дивиденда и ликвидационная стоимость по привилегированным акциям также считаются определенными, если уставом общества установлен порядок их определения. Владельцы привилегированных акций, по которым не установлен размер дивиденда, имеют право на получение дивидендов наравне с владельцами обыкновенных акций.

Если уставом общества предусмотрены привилегированные акции двух и более типов, по каждому из которых определен размер дивиденда, уставом общества должна быть также установлена очередность выплаты дивидендов по каждому из них, а если уставом общества предусмотрены привилегированные акции двух и более типов, по каждому из которых определена ликвидационная стоимость, - очередность выплаты ликвидационной стоимости по каждому из них.

3. Акционеры - владельцы привилегированных акций общества могут конвертировать привилегированные акции определенного типа в обыкновенные акции или привилегированные акции иных типов в соответствии с уставом общества. Срок конвертации также определяется уставом общества.

4. Акционеры - владельцы привилегированных акций участвуют в общем собрании акционеров с правом голоса при решении вопросов:

- о реорганизации общества;
- ликвидации общества;
- внесении в устав публичного общества изменений, исключающих указание на то, что общество является публичным при прекращении публичного статуса общества;
- об освобождении от обязанности раскрывать или предоставлять информацию, предусмотренную законодательством Российской Федерации о ценных бумагах.

5. При решении вопроса об обращении с заявлением о листинге или делистинге привилегированных акций этого типа.

6. По всем вопросам компетенции общего собрания в нем имеют право участвовать акционеры с правом голоса, начиная с собрания, следующего за годовым общим собранием акционеров, на котором независимо от причин не было принято решение о выплате дивидендов или было принято решение о неполной выплате дивидендов по привилегированным акциям этого типа. Право акционеров - владельцев привилегированных акций такого типа участвовать в общем собрании акционеров прекращается с момента первой выплаты по указанным акциям дивидендов в полном размере.

7. Акционеры - владельцы кумулятивных привилегированных акций определенного типа имеют право участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции, начиная с собрания, следующего за годовым общим собранием акционеров, на котором должно было быть принято решение о выплате по этим акциям в полном размере накопленных дивидендов, если такое решение не было принято или было принято решение о неполной выплате дивидендов. Право акционеров - владельцев кумулятивных привилегированных акций определенного типа участвовать в общем собрании акционеров прекращается с момента выплаты всех накопленных по указанным акциям дивидендов в полном размере.

8. Уставом непубличного общества могут быть предусмотрены один или несколько типов привилегированных акций, предоставляющих право голоса по всем или некоторым вопросам компетенции общего собрания акционеров, в том числе при возникновении или прекращении определенных обстоятельств (совершение либо несовершение обществом или его акционерами определенных действий, наступление определенного срока, принятие либо непринятие общим собранием акционеров или иными органами общества определенных

решений в течение определенного срока, отчуждение акций общества третьим лицам с нарушением положений устава общества о преимущественном праве их приобретения или о получении согласия акционеров общества на их отчуждение и иные обстоятельства), преимущественное право приобретения размещаемых обществом акций определенных категорий (типов) и иные дополнительные права. Положения о привилегированных акциях с указанными правами могут быть предусмотрены уставом непубличного общества при его учреждении либо внесены в устав или исключены из него по решению, принятому общим собранием акционеров единогласно всеми акционерами общества.

Акционеры общества имеют **право на получение информации** о деятельности акционерного общества. Для реализации этого права акционерное общество обязано предоставить акционерам для ознакомления:

- договор о создании общества;
- устав общества и внесенные в него изменения и дополнения, которые зарегистрированы в установленном порядке, решение о создании общества, документ о государственной регистрации общества;
- документы, подтверждающие права общества на имущество, находящееся на его балансе;
- внутренние документы общества;
- положение о филиале или представительстве общества;
- годовые отчеты;
- документы бухгалтерского учета;
- документы бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- протоколы общих собраний акционеров (решения акционера, являющегося владельцем всех голосующих акций общества), заседаний совета директоров (наблюдательного совета) общества, ревизионной комиссии (ревизора) общества и коллегиального исполнительного органа общества (правления, дирекции);
- бюллетени для голосования, а также доверенности (копии доверенностей) на участие в общем собрании акционеров;
- отчеты оценщиков;
- списки аффилированных лиц общества;
- списки лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров, и лиц, имеющих право на получение дивидендов, а также иные списки, составляемые обществом для осуществления акционерами своих прав в соответствии с требованиями федерального законодательства;

- заключения ревизионной комиссии (ревизора) общества, аудитора общества, государственных и муниципальных органов финансового контроля;

- проспекты ценных бумаг, ежеквартальные отчеты эмитента и иные документы, содержащие информацию, подлежащую опубликованию или раскрытию иным способом в соответствии с федеральными законами;

- уведомления о заключении акционерных соглашений, направленные обществу, а также списки лиц, заключивших такие соглашения;

- судебные акты по спорам, связанным с созданием общества, управлением им или участием в нем;

- иные документы, предусмотренные законодательством, уставом общества, внутренними документами общества, решениями общего собрания акционеров, совета директоров (наблюдательного совета) общества, органов управления им.

К документам бухгалтерского учета и протоколам заседаний коллегиального исполнительного органа имеют право доступа акционеры (акционер), имеющие в совокупности не менее 25% голосующих акций общества.

Вышеуказанные документы должны быть представлены обществом в течение семи дней со дня предъявления соответствующего требования для ознакомления в помещении исполнительного органа общества.

По требованию лиц, имеющих право доступа к вышеуказанным документам, акционерное общество обязано предоставить им копии указанных документов. Плата, взимаемая акционерным обществом за предоставление данных копий, не может превышать затраты на их изготовление.

Акционерное общество обязано также раскрывать и другую информацию.

Публичное общество предъявляет:

- годовой отчет общества;

- годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность;

- проспект ценных бумаг общества в случаях, предусмотренных правовыми актами Российской Федерации;

- сообщение о проведении общего собрания акционеров в порядке, предусмотренном Федеральным законом "Об акционерных обществах";

- иные сведения, определяемые Банком России.

Непубличное общество с числом акционеров более пятидесяти обязано раскрывать:

- годовой отчет общества;
- годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

Обязательное раскрытие информации обществом, включая непубличное общество, в случае публичного размещения им облигаций или иных ценных бумаг осуществляется в объеме и порядке, которые установлены Банком России.

Акционеры непубличного общества - владельцы привилегированных акций, предоставляющих право голоса по всем или некоторым вопросам компетенции общего собрания акционеров, вправе требовать выкупа обществом всех или части принадлежащих им указанных привилегированных акций в случае принятия общим собранием акционеров решений по вопросам, предусмотренным уставом общества, если они голосовали против принятия соответствующего решения или не принимали участия в голосовании.

Список акционеров, имеющих право требовать выкупа обществом принадлежащих им акций, составляется как на основании данных, содержащихся в списке лиц, имевших право на участие в общем собрании акционеров, повестка дня которого включала в себя вопросы, голосование по которым повлекло за собой возникновение права требовать выкупа акций, так и на основании предъявленных обществу требований акционеров о выкупе обществом принадлежащих им акций.

Выкуп акций обществом осуществляется по цене, определенной советом директоров (наблюдательным советом) общества, но не ниже рыночной стоимости, которая должна быть определена оценщиком без учета ее изменения в результате действий общества, повлекших за собой возникновение права требования оценки и выкупа акций.

Цена выкупа акций обществом не может быть ниже их средневзвешенной цены, определенной по результатам организованных торгов за шесть месяцев, предшествующих дате принятия решения о проведении общего собрания акционеров, в повестку дня которого включен вопрос об обращении с заявлением о делистинге акций общества и (или) эмиссионных ценных бумаг общества, конвертируемых в его акции.

Право выдвигать предложения в повестку дня годового общего собрания акционеров. Акционеры (акционер), являющиеся в совокупности владельцами не менее чем 2% голосующих акций общества, вправе внести вопросы в повестку дня годового общего собрания акционеров и выдвинуть кандидатов в совет директоров

(наблюдательный совет) общества, в коллегиальный исполнительный орган, ревизионную комиссию (ревизоры) и в счетную комиссию общества, а также кандидата на должность единоличного исполнительного органа. Число кандидатов не может превышать количественного состава соответствующего органа. Такие предложения должны поступить в общество не позднее чем через 30 дней после окончания отчетного года, если уставом общества не установлен более поздний срок.

В случае, если предлагаемая повестка дня внеочередного общего собрания акционеров содержит вопрос об избрании членов совета директоров (наблюдательного совета) общества, акционеры или акционер, являющиеся в совокупности владельцами не менее чем 2% голосующих акций общества, вправе предложить кандидатов для избрания в совет директоров (наблюдательный совет) общества, число которых не может превышать количественный состав совета директоров (наблюдательного совета) общества.

В случае, если предлагаемая повестка дня внеочередного общего собрания акционеров содержит вопрос об образовании единоличного исполнительного органа общества и (или) о досрочном прекращении полномочий этого органа акционеры или акционер, являющиеся в совокупности владельцами не менее чем 2 % голосующих акций общества, вправе предложить кандидата на должность единоличного исполнительного органа общества.

Предложения, указанные выше, должны поступить в общество не менее чем за 30 дней до даты проведения внеочередного общего собрания акционеров, если уставом общества не установлен более поздний срок.

Предложение о внесении вопросов в повестку дня общего собрания акционеров и предложение о выдвижении кандидатов вносятся с указанием имени (наименования) представивших их акционеров (акционера), количества и категории (типа) принадлежащих им акций и должны быть подписаны акционерами (акционером) или их представителями. Акционеры (акционер) общества, не зарегистрированные в реестре акционеров общества, вправе вносить предложения в повестку дня общего собрания акционеров и предложения о выдвижении кандидатов также путем дачи соответствующих указаний (инструкций) лицу, которое учитывает их права на акции. Такие указания (инструкции) даются в соответствии с правилами законодательства Российской Федерации о ценных бумагах.

Предложение о внесении вопросов в повестку дня общего собрания акционеров должно содержать формулировку каждого предлагаемого

вопроса, а предложение о выдвижении кандидатов - имя и данные документа, удостоверяющего личность (серия и (или) номер документа, дата и место его выдачи, орган, выдавший документ), каждого предлагаемого кандидата, наименование органа, для избрания в который он предлагается, а также иные сведения о нем, предусмотренные уставом или внутренними документами общества. Предложение о внесении вопросов в повестку дня общего собрания акционеров может содержать формулировку решения по каждому предлагаемому вопросу.

Совет директоров (наблюдательный совет) общества обязан рассмотреть поступившие предложения и принять решение о включении их в повестку дня общего собрания акционеров или об отказе во включении в указанную повестку дня не позднее 35 дней после окончания отчетного года. Вопрос, предложенный акционерами (акционером), подлежит включению в повестку дня общего собрания акционеров, равно как выдвинутые кандидаты подлежат включению в список кандидатур для голосования по выборам в соответствующий орган общества.

Мотивированное решение совета директоров (наблюдательного совета) общества об отказе во включении предложенного вопроса в повестку дня общего собрания акционеров или кандидата в список кандидатур для голосования по выборам в соответствующий орган общества направляется акционерам (акционеру), внесшим вопрос или выдвинувшим кандидата, не позднее трех дней с даты его принятия. Если данные предложения поступили в общество от лиц, которые не зарегистрированы в реестре акционеров общества и дали указание (инструкцию) лицу, осуществляющему учет их прав на акции, указанное решение совета директоров (наблюдательного совета) общества направляется таким лицам не позднее трех дней с даты его принятия в соответствии с законодательством Российской Федерации о ценных бумагах для предоставления информации и материалов лицам, осуществляющим права по ценным бумагам.

В случае принятия советом директоров (наблюдательным советом) общества решения об отказе во включении предложенного вопроса в повестку дня общего собрания акционеров или кандидата в список кандидатур для голосования по выборам в соответствующий орган общества либо в случае уклонения совета директоров (наблюдательного совета) общества от принятия такого решения акционер вправе обратиться в суд с требованием о понуждении общества включить предложенный вопрос в повестку дня общего собрания акционеров или кандидата в список кандидатур для голосования по выборам в соответствующий орган общества.

Совет директоров (наблюдательный совет) общества не вправе вносить изменения в формулировки вопросов, предложенных для включения в повестку дня общего собрания акционеров, и в формулировки решений по таким вопросам.

Помимо вопросов, предложенных акционерами для включения в повестку дня их общего собрания, а также в случае отсутствия таких предложений, отсутствия или недостаточного количества кандидатов, предложенных акционерами для образования соответствующего органа, совет директоров (наблюдательный совет) общества вправе включать в повестку дня общего собрания акционеров вопросы или фамилии кандидатов в список кандидатур по своему усмотрению.

Предложения о выдвижении кандидатов должны поступить в реорганизуемое общество не позднее чем за 45 дней до дня проведения общего собрания акционеров реорганизуемого общества.

Право инициировать созыв внеочередного собрания. Внеочередное общее собрание акционеров проводится по решению совета директоров (наблюдательного совета) общества на основании его собственной инициативы, требования ревизионной комиссии (ревизора) общества, аудитора общества, а также акционеров (акционера), являющихся владельцами не менее чем 10% голосующих акций общества на дату предъявления требования.

Созыв внеочередного общего собрания акционеров по требованию ревизионной комиссии (ревизора) общества, аудитора общества или акционеров (акционера), являющихся владельцами не менее чем 10 % голосующих акций общества, осуществляется советом директоров (наблюдательным советом) общества. В случае, если функции совета директоров (наблюдательного совета) общества осуществляет общее собрание акционеров, созыв внеочередного общего собрания акционеров по требованию указанных лиц осуществляется лицом или органом общества, к компетенции которых уставом общества отнесено решение вопроса о проведении общего собрания акционеров и об утверждении его повестки дня.

В случаях, когда совет директоров (наблюдательный совет) общества обязан принять решение о проведении внеочередного общего собрания акционеров, такое собрание должно быть проведено в течение 40 дней с момента принятия решения о его проведении советом директоров (наблюдательным советом) общества, если меньший срок не предусмотрен уставом общества.

В случаях, когда совет директоров (наблюдательный совет) общества обязан принять решение о проведении внеочередного общего

собрания акционеров для избрания членов совета директоров (наблюдательного совета) общества, такое общее собрание акционеров должно быть проведено в течение 70 дней с момента принятия решения о его проведении советом директоров (наблюдательным советом) общества, если более ранний срок не предусмотрен уставом общества.

Совет директоров (наблюдательный совет) общества не вправе вносить изменения в формулировки вопросов повестки дня, формулировки решений по таким вопросам и изменять предложенную форму проведения внеочередного общего собрания акционеров, созываемого по требованию ревизионной комиссии (ревизора) общества, аудитора общества или акционеров (акционера), являющихся владельцами не менее чем 10% голосующих акций общества.

В случае, если требование о созыве внеочередного общего собрания акционеров исходит от акционеров (акционера), оно должно содержать имена (наименования) акционеров (акционера), требующих созыва такого собрания, и указание количества, категории (типа) принадлежащих им акций.

Требование о созыве внеочередного общего собрания акционеров подписывается лицами (лицом), требующими созыва внеочередного общего собрания акционеров.

В течение пяти дней с даты предъявления требования ревизионной комиссии (ревизора) общества, аудитора общества или акционеров (акционера), являющихся владельцами не менее чем 10% голосующих акций общества, о созыве внеочередного общего собрания акционеров советом директоров (наблюдательным советом) общества должно быть принято решение о созыве внеочередного общего собрания акционеров либо об отказе в его созыве.

Решение совета директоров (наблюдательного совета) общества о созыве внеочередного общего собрания акционеров или мотивированное решение об отказе в его созыве направляется лицам, требующим его созыва, не позднее трех дней со дня принятия такого решения. Если требование о проведении внеочередного общего собрания акционеров поступило в общество от лиц, которые не зарегистрированы в реестре акционеров общества и дали указание (инструкцию) лицу, осуществляющему учет их прав на акции, указанное решение совета директоров (наблюдательного совета) общества направляется таким лицам не позднее трех дней со дня его принятия в соответствии с правилами законодательства Российской Федерации о ценных бумагах для предоставления информации и материалов лицам, осуществляющим права по ценным бумагам.

В случае, если в течение установленного срока советом директоров (наблюдательным советом) общества не принято решение о созыве внеочередного общего собрания акционеров или принято решение об отказе в его созыве, орган общества или лица, требующие его созыва, вправе обратиться в суд с требованием о понуждении общества провести внеочередное общее собрание акционеров.

В обществе, в котором функции совета директоров (наблюдательного совета) общества осуществляет общее собрание акционеров, вышеуказанные правила применяются к лицу или органу общества, которые определены уставом общества и к компетенции которых относится решение вопроса о проведении общего собрания акционеров и об утверждении его повестки дня. Вышеуказанные правила применяются также к годовому общему собранию акционеров, если оно не было созвано и проведено в срок.

Акционеры общества обладают преимущественным правом на приобретение его акций, отчуждаемых по возмездным сделкам другими акционерами.

Акционеры общества имеют преимущественное право приобретения размещаемых посредством открытой подписки дополнительных акций и эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции, в количестве, пропорциональном количеству принадлежащих им акций этой категории (типа).

Для осуществления преимущественного права приобретения указанных ценных бумаг регистратор общества составляет список лиц, имеющих такое преимущественное право, в соответствии с требованиями, установленными законодательством Российской Федерации о ценных бумагах для составления списка лиц, осуществляющих права по ценным бумагам.

Лица, имеющие преимущественное право приобретения дополнительных акций и эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции, должны быть уведомлены о возможности осуществления в порядке, предусмотренном Федеральным законом "Об акционерных обществах" для сообщения о проведении общего собрания акционеров.

Уведомление должно содержать информацию о количестве размещаемых акций и эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции, о цене размещения указанных ценных бумаг или о порядке ее определения (в том числе при осуществлении преимущественного права приобретения ценных бумаг) либо указание на то, что такие цена или порядок ее определения будут установлены советом директоров (наблюдательным советом) общества не позднее начала раз-

мещения ценных бумаг, а также информацию о порядке определения количества ценных бумаг, которое вправе приобрести каждое лицо, имеющее преимущественное право их приобретения, о порядке, в котором заявления этих лиц о приобретении акций и эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции, должны быть поданы в общество, и о сроке, в течение которого данные заявления должны поступить в общество.

Срок действия преимущественного права не может быть менее 45 дней с момента направления (вручения) или опубликования уведомления.

Если цена размещения или порядок ее определения не установлены решением, являющимся основанием для размещения путем открытой подписки дополнительных акций или эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции, срок действия преимущественного права не может быть менее 20 дней с момента направления (вручения) или опубликования уведомления, а если информация, содержащаяся в таком уведомлении, раскрывается в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации о ценных бумагах - менее восьми рабочих дней с момента ее раскрытия. В этом случае уведомление должно содержать сведения о сроке оплаты ценных бумаг, который не может быть менее пяти рабочих дней с момента раскрытия информации о цене размещения или о порядке ее определения.

Если цена размещения или порядок ее определения установлены решением, являющимся основанием для размещения акционерным обществом путем открытой подписки дополнительных акций или эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции, с их оплатой деньгами, и информация, содержащаяся в уведомлении, раскрывается в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации о ценных бумагах, срок действия преимущественного права не может быть менее двенадцати рабочих дней с момента раскрытия такой информации.

Лицо, имеющее преимущественное право приобретения дополнительных акций и эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции, в течение срока его действия вправе полностью или частично осуществить свое преимущественное право путем подачи заявления о приобретении размещаемых ценных бумаг с исполнением обязанности по их оплате.

Заявление о приобретении размещаемых ценных бумаг от лица, имеющего преимущественное право, зарегистрированного в реестре акционеров общества, должно содержать сведения, позволяющие идентифицировать данное лицо и количество приобретаемых им ценных бумаг.

Лицо, имеющее преимущественное право, не зарегистрированное в реестре акционеров общества, осуществляет такое преимущественное право путем дачи соответствующего указания (инструкции) лицу, которое осуществляет учет его прав на акции общества. Такое указание (инструкция) дается в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации о ценных бумагах и должно содержать количество приобретаемых ценных бумаг. При этом заявление на приобретение размещаемых ценных бумаг считается поданным в общество в день получения его регистратором от номинального держателя акций, зарегистрированного в реестре акционеров общества, сообщения, содержащего волеизъявление такого лица.

Общество не вправе до окончания срока действия преимущественного права размещать дополнительные акции и эмиссионные ценные бумаги, конвертируемые в акции, лицам, не имеющим преимущественного права их приобретения.

Уставом непубличного общества или акционерным соглашением, сторонами которого являются все акционеры непубличного общества, может быть определен иной порядок осуществления преимущественного права приобретения размещаемых непубличным обществом акций либо эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в его акции. Соответствующие положения могут быть предусмотрены уставом непубличного общества при его учреждении либо внесены в его устав, изменены и (или) исключены из его устава по решению, принятому общим собранием акционеров единогласно всеми акционерами общества.

Цена размещения дополнительных акций лицам, осуществляющим преимущественное право приобретения акций, может быть ниже цены размещения иным лицам, но не более чем на 10%.

Уставом непубличного общества может быть предусмотрено преимущественное право приобретения его акционерами акций, отчуждаемых по возмездным сделкам другими акционерами, по цене предложения третьему лицу или по цене, которая или порядок определения которой установлены уставом общества. В случае отчуждения акций по иным, чем договор купли-продажи, сделкам (мена, отступное и др.) преимущественное право приобретения таких акций может быть предусмотрено уставом непубличного общества только по цене, которая или порядок определения которой установлены уставом общества. Если иное не предусмотрено уставом общества, акционеры пользуются преимущественным правом приобретения отчуждаемых акций пропорционально количеству акций, принадлежащих каждому из них.

Уставом непубличного общества, предусматривающим преимущественное право его акционеров на приобретение отчуждаемых по возмездным сделкам акций, может быть предусмотрено также преимущественное право непубличного общества на приобретение отчуждаемых акций в случае, если его акционеры не использовали свое преимущественное право.

В случае возникновения спора, связанного с осуществлением преимущественного права приобретения отчуждаемых акций по цене, которая или порядок определения которой установлены уставом непубличного общества, суд вправе не применять положения устава общества о такой цене, если на момент осуществления преимущественного права указанная цена существенно ниже рыночной стоимости акций общества, в отношении которых осуществляется преимущественное право.

Акционер, намеренный осуществить отчуждение своих акций третьему лицу, обязан известить об этом непубличное общество, устав которого предусматривает преимущественное право приобретения отчуждаемых акций. Извещение должно содержать указание на количество отчуждаемых акций, их цену и другие условия отчуждения акций. Не позднее двух дней со дня получения извещения общество обязано уведомить акционеров о содержании извещения в порядке, предусмотренном для сообщения о проведении общего собрания акционеров, если иной порядок извещения не предусмотрен уставом непубличного общества. Если иное не предусмотрено уставом общества, извещение акционеров общества осуществляется за счет акционера, намеренного осуществить отчуждение своих акций.

Акционер вправе осуществить отчуждение акций третьему лицу при условии, что другие акционеры общества и (или) общество не воспользуются преимущественным правом приобретения всех отчуждаемых акций в течение двух месяцев со дня получения извещения обществом, если более короткий срок не предусмотрен уставом общества. Если отчуждение акций осуществляется по договору купли-продажи, такое отчуждение должно осуществляться по цене и на условиях, которые сообщены обществу. Срок осуществления преимущественного права, предусмотренный уставом общества, не может быть менее чем 10 дней со дня получения извещения обществом. Срок осуществления преимущественного права прекращается, если до его истечения от всех акционеров общества получены письменные заявления об использовании преимущественного права или об отказе от его использования.

При отчуждении акций непубличного общества с нарушением преимущественного права акционеры, имеющие такое преимущественное право, либо само общество, если его уставом предусмотрено преимущественное право приобретения им акций, в течение трех месяцев со дня, когда акционер общества либо общество узнали или должны были узнать о данном нарушении, вправе потребовать в судебном порядке перевода на них прав и обязанностей приобретателя и (или) передачи им отчужденных акций с выплатой приобретателю их цены по договору купли-продажи или цены, определенной уставом общества, а в случае отчуждения акций по иным, чем договор купли-продажи, сделкам - передачи им отчужденных акций с выплатой их приобретателю цены, определенной уставом общества, если доказано, что приобретатель знал или должен был знать о наличии в уставе общества положений о преимущественном праве.

Уставом непубличного общества может быть предусмотрена необходимость получения согласия акционеров на отчуждение акций третьим лицам. Указанное положение устава непубличного общества действует в течение определенного срока, предусмотренного его уставом, но не более чем в течение пяти лет со дня государственной регистрации непубличного общества либо со дня государственной регистрации соответствующих изменений в устав общества.

Если уставом непубличного общества предусмотрена необходимость получения согласия акционеров на отчуждение акций, такое согласие считается полученным при условии, что в течение 30 дней или в определенный уставом общества более короткий срок с даты получения обществом уведомления о намерении осуществить отчуждение акций в общество не поступили заявления акционеров об отказе в даче согласия на отчуждение акций. Порядок направления уведомлений и заявлений определяется уставом непубличного общества.

Уставом непубличного общества либо решением о размещении дополнительных акций или эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции, которое принято общим собранием акционеров единогласно всеми акционерами непубличного общества, может быть предусмотрено, что акционеры не имеют преимущественного права приобретения размещаемых дополнительных акций или эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции.

Дополнительные обязанности акционеров общества, помимо предусмотренных Гражданским кодексом Российской Федерации для участников хозяйственных обществ, могут быть предусмотрены уставом только непубличного общества.

Установленные выше положения могут быть предусмотрены уставом непубличного общества при его учреждении или внесены в его устав, изменены и (или) исключены из его устава по решению, принятому общим собранием акционеров единогласно всеми акционерами общества.

5.3. Аффилированные лица

Впервые словосочетание "аффилированные лица" возникло в 1992 г. - в приложении к Указу Президента РФ. Аффиляция подразумевает приближенность к чему-либо, поскольку английский глагол to affiliate, от которого происходит слово, употребляется в значении "присоединяться, соединяться". Также этот термин можно трактовать как вступление в членство. Аффилированность подразумевает возможность одностороннего воздействия одной стороны хозяйственно-экономической деятельности на другую.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (ГК РФ) аффилированность - это случаи, когда закон ставит наступление правовых последствий в зависимость от наличия между лицами отношений связанности (аффилированности) или от отсутствия таких отношений.

Официальное определение "аффилированные лица" появилось в результате внесения изменений в Закон РСФСР от 22.03.1991 г. № 948-1 "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках", который определяет следующие основные понятия.

Аффилированные лица - физические и юридические лица, способные оказывать влияние на деятельность юридических и (или) физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

Аффилированными лицами юридического лица являются:

- член его совета директоров (наблюдательного совета) или иного коллегиального органа управления, член его коллегиального исполнительного органа, а также лицо, осуществляющее полномочия его единоличного исполнительного органа;

- лица, принадлежащие к той группе лиц, к которой принадлежит данное юридическое лицо;

- лица, которые имеют право распоряжаться более чем 20 % общего количества голосов, приходящихся на голосующие акции либо на составляющие уставный или складочный капитал вклады, доли данного юридического лица;

- юридическое лицо, в котором данное юридическое лицо имеет право распоряжаться более чем 20 % общего количества голосов, приходящихся на голосующие акции либо на составляющие уставный или складочный капитал вклады, доли данного юридического лица;

- если юридическое лицо является участником финансово-промышленной группы, к его аффилированным лицам также относятся члены советов директоров (наблюдательных советов) или иных коллегиальных органов управления, коллегиальных исполнительных органов участников финансово-промышленной группы, а также лица, осуществляющие полномочия единоличных исполнительных органов участников финансово-промышленной группы;

- аффилированными лицами физического лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность, являются:

- лица, принадлежащие к той группе лиц, к которой принадлежит данное физическое лицо;

- юридическое лицо, в котором данное физическое лицо имеет право распоряжаться более чем 20 % общего количества голосов, приходящихся на голосующие акции либо на составляющие уставный или складочный капитал вклады, доли данного юридического лица.

Аффилированные лица - это граждане или предприниматели, которые могут оказывать влияние на предпринимательскую деятельность других людей или компаний.

Категорию аффилированных лиц достаточно часто можно встретить в практической части деятельности предпринимателей. Термин "аффилированные лица" ассоциируется с корпоративным правом. Чаще всего он используется в процессе выявления лиц, заведомо имеющих интерес к действиям общества, которые предположительно приведут к заключению сделки.

В силу своего статуса аффилированные лица имеют не только права, но и обязанности: аффилированные лица акционерного общества обязаны в письменной форме уведомить акционерное общество о принадлежащих им акциях акционерного общества с указанием их количества и категорий (типов) не позднее 10 дней с даты приобретения акций. В случае, если в результате непредставления по вине аффилированного лица информации или несвоевременного ее представления акционерному обществу причинен имущественный ущерб, аффилированное лицо несет перед акционерным обществом ответственность в размере причиненного ущерба.

Акционерное общество обязано вести учет его аффилированных лиц и представлять отчетность о них. Информация эта необходима потому, что взаимное влияние предпринимателей и компаний легко позволяет устраивать разнообразные сговоры по поводу цен, вытеснять конкурентов нерыночными методами и образовывать монополии.

Акционерное общество отчитывается как перед контролирующими государственными органами, так и перед своими акционерами, а также ведет списки таких лиц в своей бухгалтерской документации. В списке аффилированных лиц хозяйствующего субъекта должны отражаться: перечень аффилированных лиц с произошедшими в нем изменениями за определенный период (включая дату наступления изменения, дату внесения изменения в список аффилированных лиц): полное фирменное наименование (наименование для некоммерческой организации) или фамилия, имя, отчество аффилированного лица, его ИНН, указание на место нахождения юридического лица (или только с согласия физического лица его места жительства), основание (основания), в силу которого лицо признается аффилированным, дата наступления основания (оснований), доля участия аффилированного лица в уставном капитале хозяйствующего субъекта, доля принадлежащих аффилированному лицу обыкновенных акций хозяйствующего субъекта.

В отчете указываются принадлежащие аффилированному лицу акции (доли) кредитной организации (процент голосов к общему количеству голосующих акций (долей) кредитной организации) и принадлежащие кредитной организации акции (доли) аффилированного лица (процент голосов к общему количеству голосующих акций (долей) аффилированного лица). При отсутствии одного из компонентов информации вместо него ставится прочерк. При отсутствии информации, которую необходимо отражать в установленной графе, графа не заполняется.

Отчетность по форме "Список аффилированных лиц" кредитной организации представляется в территориальное учреждение Банка России не позднее 10 рабочих дней со дня:

- внесения сведений;
- получения письменного требования Банка России.

Акционерные общества должны хранить список аффилированных лиц постоянно.

Контролирующее и подконтрольное лица (подконтрольная организация). Наряду с вопросами аффилированности возникает проблема корпоративного контроля, которая возникает не только при

влиянии контролирующего лица, но и при определении решения другого лица. Институт ответственности контролирующего лица, являясь важнейшим инструментом регулирования корпоративных правоотношений, призван защищать интересы третьих лиц, самого общества и его миноритарных инвесторов.

Термины "контролирующее лицо" и "подконтрольное лицо (подконтрольная организация)" закреплены Федеральным законом от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг".

В соответствии с Законом "Об акционерных обществах" **контролирующим лицом признается лицо**, имеющее право:

- прямо или косвенно (через подконтрольных ему лиц) распоряжаться в силу участия в подконтрольной организации и (или) на основании договоров доверительного управления имуществом, и (или) простого товарищества, и (или) поручения, и (или) акционерного соглашения, и (или) иного соглашения, предметом которого является осуществление прав, удостоверенных акциями (долями) подконтрольной организации;

- назначать (избирать) единоличный исполнительный орган и (или) более 50% состава коллегиального органа управления подконтрольной организации.

Подконтрольным лицом (подконтрольной организацией) признается юридическое лицо, находящееся под прямым или косвенным контролем контролирующего лица.

Контролирующими лицами не признаются Российская Федерация, субъект Российской Федерации, муниципальное образование.

Основной новацией является введение обязанности уплаты налогов российскими бенефициарами со всех доходов, полученных подконтрольными им иностранными компаниями.

Понятия, подобные аффилированным лицам, устанавливает Налоговый кодекс РФ:

- "контролируемые иностранные компании";
- "контролирующие лица".

Контролируемая иностранная компания. Для целей конкретизации офшорных доходов вводится понятие контролируемой иностранной компании (далее - КИК). Иностранная организация будет признаваться КИК, если она не является налоговым резидентом Российской Федерации и контролируется лицами, признаваемыми налоговыми резидентами РФ.

Контролирующее лицо. Контролирующими лицами признаются лица, которые прямо или косвенно участвуют в иностранной орга-

низации самостоятельно или совместно со взаимозависимыми лицами. Порог участия установлен в размере 25%. Если совокупная доля участия резидентов РФ в иностранной компании составляет более 50%, то контролирующим признается каждое лицо, доля которого составляет более 10%.

Контролируемой иностранной компанией признается иностранная организация, удовлетворяющая одновременно всем следующим условиям:

- 1) организация не признается налоговым резидентом Российской Федерации;
- 2) контролирующим лицом организации являются организация и (или) физическое лицо, признаваемые налоговыми резидентами Российской Федерации.

Контролируемой иностранной компанией также признается иностранная структура без образования юридического лица, **контролирующим лицом** которой являются организация и (или) физическое лицо, признаваемые налоговыми резидентами Российской Федерации.

Контролирующим лицом иностранной организации признаются:

- 1) физическое или юридическое лицо, доля участия которого в этой организации составляет более 25%;
- 2) физическое или юридическое лицо, доля участия которого в этой организации (для физических лиц - совместно с супругами и несовершеннолетними детьми) составляет более 10%, если доля участия всех лиц, признаваемых налоговыми резидентами Российской Федерации, в этой организации (для физических лиц - совместно с супругами и несовершеннолетними детьми) составляет более 50%.

Контролирующим лицом иностранной организации признается лицо, если его участие в ней реализовано исключительно через прямое и (или) косвенное участие в одной или нескольких публичных компаниях, являющихся российскими организациями.

При определении доли физического лица в организации учитывают его единоличное участие и участие совместно с супругами и несовершеннолетними детьми.

Контролирующим лицом иностранной организации также признается лицо, в отношении доли участия которого в организации не соблюдаются вышеуказанные условия, но при этом оно осуществляет *контроль* над такой организацией в своих интересах или в интересах своего супруга и несовершеннолетних детей.

Осуществлением контроля над организацией признается оказание или возможность оказывать определяющее влияние на решения,

принимаемые этой организацией в отношении распределения полученной организацией прибыли (дохода) после налогообложения в силу прямого или косвенного участия в такой организации, участия в договоре (соглашении), предметом которого является управление этой организацией, или иных особенностей отношений между лицом и этой организацией и (или) иными лицами.

Осуществлением **контроля** над иностранной структурой без образования юридического лица признается оказание или возможность оказывать определяющее влияние на решения, принимаемые лицом, осуществляющим управление активами такой структуры, в отношении распределения полученной прибыли (дохода) после налогообложения в соответствии с личным законом и (или) учредительными документами этой структуры.

Контролирующим лицом иностранной структуры без образования юридического лица признается учредитель (основатель) такой структуры.

Учредитель (основатель) иностранной структуры без образования юридического лица не признается **контролирующим лицом** такой структуры, если в отношении этого учредителя (основателя) одновременно соблюдаются все следующие условия:

1) такое лицо не вправе получать (требовать получения) прямо или косвенно прибыль (доход) этой структуры полностью или частично;

2) такое лицо не вправе распоряжаться прибылью (доходом) этой структуры или ее частью;

3) такое лицо не сохранило за собой права на имущество, переданное этой структуре (имущество передано данной структуре на условиях безотзывности).

Условие в отношении лица - учредителя (основателя) иностранной структуры без образования юридического лица признается выполненным, если это лицо не имеет права на получение активов такой структуры полностью или частично в свою собственность в соответствии с личным законом и (или) учредительными документами данной структуры на протяжении всего периода ее существования, а также в случае ее прекращения (ликвидации, расторжения договора);

4) такое лицо не осуществляет контроля над указанной структурой.

Лицо признается **контролирующим лицом** иностранной структуры без образования юридического лица, если такое лицо сохраняет за собой право получить любое из вышеуказанных прав.

Контролирующим лицом иностранной структуры без образования юридического лица признается иное лицо, не являющееся ее

учредителем (основателем), если такое *лицо* осуществляет *контроль* над такой структурой и при этом в отношении этого лица выполняется хотя бы одно из следующих условий:

- 1) такое лицо имеет фактическое право на доход (его часть), получаемый такой структурой;
- 2) такое лицо вправе распоряжаться имуществом данной структуры;
- 3) такое лицо вправе получить имущество данной структуры в случае ее прекращения (ликвидации, расторжения договора).

5.4. Крупные сделки и сделки с заинтересованностью

Механизм одобрения крупных сделок и сделок с заинтересованностью появился как инструмент контроля за руководителями обществ со стороны собственников.

Критериями определения крупной сделки считается сделка (несколько взаимосвязанных сделок), выходящая за пределы обычной хозяйственной деятельности и при этом:

1) связанная с приобретением, отчуждением или с возможностью отчуждения обществом прямо либо косвенно имущества (в том числе заем, кредит, залог, поручительство, приобретение такого количества акций или иных эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции публичного общества, что влечет за собой возникновение у общества обязанности направить обязательное предложение, цена или балансовая стоимость которого составляет 25 и более процентов балансовой стоимости активов общества, определенной по данным его бухгалтерской (финансовой) отчетности на последнюю отчетную дату);

2) предусматривающая обязанность общества передать имущество во временное владение и (или) пользование либо предоставить третьему лицу право использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации на условиях лицензии, если их балансовая стоимость составляет 25 и более процентов балансовой стоимости активов общества, определенной по данным его бухгалтерской (финансовой) отчетности на последнюю отчетную дату.

В случае отчуждения или возникновения возможности отчуждения имущества с балансовой стоимостью активов общества сопоставляется наибольшая из двух величин: **балансовая стоимость** такого имущества либо **цена его отчуждения**.

В случае приобретения имущества с балансовой стоимостью активов общества сопоставляется цена приобретения такого имущества.

В случае передачи имущества общества во временное владение и (или) пользование с балансовой стоимостью активов общества сопоставляется балансовая стоимость передаваемого во временное владение или пользование имущества.

В случае совершения обществом сделки или нескольких взаимосвязанных сделок по приобретению акций или иных эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции публичного общества, которые повлекут возникновение у общества обязанности по приобретению акций или иных эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции публичного общества, с балансовой стоимостью активов общества сопоставляется цена всех акций или иных эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции, которые могут быть приобретены обществом по таким сделкам.

Для принятия общим собранием акционеров общества решения о согласии на совершение крупной сделки **стоимость** имущества или прав на результаты интеллектуальной деятельности, являющихся предметом крупной сделки, **определяется** советом директоров (наблюдательным советом) общества. Совет директоров (наблюдательный совет) общества утверждает заключение о крупной сделке, в котором должна содержаться как информация о предполагаемых последствиях для деятельности общества в результате совершения крупной сделки, так и оценка целесообразности совершения крупной сделки. Заключение о крупной сделке включается в информацию (материалы), предоставляемую акционерам при подготовке к проведению общего собрания акционеров общества, где рассматривается вопрос о согласии на совершение крупной сделки или о ее последующем одобрении.

При отсутствии совета директоров (наблюдательного совета) в обществе заключение о крупной сделке утверждается единоличным исполнительным органом общества.

Данные положения не применяются:

1) к обществам, в которых 100% голосующих акций принадлежит одному лицу, являющемуся одновременно единственным лицом, обладающим полномочиями единоличного исполнительного органа общества;

2) к сделкам, связанным с размещением либо оказанием услуг по размещению (публичному предложению) и (или) организации размещения (публичного предложения) акций общества и эмиссионных

ценных бумаг, конвертируемых в акции общества (за исключением условий об определении и выплате вознаграждения лицу (лицам), оказывающему услуги);

3) к отношениям, возникающим при переходе прав на имущество в процессе реорганизации общества, в том числе по договорам о слиянии и договорам о присоединении;

4) к сделкам, совершение которых обязательно для общества в соответствии с федеральными законами и (или) иными правовыми актами Российской Федерации и расчеты по которым производятся по ценам, определенным в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, или по ценам и тарифам, установленным уполномоченным Правительством Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти, а также к публичным договорам, заключаемым обществом на условиях, не отличающихся от условий иных заключаемых обществом публичных договоров;

5) к сделкам по приобретению конвертируемых в акции публичного общества акций или иных эмиссионных ценных бумаг, заключенным на условиях, предусмотренных обязательным предложением о приобретении акций или иных эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции публичного общества;

6) к сделкам, заключенным на тех же условиях, что и предварительный договор, если такой договор содержит все предусмотренные сведения и получено согласие на его заключение.

Под сделками, не выходящими за пределы обычной хозяйственной деятельности, понимаются любые сделки, заключаемые соответствующим обществом либо иными организациями, осуществляющими аналогичные виды деятельности, независимо от того, совершались ли такие сделки данным обществом ранее, если такие сделки не приводят к прекращению деятельности общества или к изменению ее вида либо существенному изменению ее масштабов.

Порядок получения согласия на совершение или последующего одобрения крупной сделки. На совершение крупной сделки должно быть получено согласие совета директоров (наблюдательного совета) общества или общего собрания акционеров.

Решение о согласии на совершение или о последующем одобрении крупной сделки, предметом которой является имущество, стоимость которого составляет от 25 до 50% балансовой стоимости активов общества, принимается всеми членами совета директоров (наблюдательного совета) общества единогласно, при этом не учитываются голоса выбывших членов совета директоров (наблюдательного совета) общества.

В случае, если единогласие совета директоров (наблюдательного совета) общества по вопросу о согласии на совершение или о последующем одобрении крупной сделки не достигнуто, по решению совета директоров (наблюдательного совета) общества вопрос о согласии на совершение или о последующем одобрении крупной сделки может быть вынесен на решение общего собрания акционеров. В таком случае решение о согласии на совершение крупной сделки или о ее последующем одобрении принимается общим собранием акционеров большинством голосов владельцев голосующих акций, принимающих участие в общем собрании акционеров.

Решение о согласии на совершение или о последующем одобрении крупной сделки по имуществу, стоимость которого составляет более 50% балансовой стоимости активов общества, принимается общим собранием акционеров большинством в три четверти голосов акционеров - владельцев голосующих акций, принимающих участие в общем собрании акционеров.

Принятие решения о согласии на совершение или о последующем одобрении крупной сделки по имуществу, стоимость которого составляет более 50% балансовой стоимости активов общества, определенной по данным его бухгалтерской (финансовой) отчетности на последнюю отчетную дату, относится к исключительной компетенции общего собрания акционеров и не может быть отнесено уставом общества к компетенции иных органов общества.

В решении о согласии на совершение или о последующем одобрении крупной сделки должны быть указаны лицо (лица), являющееся стороной (сторонами) такой сделки, выгодоприобретателем (выгодоприобретателями), цена, предмет крупной сделки и иные ее существенные условия или порядок их определения.

В решении о согласии на совершение крупной сделки могут не указываться сторона сделки и выгодоприобретатель, если сделка заключается на торгах, а также в иных случаях, если сторона такой сделки и выгодоприобретатель не могут быть определены к моменту получения согласия на совершение этой сделки.

Данные положения не применяются к сделкам акционерных обществ, включенных в перечень стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ, утвержденный указом Президента Российской Федерации, касающимся стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ, а также акционерных обществ, 50 и более процентов акций которых находятся в собственности Российской Федерации и (или) в отношении которых используется специальное право на участие Российской Федерации в управлении этим обществом ("золотая акция").

Решение о согласии на совершение крупной сделки может также содержать: указание на минимальные и максимальные параметры условий такой сделки (верхний предел стоимости покупки имущества или нижний предел стоимости продажи имущества) или на порядок их определения; согласие на совершение ряда аналогичных сделок; альтернативные варианты условий такой сделки, требующей согласия на ее совершение; согласие на совершение крупной сделки при условии заключения нескольких сделок одновременно.

В решении о согласии на совершение крупной сделки может быть указан срок, в течение которого действительно такое решение. Если такой срок в решении не указан, согласие считается действующим в течение одного года с даты его принятия, за исключением случаев, если иной срок вытекает из существа и условий крупной сделки, на совершение которой было дано согласие, либо из обстоятельств, в которых давалось согласие.

Крупная сделка может быть совершена под отлагательным условием получения одобрения на ее совершение в порядке, который устанавливает закон "Об акционерных обществах".

В случае, если крупная сделка по имуществу, стоимость которого составляет более 50% балансовой стоимости активов общества, определенной по данным его бухгалтерской (финансовой) отчетности на последнюю отчетную дату, одновременно является сделкой, в совершении которой имеется заинтересованность, вопрос о согласии на совершение крупной сделки выносится на рассмотрение общего собрания акционеров. Решение о согласии на совершение крупной сделки считается принятым, если за него проголосовало большинство в три четверти акционеров - владельцев голосующих акций, принимающих участие в общем собрании акционеров, и большинство всех не заинтересованных в сделке акционеров - владельцев голосующих акций, принимающих участие в общем собрании акционеров.

В случае, если крупная сделка по имуществу, стоимость которого составляет от 25 до 50% балансовой стоимости активов общества, определенной по данным его бухгалтерской (финансовой) отчетности на последнюю отчетную дату, одновременно является сделкой, в совершении которой имеется заинтересованность, вопрос о согласии на совершение крупной сделки выносится на рассмотрение общего собрания акционеров. Решение о согласии на совершение крупной сделки принимается в порядке, предусмотренном требованиями к одобрению сделки, в совершении которой имеется заинтересованность.

Крупная сделка, совершенная с нарушением порядка получения согласия на ее совершение, может быть признана недействительной по иску общества, члена совета директоров (наблюдательного совета) общества или его акционеров (акционера), владеющих в совокупности не менее чем 1% голосующих акций общества. Срок исковой давности по требованию о признании крупной сделки недействительной в случае его пропуска восстановлению не подлежит.

Сделкой, в совершении которой имеется **заинтересованность**, признается сделка, в совершении которой имеется заинтересованность члена совета директоров (наблюдательного совета) общества, единоличного исполнительного органа, члена коллегиального исполнительного органа общества или лица, являющегося контролирующим лицом общества, либо лица, имеющего право давать обществу обязательные для него указания.

Данные лица признаются заинтересованными в совершении обществом сделки, если они, их супруги, родители, дети, полнородные и неполнородные братья и сестры, усыновители и усыновленные и (или) подконтрольные им лица (подконтрольные организации):

- являются стороной, выгодоприобретателем, посредником или представителем в сделке;

- выступают контролирующим лицом юридического лица, являющегося стороной, выгодоприобретателем, посредником или представителем в сделке;

- занимают должности в органах управления юридического лица, являющегося стороной, выгодоприобретателем, посредником или представителем в сделке, а также должности в органах управления управляющей организации такого юридического лица.

Контролирующим лицом признается лицо, имеющее право прямо или косвенно (через подконтрольных ему лиц) распоряжаться в силу участия в подконтрольной организации и (или) на основании договоров доверительного управления имуществом, и (или) простого товарищества, и (или) поручения, и (или) акционерного соглашения, и (или) иного соглашения, предметом которого является осуществление прав, удостоверенных акциями (долями) подконтрольной организации, назначать (избирать) единоличный исполнительный орган и (или) более 50% состава коллегиального органа управления подконтрольной организации.

Подконтрольным лицом (подконтрольной организацией) признается юридическое лицо, находящееся под прямым или косвенным контролем контролирующего лица.

Российская Федерация, субъект Российской Федерации, муниципальное образование не признаются контролирующими лицами.

Заинтересованным лицом в акционерных обществах, включенных в перечень стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ, утвержденный указом Президента Российской Федерации об утверждении Перечня стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ, а также других акционерных обществ, 50 и более процентов акций которых находятся в собственности Российской Федерации и (или) в отношении которых используется специальное право на участие Российской Федерации в управлении этим обществом ("золотая акция"), помимо вышеуказанных лиц, признается лицо, имеющее право прямо или косвенно (через подконтрольных ему лиц) распоряжаться более чем 20% голосов в высшем органе управления подконтрольной организации либо право назначать (избирать) единственный исполнительный орган и (или) более 20% состава коллегиального органа управления подконтрольной организации.

Общество обязано извещать о сделке, в совершении которой имеется заинтересованность, членов совета директоров (наблюдательного совета) общества, членов коллегиального исполнительного органа общества, а в случае, если в совершении такой сделки заинтересованы все члены совета директоров (наблюдательного совета) общества, или в случае, если его формирование не предусмотрено законом или уставом общества, - акционеров в порядке, предусмотренном для сообщения о проведении общего собрания акционеров, если иной порядок не предусмотрен уставом общества. Уставом общества может быть предусмотрена обязанность извещения акционеров наряду с членами совета директоров (наблюдательного совета) общества.

Извещение должно быть направлено не позднее чем за 15 дней до даты совершения сделки, в совершении которой имеется заинтересованность, если иной срок не установлен уставом общества, и в нем должны быть указаны лицо (лица), являющееся ее стороной (сторонами), выгодоприобретателем (выгодоприобретателями), цена, предмет сделки и иные ее существенные условия или порядок их определения, а также лицо (лица), имеющее заинтересованность в совершении сделки, основания заинтересованности в совершении сделки.

При подготовке к проведению годового общего собрания акционеров публичного общества лицам, имеющим право на участие в годовом общем собрании акционеров, должен быть представлен отчет о заключенных обществом в отчетном году сделках, в совершении которых имеется заинтересованность. Указанный отчет должен быть

подписан единоличным исполнительным органом общества и утвержден советом директоров (наблюдательным советом) общества. Достоверность содержащихся в отчете данных должна быть подтверждена ревизионной комиссией (ревизором) общества.

Данные положения **не применяются**:

1) к сделкам, совершаемым в процессе обычной хозяйственной деятельности общества, при условии, что обществом неоднократно в течение длительного периода времени на схожих условиях совершаются аналогичные сделки, в совершении которых не имеется заинтересованности, в том числе к сделкам, совершаемым кредитными организациями в соответствии с требованиями законодательства о банках и банковской деятельности;

2) к обществам, в которых 100% голосующих акций принадлежит одному лицу, являющемуся одновременно единственным лицом, обладающим полномочиями единоличного исполнительного органа общества;

3) к сделкам, в совершении которых заинтересованы все владельцы голосующих акций общества при отсутствии заинтересованности иных лиц, за исключением случая, если уставом непубличного общества предусмотрено право акционера потребовать получения согласия на совершение такой сделки до ее совершения;

4) к сделкам, связанным с размещением, в том числе посредством подписки, акций общества и эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции общества;

5) к сделкам по размещению обществом путем открытой подписки облигаций или по приобретению обществом размещенных им облигаций;

6) к сделкам по приобретению или выкупу обществом размещенных им акций;

7) к отношениям, возникающим при переходе прав на имущество в процессе реорганизации общества, в том числе по договорам о слиянии и договорам о присоединении;

8) к сделкам, совершение которых обязательно для общества в соответствии с федеральными законами и (или) иными правовыми актами Российской Федерации и расчеты по которым производятся по ценам, определенным в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, или по ценам и тарифам, установленным федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным Правительством Российской Федерации, а также к публичным договорам, заключаемым обществом на условиях, не отличающихся от условий иных заключаемых обществом публичных договоров;

9) к сделкам, заключаемым на открытых торгах или по результатам открытых торгов, если условия проведения таких торгов или участия в них предварительно утверждены советом директоров общества;

10) к сделкам, предметом которых является имущество, цена или балансовая стоимость которого составляет не более 0,1 % балансовой стоимости активов общества по данным его бухгалтерской (финансовой) отчетности на последнюю отчетную дату, при условии, что размер таких сделок не превышает предельных значений, установленных Банком России.

Информация о заинтересованности в совершении обществом сделки. Лица, являющиеся членами совета директоров (наблюдательного совета) общества, единоличными исполнительными органами, членами коллегиального исполнительного органа общества или их контролирующими лицами либо имеющими право давать обществу обязательные для него указания, в течение двух месяцев со дня, когда они узнали или должны были узнать о наступлении обстоятельств, в силу которых они могут быть признаны заинтересованными в совершении обществом сделок, обязаны уведомить общество:

- о юридических лицах, в отношении которых они, их супруги, родители, дети, полнородные и неполнородные братья и сестры, усыновители и усыновленные и (или) их подконтрольные организации являются **контролирующими** лицами или имеют право давать обязательные указания;

- о юридических лицах, в органах управления которых они, их супруги, родители, дети, полнородные и неполнородные братья и сестры, усыновители и усыновленные и (или) *их подконтрольные лица* занимают должности;

- об известных им совершаемых или предполагаемых сделках, в которых они могут быть признаны заинтересованными лицами.

Общество доводит информацию, содержащуюся в полученных им уведомлениях, до сведения совета директоров (наблюдательного совета) общества, ревизионной комиссии (ревизора) общества, а также аудитора общества по его требованию.

Порядок совершения сделки, в которой имеется заинтересованность. Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность, не требует обязательного предварительного согласия на ее совершение.

На сделку, в совершении которой имеется заинтересованность, до ее совершения может быть получено согласие совета директоров

(наблюдательного совета) общества или общего собрания акционеров по требованию единоличного исполнительного органа, члена коллегиального исполнительного органа общества, члена совета директоров (наблюдательного совета) общества или акционера (акционер), обладающего не менее чем 1% голосующих акций общества.

Если в совершении сделки имеется заинтересованность:

- в непубличном обществе решение о согласии на совершение этой сделки принимается советом директоров (наблюдательным советом) общества большинством голосов директоров, если необходимость большего числа голосов, не заинтересованных в ее совершении, не предусмотрена уставом общества. Если количество незаинтересованных директоров составляет менее определенного уставом кворума для проведения заседания совета директоров (наблюдательного совета) общества, решение по данному вопросу должно приниматься общим собранием акционеров большинством голосов всех не заинтересованных в совершении сделки акционеров - владельцев голосующих акций общества, принимающих участие в голосовании;

- в публичном обществе решение о согласии на совершение этой сделки принимается советом директоров (наблюдательным советом) общества простым большинством (если необходимость большего числа не предусмотрена уставом общества) голосов директоров, не заинтересованных в ее совершении, не являющихся и не являвшихся в течение одного года, предшествовавшего принятию решения:

1) лицом, осуществляющим функции единоличного исполнительного органа общества, в том числе его управляющим, членом коллегиального исполнительного органа общества, лицом, занимающим должности в органах управления управляющей организацией общества;

2) лицом, супруг, родители, дети, полнородные и неполнородные братья и сестры, усыновители и усыновленные которого являются лицами, занимающими должности в органах управления управляющей организацией общества, либо лицом, управляющим обществом;

3) лицом, контролирующим общество или управляющую организацию (управляющего), которой переданы функции единоличного исполнительного органа общества, или имеющим право давать обществу обязательные указания.

В случае, если количество директоров, не заинтересованных в совершении сделки, становится менее двух, если большее количество директоров, составляющее кворум для проведения заседания совета директоров (наблюдательного совета) публичного общества по дан-

ному вопросу, не предусмотрено уставом публичного общества, такая сделка требует согласия общего собрания акционеров большинством голосов всех не заинтересованных в совершении сделки акционеров - владельцев голосующих акций общества, принимающих участие в голосовании.

Уставом общества может быть предусмотрено, что все или отдельные сделки, в совершении которых имеется заинтересованность и которые не требуют согласия общего собрания акционеров на их совершение, отвечают как вышеуказанным требованиям, так и дополнительным критериям, определенным уставом общества. В таком случае устав общества должен также предусматривать кворум для проведения заседания совета директоров (наблюдательного совета) по данному вопросу, который не может состоять менее чем из двух директоров. Если количество таких директоров становится менее количества, составляющего кворум, определенный уставом для проведения заседания совета директоров (наблюдательного совета) общества по данному вопросу, данное решение должно приниматься общим собранием акционеров большинством голосов всех не заинтересованных в совершении сделки акционеров - владельцев голосующих акций общества, принимающих участие в голосовании.

Решение о согласии на совершение сделки, в совершении которой имеется заинтересованность, принимается общим собранием акционеров большинством голосов всех не заинтересованных в совершении сделки акционеров - владельцев голосующих акций общества, принимающих участие в голосовании, в следующих случаях:

- если предметом сделки или нескольких взаимосвязанных сделок является имущество, стоимость которого по данным бухгалтерского учета (цена предложения приобретаемого имущества) составляет 10 и более процентов балансовой стоимости активов общества по данным его бухгалтерской (финансовой) отчетности на последнюю отчетную дату;

- если сделка или несколько взаимосвязанных сделок являются реализацией обыкновенных акций, составляющих более 2% обыкновенных акций, ранее размещенных обществом, и обыкновенных акций, в которые могут быть конвертированы ранее размещенные эмиссионные ценные бумаги, конвертируемые в акции, если уставом общества не предусмотрено меньшее количество акций;

- если сделка или несколько взаимосвязанных сделок являются реализацией привилегированных акций, составляющих более 2% акций, ранее размещенных обществом, и акций, в которые могут быть

конвертированы ранее размещенные эмиссионные ценные бумаги, конвертируемые в акции, если уставом общества не предусмотрено меньшее количество акций.

Если при совершении непубличным обществом сделки, требующей получения согласия на ее совершение, все акционеры - владельцы голосующих акций общества признаются заинтересованными и при этом кто-либо из таких акционеров требует получения согласия на ее совершение при условии, что такое право предоставлено ему уставом общества, это согласие дается большинством голосов всех акционеров - владельцев голосующих акций общества, принимающих участие в голосовании.

Если при совершении сделки, требующей получения согласия на ее совершение, все акционеры - владельцы голосующих акций общества признаются заинтересованными и при этом в совершении такой сделки имеется заинтересованность иного лица (иных лиц), согласие на совершение такой сделки дается большинством голосов всех акционеров - владельцев голосующих акций общества, принимающих участие в голосовании.

К решению о согласии на совершение сделки с заинтересованностью применяются правила принятия решения о согласии на совершение или о последующем одобрении крупной сделки, предметом которой является имущество стоимостью более 50% балансовой стоимости активов общества. Кроме того, в решении о согласии на совершение такой сделки должны быть указаны лицо (лица), имеющее заинтересованность в совершении сделки, и основания, по которым таковым является лицо (каждое из лиц), имеющее заинтересованность в совершении сделки.

Для принятия советом директоров (наблюдательным советом) общества и общим собранием акционеров решения об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность, цена отчуждаемых либо приобретаемых имущества или услуг определяется советом директоров (наблюдательным советом) общества, исходя из их рыночной стоимости.

Уставом непубличного общества может быть установлен порядок, отличный от вышеуказанного порядка одобрения сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, либо может быть определено, что данные правила не применяются к этому обществу. Такие положения предусматриваются уставом непубличного общества при его учреждении или при внесении изменений в устав общества по решению общего собрания акционеров, принятому всеми ак-

ционерами единогласно. Исключение из устава общества указанных положений осуществляется также по единогласному решению общего собрания акционеров.

Порядок оспаривания сделки, на совершение которой не было получено согласия. В случае, если сделка, в совершении которой имеется заинтересованность, совершена в отсутствие согласия на ее совершение, член совета директоров (наблюдательного совета) общества или его акционеры (акционер), владеющие в совокупности не менее чем 1% голосующих акций общества, вправе обратиться к обществу с требованием предоставить информацию, касающуюся сделки, в том числе документы или иные сведения, подтверждающие, что сделка не нарушает интересов общества (в том числе совершена на условиях, существенно не отличающихся от рыночных). Указанная информация должна быть предоставлена обратившемуся за ней лицу в срок, не превышающий 20 дней со дня получения этого требования.

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность, может быть признана недействительной по иску общества, члена совета директоров (наблюдательного совета) общества или его акционеров (акционера), владеющих в совокупности не менее чем 1% голосующих акций общества, если она совершена в ущерб интересам общества и доказано, что другая сторона сделки знала или заведомо должна была знать о том, что сделка являлась для общества сделкой, в совершении которой имеется заинтересованность, и (или) о том, что согласие на ее совершение отсутствует. При этом отсутствие согласия на совершение сделки само по себе не является основанием для признания такой сделки недействительной.

Срок исковой давности по требованию о признании недействительной сделки, в совершении которой имеется заинтересованность, в случае его пропуска восстановлению не подлежит.

Ущерб интересам общества в результате совершения сделки с заинтересованностью предполагается, если не доказано иное, при наличии совокупности следующих условий:

- отсутствует согласие на совершение или последующее одобрение сделки;

- лицу, обратившемуся с иском о признании сделки недействительной, не была по его требованию предоставлена информация в отношении оспариваемой сделки, в том числе документы или иные сведения, подтверждающие, что сделка не нарушает интересов общества.

Заинтересованное лицо по иску общества или его акционера несет перед обществом ответственность в размере убытков, причиненных им

обществу, независимо от того, была ли признана соответствующая сделка недействительной. В случае, если ответственность несут несколько лиц, их ответственность перед обществом является солидарной.

В случае, если на дату заключения сделки с заинтересованностью лицо нарушило обязанность по уведомлению общества о наступлении обстоятельств, в силу которых указанное лицо может быть признано заинтересованным, вина указанного лица в причинении обществу такой сделкой убытков предполагается.

5.5. Приобретение акций публичного общества

Специальные правила и детальная публичная процедура приобретения крупных пакетов акций публичного акционерного общества путем направления добровольного или обязательного предложения установлены законодательством об акционерных обществах для достижения определенного баланса интересов лиц, имеющих намерение сконцентрировать в своих руках крупные пакеты акций общества, и остальных акционеров.

Потенциальному инвестору необходимо до совершения сделки проработать весь алгоритм действий по подготовке и реализации добровольного или обязательного предложения, просчитать последствия его реализации и, возможно, изменить процедуру решения, исходя из целей дальнейшего владения таким пакетом.

Приобретение более 30% акций публичного акционерного общества - операция, связанная со многими рисками, так как она затрагивает интересы других акционеров, особенно миноритарных. Именно поэтому важно для выкупающего лица провести выкуп с полным соблюдением всех процедур и в соответствии со всеми требованиями законодательства. В противном случае последствия ошибок во время выкупа могут обернуться судебными разбирательствами и убытками.

Добровольное предложение о приобретении более 30% акций публичного общества. Лицо, которое имеет намерение приобрести более 30% общего количества обыкновенных и привилегированных акций публичного общества, предоставляющих право с учетом акций, принадлежащих этому лицу и его аффилированным лицам, вправе направить в публичное общество добровольное предложение - публичную оферту, адресованную акционерам - владельцам акций соответствующих категорий (типов), о приобретении принадлежащих указанным лицам акций публичного общества.

Добровольное предложение также может содержать сделанное владельцам эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции, предложение приобрести у них такие ценные бумаги.

Добровольное предложение считается сделанным всем владельцам соответствующих ценных бумаг с момента его поступления в публичное общество.

В добровольном предложении должны быть указаны:

- имя или наименование лица, направившего добровольное предложение, а также информация о месте жительства или месте нахождения данного лица;

- имя или наименование акционеров публичного общества, являющихся аффилированными лицами лица, направившего добровольное предложение;

- количество акций публичного общества, принадлежащих лицу, направившему добровольное предложение, и его аффилированным лицам;

- вид, категория (тип) и количество приобретаемых ценных бумаг;

- предлагаемая цена приобретаемых ценных бумаг или порядок ее определения. В случае, если в добровольном предложении указан порядок определения цены приобретаемых ценных бумаг, должна обеспечиваться единая цена приобретения ценных бумаг этого вида, категории (типа) для всех их владельцев;

- срок, порядок и форма оплаты приобретаемых ценных бумаг.

Добровольным предложением должна предусматриваться оплата приобретаемых ценных бумаг деньгами. Добровольным предложением может предоставляться возможность выбора формы оплаты реализуемых ценных бумаг деньгами или другими ценными бумагами владельцам реализуемых ценных бумаг;

- срок принятия добровольного предложения (срок, в течение которого заявление о продаже ценных бумаг должно быть получено лицом, направившим добровольное предложение), который не может быть менее 70 и более 90 дней с момента получения добровольного предложения публичным обществом;

- сведения о лице, направившем добровольное предложение, подлежащие указанию в распоряжении о передаче ценных бумаг;

- сведения о гаранте, предоставившем банковскую гарантию и об условиях банковской гарантии.

Данное предложение направляется в само акционерное общество.

Если лицо, направившее добровольное предложение, действует в интересах третьих лиц, но от своего имени, в добровольном предложении

должно быть указано также имя или наименование лица, в интересах которого действует лицо, направившее добровольное предложение.

В добровольном предложении, касающемся приобретения ценных бумаг, обращаящихся на организованных торгах, должна содержаться сделанная Банком России отметка о дате представления ему предварительного уведомления.

В случае, если лицом, направившим добровольное предложение, является **юридическое лицо**, в добровольном предложении дополнительно указываются сведения обо всех лицах, которые:

- самостоятельно или совместно со своими аффилированными лицами имеют 20 и более процентов голосов в высшем органе управления этим юридическим лицом;

- имеют 10 и более процентов голосов в высшем органе управления этим юридическим лицом и зарегистрированы в государствах и на территориях, предоставляющих льготный налоговый режим и (или) не предусматривающих раскрытие и предоставление информации при проведении финансовых операций (в офшорных зонах). При этом представляется также информация о лицах, в интересах которых осуществляется владение акциями (долями) юридического лица, зарегистрированного на территории офшорной зоны.

В добровольном предложении могут быть указаны иные сведения и условия, в том числе:

- минимальное количество ценных бумаг, в отношении которых должны быть поданы заявления о продаже;

- планы лица, направившего добровольное предложение, в отношении публичного общества;

- планы в отношении работников общества.

К добровольному предложению должна быть приложена банковская гарантия, предусматривающая обязательство гаранта уплатить прежним владельцам ценных бумаг цену проданных ценных бумаг в случае неисполнения лицом, направившим добровольное предложение, обязанности оплатить в срок приобретаемые ценные бумаги.

Данная банковская гарантия не может быть отозвана, а также не может содержать указание на представление бенефициарами документов, которые не предусмотрены законом "Об акционерных обществах". При этом срок действия банковской гарантии должен истекать не ранее чем через шесть месяцев после истечения срока оплаты приобретаемых ценных бумаг, указанного в добровольном предложении.

Публичная оферта о приобретении акций публичного общества, в результате акцепта которой сделавшее публичную оферту лицо намерено приобрести с учетом акций, принадлежащих ему и его аф-

филированным лицам, более 30 % общего количества таких акций, может быть сделана только в данном порядке. Приглашение указанного лица делать оферты о приобретении этой доли акций или таких акций без указания их количества не допускается.

Лицо, направившее добровольное предложение, не вправе приобретать акции, в отношении которых сделано такое предложение, на условиях, отличных от условий добровольного предложения, до истечения срока его принятия.

Вышеуказанные положения не применяются:

- при приобретении более 30 % акций акционерного инвестиционного фонда, созданного в соответствии с Федеральным законом от 29.11.2001 г. № 156-ФЗ "Об инвестиционных фондах";

- при приобретении Банком России акций по договорам репо в соответствии с Федеральным законом от 10.06.2002 г. № 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)".

Обязательное предложение о приобретении акций публично-го общества, а также иных эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции публичного общества. Лицо, которое приобрело более 30% общего количества акций публичного общества с учетом акций, принадлежащих этому лицу и его аффилированным лицам, в течение 35 дней с момента внесения соответствующей приходной записи по лицевому счету (счету депо) или с момента, когда это лицо узнало или должно было узнать о том, что оно самостоятельно или совместно со своими аффилированными лицами владеет указанным количеством таких акций, обязано направить акционерам - владельцам остальных акций соответствующих категорий (типов) и владельцам эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в такие акции, публичную оферту о приобретении у них этих ценных бумаг, т.е. **обязательное предложение.**

Обязательное предложение считается сделанным всем владельцам соответствующих ценных бумаг с момента его поступления в публичное общество.

До истечения срока принятия обязательного предложения лицо, направившее обязательное предложение, не вправе приобретать ценные бумаги, в отношении которых сделано обязательное предложение, на условиях, отличных от условий обязательного предложения.

В обязательном предложении должны быть указаны:

- имя или наименование лица, направившего обязательное предложение, и иные сведения, а также информация о его месте жительства или месте нахождения;

- имя или наименование акционеров публичного общества, являющихся аффилированными лицами лица, направившего обязательное предложение;

- количество акций публичного общества, принадлежащих направившему обязательное предложение лицу и его аффилированным лицам;

- вид, категория (тип) приобретаемых ценных бумаг;

- предлагаемая цена приобретаемых ценных бумаг или порядок ее определения, а также ее обоснование, в том числе сведения о соответствии предлагаемой цены приобретаемых ценных бумаг;

- срок принятия обязательного предложения (срок, в течение которого заявление о продаже ценных бумаг должно быть получено лицом, направившим обязательное предложение), который не может быть менее 70 и более 80 дней с момента получения обязательного предложения публичным обществом;

- срок оплаты ценных бумаг, который не может быть более 17 дней с момента истечения срока принятия обязательного предложения;

- порядок и форма оплаты ценных бумаг;

- сведения о лице, направившем обязательное предложение, которые подлежат указанию в распоряжении о передаче ценных бумаг;

- сведения о гаранте, предоставившем банковскую гарантию, и об условиях банковской гарантии.

В случае определения оценщиком рыночной стоимости ценных бумаг к обязательному предложению, направляемому в публичное общество, должна прилагаться копия отчета оценщика о рыночной стоимости выкупаемых ценных бумаг.

В обязательном предложении должна содержаться сделанная Банком России отметка о дате представления ему предварительного уведомления.

В обязательном предложении могут быть указаны планы лица, направившего обязательное предложение, в отношении публичного общества, в том числе планы в отношении его работников.

В обязательном предложении не допускается устанавливать условия, которые не предусмотрены выше.

К обязательному предложению должна быть приложена банковская гарантия.

Цена приобретаемых ценных бумаг на основании обязательного предложения не может быть ниже их средневзвешенной цены, определенной по результатам организованных торгов за шесть месяцев, предшествующих дате направления обязательного предложения в

Банк России. Если ценные бумаги обращаются на организованных торгах двух и более организаторов торговли, их средневзвешенная цена определяется по результатам организованных торгов всех организаторов торговли, где указанные ценные бумаги обращаются шесть и более месяцев.

В случае, если ценные бумаги не обращаются на организованных торгах или обращаются на них менее шести месяцев, цена приобретаемых ценных бумаг не может быть ниже их рыночной стоимости, определенной оценщиком. При этом оценивается рыночная стоимость одной соответствующей акции (иной ценной бумаги).

Если в течение шести месяцев, предшествующих дате направления в публичное общество обязательного предложения, направившее его лицо или его аффилированные лица приобрели либо приняли на себя обязанность приобрести соответствующие ценные бумаги, цена приобретаемых ценных бумаг на основании обязательного предложения не может быть ниже наибольшей цены, по которой указанные лица приобрели или приняли на себя обязанность приобрести эти ценные бумаги.

Обязательным предложением должна предусматриваться оплата приобретаемых ценных бумаг деньгами.

Обязательным предложением продавцу ценных бумаг может предоставляться возможность выбора формы их оплаты деньгами или другими ценными бумагами.

Денежная оценка ценных бумаг, которыми может осуществляться оплата приобретаемых ценных бумаг, должна быть не выше их средневзвешенной цены, определенной по результатам организованных торгов за шесть месяцев, предшествующих дате направления обязательного предложения в публичное общество, а если ценные бумаги не обращаются на организованных торгах или обращаются на них менее шести месяцев - не выше их рыночной стоимости, определенной оценщиком. Документы, подтверждающие денежную оценку указанных ценных бумаг, прилагаются к обязательному предложению.

Лицо, купившее более 30% общего количества акций публичного общества, и его аффилированные лица с момента приобретения акций и до даты направления в данное общество обязательного предложения имеют право голоса только по 30% таких акций. При этом остальные акции, принадлежащие этому лицу, голосующими акциями не считаются и при определении кворума не учитываются.

Данные правила распространяются на приобретение доли акций публичного общества, превышающей 50 или 75% общего количества таких акций публичного общества. В этом случае ограничения рас-

пространяются только в отношении вновь приобретенных акций, превышающих соответствующую долю.

Вышеуказанные требования **не применяются**, если:

- акции приобретаются при учреждении или реорганизации публичного общества, преобразовании в публичное общество негосударственных пенсионных фондов, являющихся некоммерческими организациями;

- акции приобретаются на основании ранее направленного добровольного предложения о приобретении всех ценных бумаг публичного общества, в случае, если такое добровольное предложение соответствует вышеуказанным требованиям;

- акции приобретаются на основании ранее направленного обязательного предложения;

- акции передаются лицом своим аффилированным лицам или лицу его аффилированными лицами, а также в результате раздела общего имущества супругов или в порядке наследования;

- часть акций погашается публичным обществом;

- акции приобретаются в результате осуществления акционером преимущественного права на приобретение размещаемых дополнительных акций;

- акции приобретаются в результате их размещения лицом, указанным в проспекте ценных бумаг в качестве лица, оказывающего услуги по организации размещения и (или) по размещению акций, при условии, что срок владения такими ценными бумагами этим лицом составляет не более чем шесть месяцев;

- в публичное общество направляются уведомления владельцам ценных бумаг о наличии у них права требовать их выкупа;

- в публичное общество направляются требования о выкупе ценных бумаг;

- акции приобретаются в целях формирования имущества государственной корпорации, созданной на основании федерального закона, за счет имущественного взноса Российской Федерации;

- акции приобретаются в результате их внесения Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием в качестве вклада в уставный капитал публичного акционерного общества, владельцем более 50% обыкновенных акций которого является или становится в результате внесения такого вклада Российская Федерация, субъект Российской Федерации или муниципальное образование;

- приобретаются акции, вносимые в оплату размещаемых путем закрытой подписки дополнительных акций публичного акционерного общества, включенного в перечень стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ, утвержденный Президентом Российской Федерации;

- передаются в установленном порядке акции из федеральной собственности в собственность субъекта Российской Федерации или муниципальную собственность, из собственности субъекта Российской Федерации в федеральную или в муниципальную собственность, из муниципальной собственности в федеральную собственность или в собственность субъекта Российской Федерации.

Обязанности публичного общества после получения добровольного или обязательного предложения. Порядок принятия добровольного или обязательного предложения. Адресованное владельцам ценных бумаг добровольное или обязательное предложение направляется через публичное общество.

После получения публичным обществом добровольного или обязательного предложения совет директоров (наблюдательный совет) публичного общества обязан оценить с учетом рекомендаций специалистов:

- предложенную цену приобретаемых ценных бумаг;
- возможное изменение рыночной стоимости этих бумаг после приобретения;
- планы лица, направившего добровольное или обязательное предложение, в отношении публичного общества, в том числе в отношении его работников.

Публичное общество в течение 15 дней с даты получения добровольного или обязательного предложения обязано направить его с указанием даты поступления документа в общество и с рекомендациями совета директоров (наблюдательного совета) публичного общества владельцам ценных бумаг в порядке, предусмотренном законом "Об акционерных обществах" для сообщения о проведении общего собрания акционеров, а в случае приобретения облигаций, конвертируемых в акции, - для сообщения о проведении общего собрания владельцев таких облигаций.

В случае, если уставом публичного общества определено печатное издание для опубликования сообщений о проведении общего собрания акционеров, добровольное или обязательное предложение и рекомендации совета директоров (наблюдательного совета) публичного общества должны быть опубликованы публичным обществом в

этом печатном издании в течение 15 дней с даты получения добровольного или обязательного предложения.

В случае представления лицом, направившим обязательное предложение, отчета оценщика о рыночной стоимости приобретаемых ценных бумаг публичное общество при направлении им обязательного предложения владельцам ценных бумаг прилагает к нему копию резолютивной части отчета оценщика о рыночной стоимости приобретаемых ценных бумаг. Публичное общество обязано представить владельцам приобретаемых ценных бумаг доступ к отчету оценщика о рыночной стоимости приобретаемых ценных бумаг.

Одновременно с направлением добровольного или обязательного предложения владельцам ценных бумаг публичное общество обязано представить рекомендации совета директоров (наблюдательного совета) публичного общества лицу, направившему соответствующее предложение.

Расходы публичного общества, связанные с исполнением им рассматриваемых обязанностей, возмещаются лицом, направившим добровольное или обязательное предложение.

Лицо, направившее в публичное общество добровольное или обязательное предложение, вправе довести информацию об этом до сведения соответствующих владельцев ценных бумаг любым иным способом. При этом объем и содержание такой информации должны соответствовать объему и содержанию сведений, включаемых в добровольное или обязательное предложение.

Владельцы ценных бумаг, которым адресовано добровольное или обязательное предложение, вправе принять его путем подачи заявления о продаже ценных бумаг.

В заявлении о продаже ценных бумаг должны быть указаны:

- сведения, позволяющие идентифицировать владельца ценных бумаг;

- вид, категория (тип) и количество ценных бумаг, которые их владелец согласен продать лицу, направившему добровольное или обязательное предложение;

- выбранная форма оплаты.

В заявлении о продаже акций на основании добровольного предложения может быть также указано минимальное количество акций, которое акционер согласен продать.

Владелец продаваемых ценных бумаг или номинальный держатель, зарегистрированные в реестре акционеров публичного общества, сообщают регистратору публичного общества сведения о лице-

вом счете или счете депо, на который подлежат зачислению вносимые в оплату ценные бумаги, если выбранной формой оплаты продаваемых ценных бумаг являются другие ценные бумаги. Указанные сведения должны быть получены регистратором публичного общества не позднее дня истечения срока принятия добровольного или обязательного предложения.

Владелец ценных бумаг, зарегистрированный в реестре акционеров публичного общества, подает заявление о продаже ценных бумаг регистратору публичного общества для предъявления требования о выкупе акций обществом.

Владелец ценных бумаг вправе отозвать заявление о продаже ценных бумаг до истечения срока принятия добровольного или обязательного предложения, в том числе в случае направления им заявления о продаже этих ценных бумаг лицу, направившему конкурирующее предложение.

Со дня получения регистратором общества заявления владельца ценных бумаг, зарегистрированного в реестре акционеров общества и сообщаемого о продаже ценных бумаг до дня внесения записи о переходе прав на продаваемые ценные бумаги к лицу, направившему добровольное или обязательное предложение, или до дня получения отзыва такого заявления их владелец не вправе распоряжаться указанными ценными бумагами, в том числе передавать их в залог или обременять другими способами, о чем регистратор общества вносит запись об установлении такого ограничения по счету, на котором учитываются права владельца на ценные бумаги, без распоряжения последнего.

Заявление о продаже ценных бумаг от их владельца, не зарегистрированного в реестре акционеров общества, или отзыв такого заявления направляется в порядке, предусмотренном требованиями для предъявления запроса о выкупе акций обществом.

Со дня получения номинальным держателем от владельца ценных бумаг указания о направлении заявления о продаже ценных бумаг и до дня внесения записи о переходе прав на такие ценные бумаги к лицу, направившему добровольное или обязательное предложение, по счету указанного номинального держателя или до дня получения номинальным держателем информации о получении регистратором общества отзыва такого заявления владелец не вправе распоряжаться указанными ценными бумагами, в том числе передавать их в залог или обременять другими способами, о чем номинальный держатель вносит запись об установлении такого ограничения по счету,

на котором учитываются права владельца на ценные бумаги, без распоряжения (поручения) последнего.

Все поступившие до истечения срока принятия добровольного или обязательного предложения заявления о продаже ценных бумаг считаются полученными лицом, направившим добровольное или обязательное предложение, в день истечения указанного срока. Заявления о продаже ценных бумаг, полученные регистратором общества до дня истечения срока принятия добровольного или обязательного предложения, передаются лицу, направившему добровольное или обязательное предложение. Указанные заявления должны быть переданы не позднее двух дней со дня истечения срока принятия добровольного или обязательного предложения.

В случае, если общее количество акций, в отношении которых поданы заявления об их продаже, превышает количество акций, которые намерено приобрести лицо, направившее добровольное предложение, или если количество акций, в отношении которых поданы заявления об их продаже, превышает количество акций, которые вправе приобрести лицо, направившее добровольное или обязательное предложение, акции приобретаются у акционеров в количестве, пропорциональном указанному в заявлениях количеству акций, при условии, что иное не предусмотрено добровольным предложением или заявлением о продаже акций.

Информация, содержащаяся в выписке из поступившего в общество отчета, направляется регистратором общества номинальным держателям акций, зарегистрированным в реестре акционеров общества, не позднее трех рабочих дней со дня получения обществом такого отчета.

В случае несоответствия добровольного или обязательного предложения либо договора о приобретении ценных бумаг, заключенного на основании добровольного или обязательного предложения, прежний владелец ценных бумаг вправе требовать от лица, направившего соответствующее предложение, возмещения причиненных этим убытков.

Владелец ценных бумаг обязан передать ценные бумаги свободными от любых прав третьих лиц.

Выплата денежных средств в связи с продажей ценных бумаг их владельцами, зарегистрированными в реестре акционеров публичного общества, осуществляется путем перечисления сумм на банковские счета, реквизиты которых имеются у регистратора общества. Обязанность лица, направившего добровольное или обязательное предложение, считается исполненной с даты поступления денежных средств в кредитную организацию, в которой открыт банковский счет

лица, имеющего право на получение таких выплат, а в случае, если таким лицом является кредитная организация, - на ее счет.

Регистратор общества вносит записи о переходе прав на продаваемые ценные бумаги к лицу, направившему добровольное или обязательное предложение, на основании отчета и документов, подтверждающих исполнение лицом, направившим добровольное или обязательное предложение, обязанности по выплате денежных средств или зачислению ценных бумаг продавцу - владельцу ценных бумаг, зарегистрированному в реестре акционеров общества, без представления его распоряжения.

Выплата денежных средств в связи с продажей ценных бумаг их владельцами, не зарегистрированными в реестре акционеров публичного общества, осуществляется путем их перечисления на банковский счет номинального держателя акций, зарегистрированного в реестре акционеров публичного общества. Указанная обязанность лица, направившего добровольное или обязательное предложение, считается исполненной с даты поступления денежных средств в кредитную организацию, в которой открыт банковский счет такого номинального держателя, а в случае, если номинальным держателем акций является кредитная организация, - на ее счет.

Внесение записи о переходе прав на продаваемые ценные бумаги к лицу, направившему добровольное или обязательное предложение, осуществляется регистратором общества на основании распоряжения номинального держателя, зарегистрированного в реестре акционеров общества, и выписки из отчета. Такое распоряжение номинальный держатель, зарегистрированный в реестре акционеров общества, дает не позднее двух рабочих дней после дня поступления денежных средств или зачисления ценных бумаг на счет этого номинального держателя и выписки из указанного отчета. Наличие записи является основанием для внесения номинальным держателем соответствующей записи по счетам депо клиента (депонента) без поручения (распоряжения) последнего. Номинальный держатель, зарегистрированный в реестре акционеров общества, обязан выплатить своим депонентам денежные средства путем перечисления на их банковские счета или зачислить своим депонентам ценные бумаги не позднее следующего рабочего дня после дня, когда дано такое распоряжение.

Номинальный держатель, не зарегистрированный в реестре акционеров общества, обязан выплатить своим депонентам денежные средства путем перечисления на их банковские счета или зачислить своим депонентам ценные бумаги не позднее следующего рабочего дня после дня поступления денежных средств и получения от депози-

тария, депонентом которого он является, информации о количестве проданных ценных бумаг.

В случае, если приобретаемые ценные бумаги не будут зачислены на лицевой счет (счет депо) лица, направившего добровольное или обязательное предложение, в течение срока, предусмотренного соответствующим предложением, лицо, направившее обязательное или добровольное предложение, вправе в одностороннем порядке отказаться от исполнения договора о приобретении ценных бумаг.

В случае неисполнения лицом, направившим добровольное или обязательное предложение, обязанности оплатить в срок приобретаемые ценные бумаги владелец ценных бумаг по своему выбору вправе представить гаранту, выдавшему банковскую гарантию, обеспечивающую исполнение обязательств по добровольному или обязательному предложению, требование об оплате цены приобретаемых ценных бумаг с приложением документов, подтверждающих направление заявления о продаже ценных бумаг, и документов, подтверждающих наличие записи об установлении ограничения распоряжения ценными бумагами, в отношении которых подано заявление об их продаже, по счету, на котором учитываются права владельца на ценные бумаги, или по счету иностранного номинального держателя либо в одностороннем порядке расторгнуть договор о приобретении ценных бумаг.

Лицо, направившее добровольное или обязательное предложение, не позднее чем через 30 дней с даты истечения срока принятия добровольного или обязательного предложения обязано направить в публичное общество и Банк России **отчет** об итогах принятия соответствующего предложения. Требования к отчету об итогах принятия добровольного или обязательного предложения и порядку его представления устанавливаются Банком России.

Внесение изменений в добровольное или обязательное предложение. Лицо, направившее добровольное или обязательное предложение, вправе внести в предложение изменения об увеличении цены приобретаемых ценных бумаг и (или) о сокращении сроков оплаты приобретаемых ценных бумаг.

В случае увеличения цены приобретаемых ценных бумаг на основании добровольного или обязательного предложения вместе с соответствующими изменениями к добровольному или обязательному предложению представляется банковская гарантия, обеспечивающая исполнение обязательств по такому предложению в полном объеме с учетом увеличения цены приобретаемых ценных бумаг.

В случае поступления в публичное общество конкурирующего предложения лицо, направившее добровольное или обязательное предложение, вправе продлить срок его принятия не более чем до момента истечения срока принятия последнего конкурирующего предложения.

Вносимые в добровольное или обязательное предложение изменения имеют силу для всех владельцев ценных бумаг, в том числе для владельцев ценных бумаг, направивших заявления о продаже ценных бумаг до изменения соответствующего предложения.

В случае увеличения или уменьшения до истечения срока принятия добровольного или обязательного предложения более чем на 10% доли ценных бумаг, в отношении которых направлено соответствующее предложение, лица, направившего соответствующее предложение, с учетом ценных бумаг, принадлежащих его аффилированным лицам, а также в случае изменения подлежащих указанию в распоряжении о передаче ценных бумаг сведений о лице, направившем добровольное или обязательное предложение, это лицо обязано внести в добровольное или обязательное предложение соответствующие изменения.

Изменения, внесенные в добровольное или обязательное предложение, доводятся до сведения владельцев ценных бумаг и лица, направившего конкурирующее предложение.

Конкурирующее предложение. После поступления в публичное общество добровольного или обязательного предложения любое лицо вправе направить другое добровольное предложение в отношении соответствующих ценных бумаг, которое называется конкурирующее предложение. При этом:

- цена приобретаемых ценных бумаг, указанная в конкурирующем предложении, не может быть ниже цены приобретаемых ценных бумаг, указанной в направленном ранее добровольном или обязательном предложении;

- количество приобретаемых ценных бумаг, указанное в конкурирующем предложении, не может быть меньше количества приобретаемых ценных бумаг, указанного в направленном ранее добровольном или обязательном предложении;

- либо в конкурирующем предложении должно предусматриваться приобретение всех ценных бумаг соответствующих вида, категории (типа).

Конкурирующее предложение должно быть направлено в публичное общество не позднее чем за 25 дней до истечения срока принятия последнего из ранее полученных публичным обществом предложений.

После получения публичным обществом добровольного или обязательного предложения только общим собранием акционеров этого общества принимаются решения, определяющие:

- увеличение уставного капитала публичного общества путем размещения дополнительных акций в пределах количества и категорий (типов) объявленных акций;

- размещение публичным обществом ценных бумаг, конвертируемых в акции, в том числе опционов публичного общества;

- согласие на совершение или последующее одобрение сделки или нескольких взаимосвязанных сделок, связанных с приобретением, отчуждением либо с возможностью отчуждения публичным обществом прямо или косвенно имущества, стоимость которого составляет 10 и более процентов балансовой стоимости активов публичного общества, определенной по данным его бухгалтерской (финансовой) отчетности на последнюю отчетную дату, если только такие сделки не совершаются в процессе обычной хозяйственной деятельности публичного общества либо не были совершены до получения публичным обществом добровольного или обязательного предложения, а в случае получения публичным обществом добровольного или обязательного предложения о приобретении публично обращаемых ценных бумаг - до момента раскрытия информации о направлении соответствующего предложения в публичное общество;

- согласие на совершение или последующее одобрение сделок, в совершении которых имеется заинтересованность;

- приобретение публичным обществом размещенных акций;

- увеличение вознаграждения лицам, занимающим должности в органах управления публичным обществом, установление условий прекращения их полномочий, в том числе установление или увеличение компенсаций, выплачиваемых этим лицам, в случае прекращения их полномочий.

Действие данных ограничений прекращается по истечении 20 дней после окончания срока принятия добровольного или обязательного предложения.

Сделка, совершенная публичным обществом с нарушением вышеуказанных требований может быть признана недействительной по иску публичного общества, акционера либо направившего добровольное или обязательное предложение лица.

Выкуп лицом, которое приобрело 95% акции, ценных бумаг публичного общества по требованию их владельцев. Лицо, которое в результате добровольного предложения о приобретении всех

ценных бумаг публичного общества, или обязательного предложения стало владельцем более 95% общего количества акций публичного общества, с учетом акций, принадлежащих этому лицу и его аффилированным лицам, обязано выкупить принадлежащие иным лицам остальные акции публичного общества, а также эмиссионные ценные бумаги, конвертируемые в такие акции публичного общества, по требованию их владельцев.

Данное лицо в течение 35 дней с даты приобретения соответствующей доли ценных бумаг обязано направить владельцам ценных бумаг, имеющим право требовать выкупа ценных бумаг, уведомление о наличии у них такого права.

В уведомлении о праве требовать выкупа ценных бумаг должны быть указаны:

- имя или наименование лица и иные сведения, а также информация о его месте жительства или месте нахождения;
- имя или наименование акционеров публичного общества, являющихся аффилированными лицами указанного лица;
- количество акций публичного общества, принадлежащих указанному лицу, и его аффилированным лицам;
- цена выкупаемых ценных бумаг или порядок ее определения, а также ее обоснование, в том числе сведения о соответствии предлагаемой цены выкупаемых ценных бумаг;
- порядок оплаты приобретаемых ценных бумаг;
- сведения об указанном лице, подлежащие указанию в распоряжении о передаче ценных бумаг;
- сведения о гаранте, предоставившем банковскую гарантию и условия банковской гарантии.

В случае определения рыночной стоимости выкупаемых ценных бумаг оценщиком к уведомлению о праве требовать выкупа ценных бумаг, направляемому в публичное общество, должна прилагаться копия отчета оценщика о рыночной стоимости выкупаемых ценных бумаг.

Уведомление о праве требовать выкупа ценных бумаг должно предусматривать оплату выкупаемых ценных бумаг деньгами.

В уведомлении о праве требовать выкупа ценных бумаг должна содержаться сделанная Банком России отметка о дате представления ему уведомления.

Направление уведомления о праве требовать выкупа ценных бумаг осуществляется через общество. Полученное уведомление публичным обществом направляется владельцам ценных бумаг.

К уведомлению должна быть приложена банковская гарантия.

Требования владельцев о выкупе принадлежащих им ценных бумаг могут быть предъявлены не позднее чем через шесть месяцев со дня направления им уведомлений о праве требовать выкупа ценных бумаг публичным обществом.

Требования владельцев о выкупе принадлежащих им ценных бумаг направляются владельцами этих ценных бумаг указанному лицу с приложением документов, подтверждающих списание выкупаемых ценных бумаг с лицевого счета (счета депо) владельца ценных бумаг для последующего зачисления их на лицевой счет (счет депо) лица.

В требованиях владельцев о выкупе принадлежащих им ценных бумаг должны быть указаны вид, категория (тип) и количество ценных бумаг, подлежащих выкупу.

Владелец ценных бумаг обязан передать их свободными от любых прав третьих лиц.

Лицо обязано оплатить выкупаемые ценные бумаги в течение 15 дней с даты получения документов. Цена бумаг не может быть ниже:

- цены, по которой такие ценные бумаги приобретались на основании добровольного или обязательного предложения, в результате которого указанное лицо стало владельцем более 95% общего количества акций публичного общества с учетом акций, принадлежащих этому лицу и его аффилированным лицам;

- наибольшей цены, по которой указанное лицо или его аффилированные лица приобрели либо обязались приобрести эти ценные бумаги после истечения срока принятия добровольного или обязательного предложения, в результате которого указанное лицо стало владельцем более 95% общего количества акций публичного общества с учетом акций, принадлежащих этому лицу и его аффилированным лицам.

Выкуп ценных бумаг публичного общества по требованию лица, которое приобрело более 95% акций публичного общества. Указанное лицо вправе выкупить у акционеров - владельцев акций публичного общества, а также у владельцев эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в такие акции публичного общества, указанные ценные бумаги.

Указанное лицо вправе направить в публичное общество требование о выкупе указанных ценных бумаг в течение шести месяцев с момента истечения срока принятия добровольного предложения о приобретении всех ценных бумаг публичного общества или обязательного предложения, если в результате принятия соответствующе-

го добровольного предложения или обязательного предложения было приобретено не менее чем 10% общего количества акций публичного общества.

Требование о выкупе ценных бумаг направляется владельцам выкупаемых ценных бумаг через публичное общество.

Лицо, которое являлось единственным акционером реорганизуемого в форме слияния либо присоединения публичного общества и в результате реорганизации стало владельцем более 95% акций публичного общества, созданного путем реорганизации в форме слияния, или публичного общества, реорганизованного в форме присоединения, с учетом акций, принадлежащих этому лицу и его аффилированным лицам, в течение пяти лет с момента такой реорганизации вправе направить в публичное общество добровольное предложение о приобретении ценных бумаг публичного общества.

В требовании о выкупе ценных бумаг должны быть указаны:

- имя или наименование указанного лица, а также сведения о его месте жительства либо месте нахождения;
- имя или наименование акционеров публичного общества, являющихся аффилированными лицами лица;
- количество акций публичного общества, принадлежащих указанному лицу и его аффилированным лицам;
- вид, категория (тип) выкупаемых ценных бумаг;
- цена выкупаемых ценных бумаг и сведения о соответствии предлагаемой цены;
- дата, на которую определяются (фиксируются) владельцы выкупаемых ценных бумаг и которая не может быть установлена ранее чем через 45 дней и позднее чем через 60 дней после направления требования о выкупе ценных бумаг в публичное общество;
- срок оплаты выкупаемых ценных бумаг, который не может быть более чем 25 дней со дня, на который определяются (фиксируются) владельцы выкупаемых ценных бумаг;
- сведения о нотариусе, в депозит которого будут перечислены средства в случаях.

В требовании о выкупе ценных бумаг должна содержаться сделанная Банком России отметка о дате представления ему предварительного уведомления.

К требованию о выкупе ценных бумаг, направляемому в публичное общество, должна прилагаться копия отчета оценщика о рыночной стоимости выкупаемых ценных бумаг.

Полученное требование о выкупе ценных бумаг направляется публичным обществом владельцам выкупаемых ценных бумаг. В случае, если выкупаемые ценные бумаги являлись предметом залога или иного обременения, требование о выкупе ценных бумаг также направляется залогодержателю либо лицу, в интересах которого установлено обременение.

Выкуп ценных бумаг осуществляется по цене не ниже рыночной стоимости выкупаемых ценных бумаг, которая должна быть определена оценщиком. При этом указанная цена не может быть ниже:

- цены, по которой ценные бумаги приобретались на основании добровольного или обязательного предложения, в результате которого указанное лицо стало владельцем более 95% общего количества акций публичного общества с учетом акций, принадлежащих этому лицу и его аффилированным лицам;

- наибольшей цены, по которой указанное лицо или его аффилированные лица приобрели либо обязались приобрести эти ценные бумаги после истечения срока принятия добровольного или обязательного предложения, в результате которого указанное лицо стало владельцем более 95% общего количества акций публичного общества, с учетом акций, принадлежащих этому лицу и его аффилированным лицам;

- цены, по которой ценные бумаги приобретались на основании добровольного предложения.

Оплата выкупаемых ценных бумаг осуществляется только деньгами.

Владелец ценных бумаг, не согласившийся с ценой выкупаемых ценных бумаг, вправе обратиться в арбитражный суд с иском о возмещении убытков, причиненных в связи с ненадлежащим определением цены выкупаемых ценных бумаг. Указанный иск может быть предъявлен в течение шести месяцев со дня, когда такой владелец ценных бумаг узнал о списании с его лицевого счета (счета депо) выкупаемых ценных бумаг. Предъявление владельцем ценных бумаг указанного иска в арбитражный суд не является основанием для приостановления выкупа ценных бумаг или признания его недействительным.

Указанное лицо, если оно не зарегистрировано в реестре акционеров общества, обязано направить регистратору общества сведения, позволяющие идентифицировать его и его аффилированных лиц, с указанием количества ценных бумаг, учитываемых на счетах депо, в соответствии с правилами, установленными законодательством Российской

Федерации о ценных бумагах для осуществления прав по ценным бумагам лицами, права которых учитываются номинальным держателем.

Владелец выкупаемых ценных бумаг, зарегистрированный в реестре акционеров общества, вправе направить регистратору общества заявление, которое содержит реквизиты его счета в банке, на который должны быть перечислены денежные средства за выкупаемые ценные бумаги. При этом заявление считается направленным в срок, если оно получено регистратором общества не позднее даты, на которую определяются (фиксируются) владельцы выкупаемых ценных бумаг и которая указывается в требовании о выкупе ценных бумаг.

Регистратор общества передает указанному лицу информацию о банковских счетах зарегистрированных в реестре акционеров общества владельцев выкупаемых ценных бумаг, реквизиты которых имеются у регистратора общества.

Указанное лицо в связи с выкупом ценных бумаг выплачивает денежные средства путем их перечисления на банковские счета в соответствии с информацией, полученной от регистратора общества. При отсутствии такой информации указанное лицо обязано перечислить денежные средства за выкупаемые ценные бумаги в депозит нотариуса по месту нахождения публичного общества. Обязанность указанного лица по выплате денежных средств за выкупаемые ценные бумаги считается исполненной с даты поступления денежных средств в кредитную организацию, в которой открыт банковский счет лица, имеющего право на получение таких выплат, или в которой открыт банковский счет нотариуса, а в случае, если лицом, имеющим право на получение таких выплат, является кредитная организация, - на ее счет.

Регистратор общества передает указанному лицу информацию о реквизитах банковских счетов номинальных держателей, которые зарегистрированы в реестре акционеров общества, а в случае, если такие номинальные держатели являются кредитными организациями, - информацию о реквизитах их счетов.

Указанное лицо выплачивает денежные средства в связи с выкупом ценных бумаг у владельцев, не зарегистрированных в реестре акционеров общества, номинальным держателям путем перечисления денежных средств на банковские счета в соответствии с информацией, полученной от регистратора общества. При отсутствии такой информации указанное лицо обязано перечислить денежные средства за выкупаемые ценные бумаги в депозит нотариуса по месту нахождения публичного общества.

Обязанность указанного лица по выплате денежных средств за выкупаемые ценные бумаги считается исполненной с даты поступления денежных средств в кредитную организацию, в которой открыт банковский счет номинального держателя или банковский счет нотариуса, а в случае, если номинальным держателем акций является кредитная организация, - на ее счет.

Номинальные держатели обязаны выплатить своим депонентам денежные средства в связи с выкупом ценных бумаг

В течение трех дней после представления указанным лицом документов, подтверждающих оплату им выкупаемых ценных бумаг, и сведений о лицевых счетах (счетах депо), на которых учитываются права на ценные бумаги такого лица и его аффилированных лиц, регистратор общества списывает выкупаемые ценные бумаги с лицевых счетов их владельцев и номинальных держателей акций, затем зачисляет их на лицевой счет указанного лица. Указанное списание производится регистратором общества без распоряжения лиц, зарегистрированных в реестре акционеров публичного общества. Списание выкупаемых ценных бумаг с лицевого счета номинального держателя акций в установленном порядке является основанием для осуществления номинальным держателем записи о прекращении прав на соответствующие ценные бумаги.

Одновременно со списанием с лицевого счета (счета депо) выкупаемых ценных бумаг, которые являлись предметом залога или иного обременения, такие залог или обременение прекращаются.

Государственный контроль за приобретением акций публичного общества. Добровольное или обязательное предложение, касающееся приобретения ценных бумаг, уведомление о праве требовать выкупа ценных бумаг и требование о выкупе ценных бумаг до направления их в публичное общество представляются в Банк России как предварительное уведомление.

В момент представления указанных документов Банк России обязан сделать отметку о дате представления ему предварительного уведомления на экземпляре соответствующего документа, остающемся у лица, представившего указанные документы.

По истечении 15 дней с момента представления в Банк России предварительного уведомления лицо, которое имеет намерение подать добровольное или обязательное предложение либо уведомление о праве требовать выкупа ценных бумаг, вправе направить соответствующее предложение, указанные уведомление или требование в публичное общество, если до истечения этого срока Банк России не направит предписание о

приведении указанных предложения, уведомления или требования в соответствии с требованиями закона.

В Банк России вместе с добровольным или обязательным предложением, с уведомлением о праве требовать выкупа ценных бумаг либо с требованием об их выкупе представляются нотариально удостоверенные копии документов, прилагаемых к соответствующему предложению, указанным уведомлению или требованию.

Банк России направляет лицу, представившему добровольное или обязательное предложение, либо уведомление о праве требовать выкупа ценных бумаг, либо требование об их выкупе, предписание о приведении соответствующего предложения, указанных уведомления или требования в случаях:

- непредставления необходимых документов для направления в публичное общество соответствующего предложения, указанных уведомления или требования;

- отсутствия в соответствующем предложении, указанных уведомления или требовании всех предусмотренных сведений и условий;

- несоответствия порядка определения цены приобретаемых или выкупаемых ценных бумаг, в том числе при обнаружении в течение шести месяцев, предшествующих дате представления документов в Банк России, факта манипулирования ценами в отношении приобретаемых или выкупаемых ценных бумаг, который привел к занижению цены приобретаемых или выкупаемых ценных бумаг.

Предписание Банка России о приведении соответствующего предложения, указанных уведомления или требования может быть обжаловано в арбитражный суд.

Банк России в случае пропуска срока направления им предписания вправе обратиться в арбитражный суд по месту нахождения публичного общества с иском о приведении соответствующего предложения, указанных уведомления или требования в соответствии с вышеуказанными требованиями.

Изменения, внесенные в добровольное или обязательное предложение, представляются в Банк России лицом, которое вносит указанные изменения, не позднее даты направления соответствующих изменений в публичное общество.

Банком России устанавливаются требования к порядку представления в Банк России добровольного или обязательного предложения, уведомления о праве требовать выкупа ценных бумаг и требования о выкупе ценных бумаг.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА И ТЕРМИНЫ

- акционерное общество;
- акционеры;
- публичное общество;
- непубличное общество;
- аффилированные лица;
- контролирующее лицо;
- подконтрольноелицо;
- крупная сделка;
- сделка с заинтересованностью;
- добровольное предложение;
- обязательное предложение;
- конкурирующее предложение.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Какие общества признаются публичными?
2. Назовите особенности правового регулирования публичных обществ.
3. В чем состоят права акционеров?
4. Опишите механизм государственного контроля за приобретением акций публичного общества.
5. Назовите признаки конкурирующего предложения.
6. Каким образом происходит процесс реорганизации общества?
7. Что понимается под слиянием общества?
8. Опишите процедуру выделения общества.
9. Что означает термин аффилиция?
10. Какие лица признаются аффилированными?

КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Найдите верный ответ (их может быть несколько) или верное утверждение.

1. Передаточный акт, разделительный баланс должны содержать положения:

- а) о правопреемстве по всем обязательствам реорганизуемого общества в отношении всех его кредиторов и должников, включая оспариваемые обязательства;

б) о правопреемстве по всем обязательствам реорганизуемого общества в отношении большинства его кредиторов и должников, включая оспариваемые обязательства;

в) о правопреемстве по большинству обязательств реорганизуемого общества в отношении всех его кредиторов и должников, включая оспариваемые обязательства.

2. Определите верный порядок распределения между акционерами имущества акционерного общества, оставшегося после завершения расчетов с кредиторами при ликвидации акционерного общества:

а) выплата начисленных, но невыплаченных дивидендов и ликвидационной стоимости по привилегированным акциям;

б) выплаты по акциям, подлежащим выкупу обществом у акционеров;

в) распределение имущества между владельцами обыкновенных акций и всех типов привилегированных акций.

3. В соответствии с Кодексом корпоративного управления оценка эффективности системы внутреннего контроля включает в себя:

а) выявление недостатков системы внутреннего контроля, которые не позволили обществу достичь поставленных целей;

б) проверку процедур раскрытия информации о деятельности общества;

в) проверку эффективности и целесообразности использования ресурсов;

г) проверку полноты выявления и корректности оценки рисков руководством на всех уровнях его управления;

д) проверку обеспечения сохранности активов.

4. Учредителями акционерного общества могут быть:

а) граждане;

б) юридические лица;

в) государственные органы и органы местного самоуправления;

г) государственные органы и органы местного самоуправления, если это установлено федеральными законами.

5. Добровольное (обязательное) предложение считается сделанным всем владельцам соответствующих ценных бумаг с момента его:

а) направления в публичное или открытое общество;

б) поступления в любое общество;

в) поступления в публичное общество.

6. Обязательным предложением должна предусматриваться оплата приобретаемых ценных бумаг:

а) имуществом;

- б) деньгами;
- в) имущественными правами.

7. Выкуп ценных бумаг осуществляется по цене:

- а) ниже рыночной стоимости выкупаемых ценных бумаг, которая должна быть определена независимым оценщиком;
- б) ниже рыночной стоимости выкупаемых ценных бумаг, которая может быть определена независимым оценщиком;
- в) не ниже рыночной стоимости;
- г) выкупаемых ценных бумаг, которая должна быть определена независимым оценщиком;
- д) не ниже их рыночной стоимости;
- е) выкупаемых ценных бумаг, которая должна быть определена саморегулируемой организацией оценщиков.

8. Цена приобретаемых ценных бумаг, указанная в конкурирующем предложении:

- а) может быть ниже цены приобретаемых ценных бумаг, указанной в направленном ранее добровольном или обязательном предложении;
- б) не может быть ниже цены приобретаемых ценных бумаг, указанной в направленном ранее добровольном или обязательном предложении;
- в) должна быть ниже цены приобретаемых ценных бумаг, указанной в направленном ранее добровольном или обязательном предложении;
- г) может быть и ниже, и выше цены приобретаемых ценных бумаг, указанной в направленном ранее добровольном или обязательном предложении.

9. Обязательным предложением должна предусматриваться оплата приобретаемых ценных бумаг

- а) имуществом;
- б) деньгами;
- в) имущественными правами;
- г) обязательным предложением не должна предусматриваться оплата приобретаемых ценных бумаг деньгами.

10. Добровольное (обязательное) предложение считается сделанным всем владельцам соответствующих ценных бумаг с момента его:

- а) поступления в публичное общество;
- б) направления в публичное или открытое общество;
- в) поступления в любое общество.

11. Общество может быть создано:

а) путем учреждения вновь и путем реорганизации существующего юридического лица (слияния, разделения, выделения, преобразования);

б) только путем его учреждения;

в) путем учреждения вновь и путем реорганизации существующего юридического лица (слияния, разделения, выделения, преобразования, присоединения).

12. Общее собрание акционеров каждого общества, участвующего в слиянии, принимает решение по вопросу о реорганизации каждого такого общества в форме слияния через утверждение:

а) договора о слиянии и устава общества, создаваемого путем реорганизации в форме слияния;

б) договора о слиянии и передаточного акта общества, участвующего в слиянии;

в) договора о слиянии, передаточного акта общества, участвующего в слиянии, и устава общества, создаваемого путем реорганизации в форме слияния.

13. В непубличном обществе решение о согласии на совершение сделки, в которой имеется заинтересованность, принимается

а) советом директоров общества;

б) единогласно всеми членами совета директоров;

в) большинством голосов членов совета директоров;

г) большинством голосов директоров, не заинтересованных в сделке, если необходимость большего числа голосов не предусмотрена уставом общества.

14. Уставный капитал равен совокупной номинальной стоимости:

а) объявленных акций;

б) приобретенных акционерами акций;

в) акций;

г) обыкновенных акций.

15. Принципы корпоративного управления:

а) акционерное общество должно обеспечивать равное и справедливое отношение ко всем акционерам при реализации ими права на участие в управлении обществом;

б) акционерам должна быть предоставлена равная и справедливая возможность участвовать в прибыли общества посредством получения дивидендов;

в) система и практика корпоративного управления должны обеспечивать равенство условий для всех акционеров - владельцев акций одной категории (типа), включая миноритарных акционеров и иностранных акционеров, и равное отношение к ним со стороны общества;

г) акционерам должны быть обеспечены надежные и эффективные способы учета прав на акции, а также возможность свободного и необременительного отчуждения принадлежащих им акций.

16. Крупной сделкой считается сделка или несколько взаимосвязанных сделок, связанных:

а) с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения обществом прямо либо косвенно имущества, цена или балансовая стоимость которого составляет 25 и более процентов балансовой стоимости активов общества, определенной по данным его бухгалтерской (финансовой) отчетности на последнюю отчетную дату;

б) со сделками, связанными с размещением акций общества и эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции общества;

в) с отношениями, возникающими при переходе прав на имущество в процессе реорганизации общества, в том числе по договорам о слиянии и договорам о присоединении.

17. Прекращение деятельности АО с передачей всех его прав и обязанностей к вновь создаваемым АО в соответствии с разделительным балансом признается:

а) выделением;

б) поглощением;

в) разделением;

г) присоединением.

18. Аффилированными лицами юридического лица являются:

а) член его совета директоров, член его коллегиального органа управления, член его коллегиального исполнительного органа, лицо, осуществляющее полномочия его единоличного исполнительного органа;

б) лица, которые имеют право распоряжаться более чем 20 процентами общего количества голосов, приходящихся на голосующие акции;

в) юридическое лицо, в котором данное юридическое лицо имеет право распоряжаться более чем 20 процентами общего количества голосов, приходящихся на голосующие акции;

г) члены советов директоров, члены иных коллегиальных органов управления, коллегиальных исполнительных органов участников финансово-промышленной группы, если юридическое лицо является участником данной финансово-промышленной группы.

19. Аффилированными лицами физического лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность, являются:

а) лица, принадлежащие к той группе лиц, к которой принадлежит данное физическое лицо;

б) юридическое лицо, в котором данное физическое лицо имеет право распоряжаться более чем 20 процентами общего количества голосов, приходящихся на голосующие акции;

в) лицо является членом совета директоров финансово-промышленной группы.

20. Верно, что:

а) контролирующее лицо имеет право прямо или косвенно на основании договора давать обязательные для подконтрольной организации указания;

б) контролирующее лицо имеет право прямо или косвенно определять избрание либо назначать единоличного исполнительного органа и (или) более половины состава коллегиального органа управления подконтрольной организации;

в) подконтрольное лицо - это юридическое лицо, находящееся под прямым или косвенным контролем контролирующего лица.

Глава 6. ЦЕННЫЕ БУМАГИ КОРПОРАЦИИ

6.1. Эмиссионные ценные бумаги

Эмиссионная ценная бумага - это любая ценная бумага, в том числе бездокументарная, которая характеризуется одновременно следующими признаками:

- закрепляет совокупность имущественных и неимущественных прав, подлежащих удостоверению, уступке и безусловному осуществлению с соблюдением формы и порядка установленных законодательством РФ;

- размещается выпусками;

- имеет равные объем и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени своего приобретения.

Следовательно, эмиссионные ценные бумаги одного выпуска обладают родовыми признаками и могут быть объектом договора займа.

Выпуск эмиссионных ценных бумаг - совокупность всех ценных бумаг одного эмитента, предоставляющих одинаковый объем прав их владельцам и имеющих одинаковую номинальную стоимость в случаях, если наличие номинальной стоимости предусмотрено законодательством Российской Федерации. Выпуску эмиссионных ценных бумаг присваивается единый государственный регистрационный номер, который распространяется на все ценные бумаги данного выпуска, а в случае, если в соответствии с Федеральным законом "О рынке ценных бумаг" выпуск эмиссионных ценных бумаг не подлежит государственной регистрации, дается идентификационный номер.

Дополнительный выпуск эмиссионных ценных бумаг - совокупность ценных бумаг, размещаемых дополнительно к ранее размещенным ценным бумагам того же выпуска эмиссионных ценных бумаг. Ценные бумаги дополнительного выпуска размещаются на одинаковых условиях. В свою очередь, объем неимущественных прав, предоставляемых акцией, зависит от количества выпущенных в обращение акций. **Неэмиссионные** ценные бумаги - все остальные ценные бумаги. Неэмиссионные ценные бумаги, как правило, обладают видовыми признаками, выпускаются и обращаются в "штуч-

ном" порядке и закрепляют за его обладателем индивидуальный объем прав.

Законом "О рынке ценных бумаг" предусмотрен такой способ легитимации права, как **именные эмиссионные** ценные бумаги. Именные эмиссионные ценные бумаги - ценные бумаги, информация о владельцах которых должна быть доступна эмитенту в форме реестра владельцев ценных бумаг, переход прав на которые и осуществление закрепленных ими прав требуют обязательной идентификации владельца. Следовательно, эмитент (должник) идентифицирует своего кредитора на основании записи по лицевому счету, открытому на его имя в системе ведения реестра владельцев.

В случае если данные о новом владельце такой ценной бумаги не были сообщены держателю реестра данного выпуска или номинальному держателю ценной бумаги к моменту закрытия реестра для исполнения обязательств эмитента, составляющих ценную бумагу (голосование, получение дохода и др.), исполнение обязательств по отношению к владельцу, зарегистрированному в реестре в момент его закрытия, признается надлежащим.

Ответственность за своевременное уведомление лежит на приобретателе ценной бумаги.

Таким образом, если владелец ценной бумаги, получив права на нее по закону (например, в порядке наследования или в случае реорганизации юридического лица), не зарегистрировал в реестре владельцев свое право, то эмитент не сможет идентифицировать его как своего кредитора.

Лица, осуществляющие деятельность по ведению реестра владельцев ценных бумаг, именуются держателями реестра (регистраторами).

В соответствии с депозитарным договором, заключенным между владельцем именных эмиссионных ценных бумаг и депозитарием, последний вправе зарегистрироваться в системе ведения реестра у держателя реестра или в депозитарии в качестве номинального держателя и взять на себя функцию по учету прав на именные эмиссионные ценные бумаги владельца.

В соответствии с Законом "О рынке ценных бумаг" понятие "документарная форма" в отношении эмиссионных ценных бумаг имеет иной смысл.

Документарная форма эмиссионных ценных бумаг - форма эмиссионных ценных бумаг, при которой владелец устанавливается на основании предъявления оформленного надлежащим образом сер-

тификата ценной бумаги или, в случае депонирования такового, на основании записи по счету депо.

Сертификат эмиссионной ценной бумаги - документ, выпускаемый эмитентом и удостоверяющий совокупность прав на указанное в сертификате количество ценных бумаг. И несмотря на то, что сертификат эмиссионной ценной бумаги не является ценной бумагой, тем не менее, владелец ценных бумаг имеет право требовать от эмитента исполнения его обязательств на основании такого сертификата.

При документарной форме эмиссионных ценных бумаг сертификат и решение о выпуске ценных бумаг являются документами, удостоверяющими права, закрепленные ценной бумагой.

Решение о выпуске ценных бумаг - документ, содержащий данные, достаточные для установления объема прав, закрепленных ценной бумагой.

В случае расхождений между текстом решения о выпуске ценных бумаг и данными, приведенными в сертификате эмиссионной ценной бумаги, владелец имеет право требовать осуществления прав, закрепленных этой ценной бумагой, в объеме, установленном сертификатом.

Также получили распространение **бездокументарные ценные бумаги**. При бездокументарной форме выпуска лицо, получившее специальную лицензию, может производить фиксацию прав, закрепляемых именной или ордерной ценной бумагой, в бездокументарной форме (с помощью средств электронно-вычислительной техники и т.п.). В данном случае ценная бумага предстает в виде записи по счету.

Лицо, осуществляющее фиксацию права в бездокументарной форме, обязано по требованию обладателя права выдать ему документ, свидетельствующий о закрепленном праве.

Операции с бездокументарными ценными бумагами могут совершаться только при обращении к лицу, которое официально совершает записи прав. Передача, предоставление и ограничение прав должны официально фиксироваться этим лицом, которое несет ответственность за сохранность официальных записей, за обеспечение их конфиденциальности, представление правильных данных о таких записях, за совершение официальных записей о проведенных операциях.

Бездокументарная форма эмиссионных ценных бумаг - форма эмиссионных ценных бумаг, при которой владелец устанавливается на основании записи в системе ведения реестра владельцев ценных бумаг или, в случае депонирования ценных бумаг, на основании записи по счету депо.

При бездокументарной форме эмиссионных ценных бумаг только решение о выпуске ценных бумаг является документом, содержащим данные, достаточные для установления объема прав, закрепленных ценной бумагой. Следовательно, выписка, выдаваемая лицом, осуществляющим фиксацию прав, удостоверяемых ценной бумагой, является документом, удостоверяющим не закрепленные ценной бумагой права, а только количество ценных бумаг, принадлежащих владельцу.

Учет прав на бездокументарные ценные бумаги осуществляется путем внесения записей по счетам лицом, действующим по поручению лица, обязанного по ценной бумаге, либо лицом, действующим на основании договора с правообладателем или с иным лицом, которое в соответствии с законом осуществляет права по ценной бумаге. Ведение записей по учету таких прав осуществляется лицом, имеющим предусмотренную законом лицензию.

В зависимости от выпустившего ценную бумагу лица ценные бумаги делятся:

- на государственные;
- муниципальные;
- частные.

6.2. Акции и их виды

Акция - эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации. Акция удостоверяет обязательственные и неимущественные права участника акционерного общества по отношению к последнему. Акция является именной ценной бумагой. Установленная форма - **именная бездокументарная** ценная бумага. Документом, удостоверяющим объем прав, закрепленных акцией, является решение о выпуске ценных бумаг.

Выпускать акции вправе только акционерные общества. Юридические лица, созданные в любой другой форме, не вправе выпускать акции.

Информация о владельцах акций каждого общества должна быть доступна этому обществу в форме реестра владельцев ценных бумаг, переход прав на которые и осуществление закрепленных ими прав требуют обязательной идентификации владельца. Владелец акции устанавливается на основании записи в системе ведения реестра владельцев ценных бумаг на основании записи на лицевом счете или, в

случае депонирования ценных бумаг в депозитарии, на основании записи по счету депо.

Акции различаются между собой совокупностью прав акционера. Выделяют акции двух категорий: **обыкновенные и привилегированные.**

Каждая обыкновенная акция общества предоставляет акционеру - ее владельцу одинаковый объем прав.

Акционеры - владельцы обыкновенных акций общества могут в соответствии с федеральным законодательством и уставом общества участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам компетенции собрания, а также имеют право на получение дивидендов, а в случае ликвидации общества - право на получение части его имущества.

Конвертация обыкновенных акций в привилегированные акции, облигации и иные ценные бумаги не допускается.

Общество размещает обыкновенные акции и вправе размещать один или несколько типов привилегированных акций. Размещение обыкновенных акций является обязанностью каждого акционерного общества, а размещение привилегированных акций (одного или нескольких типов) - правом, которое реализуется лишь в случае принятия обществом соответствующего решения. Если участники общества не сочтут необходимым выпуск привилегированных акций, то соответствующее акционерное общество будет выпускать и размещать только обыкновенные акции.

Привилегированные акции могут подразделяться на типы, дающие в соответствии с уставом данного акционерного общества различные права их владельцам. Совокупное количество акций всех категорий (типов) и их номинальная стоимость составляют уставный капитал общества, который, в свою очередь, является минимальной гарантией интересов кредиторов. Сколько бы типов привилегированных акций ни было определено положениями устава, совокупная номинальная стоимость размещенных привилегированных акций всех типов не должна превышать **25% от уставного капитала общества.** Номинальная стоимость акций не имеет практической ценности при оценке их привлекательности.

Закон не содержит исчерпывающего перечня типов привилегированных акций, которые вправе выпустить акционерное общество. Вопрос определения различных типов привилегированных акций оставлен на усмотрение учредителей и акционеров. Тип привилегированных акций и права, предоставляемые их держателю, устанавливаются учредителями или впоследствии акционерами в уставе общества.

Каждая обыкновенная акция и каждая привилегированная акция одного типа предоставляет ее владельцу одинаковый объем прав. Объем имущественных прав, предоставляемых одной акцией, определяется долей, которая рассчитывается как отношение номинала документа к размеру уставного капитала.

Объем неимущественных прав определяется двумя параметрами: процентом от количества либо голосов, либо документов (например, акционеры, владеющие не менее чем 2% голосующих акций, вправе подавать предложения в повестку дня собрания акционеров). Поскольку при голосовании на общем собрании акционеров одна голосующая акция общества предоставляет один голос, за исключением проведения кумулятивного голосования, то в общем случае объем неимущественным прав можно выражать как процент от количества документов.

Все обыкновенные акции и привилегированные акции одного типа должны иметь одинаковую номинальную стоимость. Следовательно, допускается выпуск акций с разным номиналом. В последнем случае объем имущественных прав, предоставляемых акцией, не будет совпадать с объемом неимущественных прав.

Акционеры - владельцы **обыкновенных** акций вправе участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции, имеют право на получение дивидендов, а в случае ликвидации общества - право на получение части его имущества.

Уставом общества должны быть определены количество, номинальная стоимость акций, приобретенных акционерами (**размещенные акции**), и права, предоставляемые этими акциями. Приобретенные и выкупленные обществом акции, а также акции общества, право собственности на которые перешло к обществу в случае их неполной оплаты в течение установленного законом срока, являются размещенными до их погашения.

Уставом общества могут быть определены количество, номинальная стоимость, категории (типы) акций, которые общество вправе размещать дополнительно к размещенным акциям (**объявленные акции**), и права, предоставляемые этими акциями.

При отсутствии в уставе общества количества и номинальной стоимости категорий (типов) объявленных акций, а также предоставляемых ими прав общество не вправе размещать дополнительные акции, поскольку выпустить дополнительные акции общество может только в пределах количества объявленных акций. Если количество предполагаемых к размещению акций больше, чем количество объявленных, то решение об их размещении должно принимать только

общее собрание акционеров, так как прежде всего необходимо внести в устав изменения и дополнения, связанные с положениями об объявленных акциях общества. Если объявленные акции в уставе не предусмотрены, то увеличить размер уставного капитала акционерное общество вправе только одним способом, а именно путем увеличения номинальной стоимости размещенных акций.

Дробные акции образуются в случаях, когда приобретение целого числа акций невозможно:

- при осуществлении преимущественного права на приобретение акций, продаваемых акционером непубличного общества;

- при осуществлении преимущественного права на приобретение дополнительных акций;

- при консолидации акций.

Перечень случаев, при которых образуются дробные акции, является исчерпывающим.

Акционер - владелец дробной акции имеет права в объеме, соответствующем части целой акции определенной категории (типа), которую составляет дробная акция.

Дробные акции обращаются наравне с целыми акциями. Если лицо приобретает две и более дробные акции одной категории (типа), то они образуют одну целую и (или) дробную акцию, равную сумме этих дробных акций.

Для целей отражения в уставе общества общего количества размещенных акций все размещенные дробные акции суммируются. Если в результате суммирования дробных акций образуется не целое, а дробное число, то в уставе общества количество размещенных акций выражается дробным числом.

Голосующей акцией общества является обыкновенная или привилегированная акция, предоставляющая акционеру - ее владельцу право голоса при решении вопроса, поставленного на голосование.

Типы привилегированных акций. Акционеры - владельцы привилегированных акций общества не имеют права голоса на общем собрании акционеров, если иное не установлено Федеральным законом "Об акционерных обществах". В уставе общества должны быть определены размер дивиденда и (или) стоимость, выплачиваемая при ликвидации общества (ликвидационная стоимость) по привилегированным акциям каждого типа. Размер дивиденда и ликвидационная стоимость определяются в твердой денежной сумме или в процентах к номинальной стоимости привилегированных акций. Размер дивиденда и ликвидационная стоимость по привилегированным ак-

циям также считаются определенными, если уставом общества установлен порядок их определения. Владельцы привилегированных акций, по которым не определен размер дивиденда, имеют право на получение дивидендов наравне с владельцами обыкновенных акций.

Уставом общества может быть установлено, что невыплаченный или не полностью выплаченный дивиденд по привилегированным акциям определенного типа, размер которого определен уставом, накапливается и выплачивается не позднее срока, определенного уставом (**кумулятивные привилегированные акции**). Если уставом общества такой срок не установлен, привилегированные акции кумулятивными не являются.

Уставом общества может быть предусмотрена либо конвертация привилегированных акций определенного типа в обыкновенные акции или в привилегированные акции иных типов по требованию акционеров - их владельцев, либо всех акций этого типа в срок, определенный уставом общества (**конвертируемые привилегированные акции**). Конвертация привилегированных акций в облигации и иные ценные бумаги, за исключением акций, не допускается. Конвертация привилегированных акций в обыкновенные акции и привилегированные акции иных типов допускается только в том случае, если это предусмотрено уставом общества, а также при реорганизации общества в соответствии с Федеральным законом "Об акционерных обществах". Конвертация обыкновенных акций в привилегированные акции, облигации и иные ценные бумаги не допускается.

Виды дохода по акциям (дивиденды и рост рыночной стоимости акций), формы выплаты дивидендов (денежные средства, иное имущество). Акции могут приносить два вида дохода: дивидендный доход и доход за счет увеличения рыночной стоимости акций.

Дивидендом обычно называется та часть чистой прибыли (т.е. прибыли, оставшейся после уплаты всех налогов и других обязательных платежей), которая подлежит разделу между акционерами в соответствии с долей их участия в акционерном обществе и приходится на одну акцию. Для уплаты дивидендов по акциям общество может создавать специально предназначенные для этого фонды, делая отчисления в них из чистой прибыли.

Акционерное общество вправе по своему усмотрению решать вопрос об объявлении дивидендов, т.е. закон не обязывает АО в обязательном порядке их объявлять. Общество обязано выплатить объявленные по акциям каждой категории (типа) дивиденды. Если со-

бране акционеров приняло решение не выплачивать дивиденды по какой-то причине, то даже акционеры - держатели привилегированных акций, размер дивиденда по которым определен в уставе, не вправе требовать от акционерного общества выплаты им дивиденда, так как общество обязано выплатить только объявленный дивиденд.

Дивиденды выплачиваются деньгами, а в случаях, предусмотренных уставом общества, - иным имуществом. Если в уставе это положение не установлено, тогда дивиденды должны выплачиваться только деньгами.

Дивиденды являются неотъемлемой частью существования и развития компаний-эмитентов. Динамично развивающиеся компании требуют постоянного притока инвестиций, необходимых для дальнейшего развития, расширения и модернизации производства, освоения новых технологий и продукции. Привлечение инвестиций обязывает компании постоянно работать над повышением их инвестиционной привлекательности. Оптимизация дивидендной политики играет одну из главных ролей в достижении этой цели. Без дивидендной политики не может существовать разумная инвестиционная политика, потому что при прочих равных условиях инвестор выбирает компанию, где, помимо дохода от прироста капитала за счет курсовой разницы акций, можно получить стабильный дополнительный доход в виде дивидендов.

Акция акционерного инвестиционного фонда. В соответствии с Федеральным законом "Об инвестиционных фондах" **акционерный инвестиционный фонд** - акционерное общество, исключительным предметом деятельности которого является инвестирование имущества в ценные бумаги и иные объекты, предусмотренные федеральным законодательством, и фирменное наименование которого содержит слова "акционерный инвестиционный фонд" или "инвестиционный фонд".

Акционерный инвестиционный фонд не вправе размещать иные ценные бумаги, кроме обыкновенных именных акций. Размещение акций акционерного инвестиционного фонда должно осуществляться только путем открытой подписки, за исключением случаев размещения акций, предназначенных для квалифицированных инвесторов.

Акции акционерного инвестиционного фонда могут оплачиваться только денежными средствами или имуществом, предусмотренным его инвестиционной декларацией. Неполная оплата таких акций при их размещении не допускается.

Положения Федерального закона "Об акционерных обществах" распространяются на акционерные инвестиционные фонды с учетом особенностей, установленных Федеральным законом "Об инвестиционных фондах".

Устав акционерного инвестиционного фонда **может**, а в случаях, установленных нормативными правовыми актами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг, **должен предусматривать**, что акции этого фонда предназначены для квалифицированных инвесторов. Внесение в устав акционерного инвестиционного фонда или исключение из него указания на то, что акции акционерного инвестиционного фонда предназначены для квалифицированных инвесторов, после размещения акций такого фонда не допускается.

Акции акционерного инвестиционного фонда, предназначенные для квалифицированных инвесторов (далее - акции, ограниченные в обороте), могут принадлежать только квалифицированным инвесторам. Указанное ограничение должно содержаться в соответствующем решении о выпуске акций такого акционерного инвестиционного фонда.

Акционеры акционерного инвестиционного фонда вправе требовать выкупа принадлежащих им акций в случаях, предусмотренных Федеральным законом "Об акционерных обществах", а также в случае принятия общим собранием акционеров акционерного инвестиционного фонда решения об изменении инвестиционной декларации, если они голосовали против принятия соответствующего решения или не принимали участия в голосовании по этому вопросу. В случае если уставом акционерного инвестиционного фонда утверждение инвестиционной декларации (изменений и дополнений к ней) отнесено к компетенции совета директоров (наблюдательного совета), акционер вправе предъявить требование о выкупе акций в 45-дневный срок с даты принятия советом директоров (наблюдательным советом) соответствующего решения.

Акционерами акционерного инвестиционного фонда не могут являться специализированный депозитарий, регистратор, оценщик и аудитор, заключившие соответствующие договоры с этим акционерным инвестиционным фондом.

6.3. Стоимостная оценка акций

Для принятия инвестиционных решений в процессе анализа рынка ценных бумаг используются различные виды стоимостных оценок акций:

- номинальная стоимость;
- эмиссионная стоимость (цена размещения);
- рыночная (курсовая) стоимость;
- ликвидационная стоимость привилегированных акций;

- бухгалтерская (балансовая, книжная) стоимость.

Номинальная стоимость акции определяется учредителями при создании акционерного общества и фиксируется в уставе АО. Номинал акции определяется путем деления суммы уставного капитала на количество выпускаемых акций. Средства уставного капитала используются учредителями для того, чтобы начать производственную деятельность. Показатель номинальной стоимости акций не имеет содержательного экономического смысла, а нужен только для того, чтобы учредители компании оплатили акции по какой-то фиксированной для всех цене. После того как акционерное общество будет создано и начнет функционировать, выявляется **рыночная стоимость** акции, на которую влияют как результаты деятельности компании, так и рыночные факторы. Привилегированные акции могут иметь номинальную стоимость, которая отличается от номинала обыкновенных акций.

Эмиссионная стоимость (цена размещения) акции - цена, по которой реализуются акции нового выпуска. В процессе своего развития компании периодически прибегают к дополнительной эмиссии акций с целью привлечения дополнительного капитала. Принимая решение о выпуске дополнительных акций, компания определяет параметры эмиссии, в том числе цену, по которой новые акции будут предлагаться инвесторам. Согласно российскому законодательству, размещение акций должно осуществляться по рыночной цене, которая может быть выше номинальной стоимости. Если в процессе обращения на вторичном рынке цена сделки по купле-продаже акций может быть выше или ниже их номинальной стоимости, то при эмиссии цена размещения не может быть ниже номинала.

Например, акции имеют номинальную стоимость 1 руб. Если эти акции на рынке стоят 10 руб., то эмитент установит цену размещения, равную рыночной стоимости акций, т.е. 10 руб. Если же акции будут иметь рыночную стоимость 80 коп., то цена размещения должна быть равной 1 руб. В случае продажи акций по цене размещения, превышающей номинальную стоимость, образуется эмиссионный доход предприятия. Компания, определяя цену размещения, ориентируется на рыночные котировки акций, так как эмиссия состоится только в том случае, если инвесторы сочтут цену размещения справедливой и купят выпущенные акции. Предприятия заинтересованы в повышении формируемых на рынке цен на свои акции.

Рыночная стоимость акции - это цена, по которой данная ценная бумага продается на вторичном рынке. Такая цена формируется

под влиянием рыночной конъюнктуры и определяется спросом и предложением, уровнем доходности на смежных сегментах финансового рынка, инфляционными ожиданиями, прогнозируемым ростом компании-эмитента, ее будущей доходностью и многими другими факторами. Рост рыночных котировок выгоден для компании, так как при дополнительной эмиссии ей придется выпустить в обращение меньшее число акций. Рыночная стоимость акций является основой для исчисления капитализации компаний, которая определяется умножением числа акций, находящихся в обращении на их рыночную стоимость. В настоящее время показатель капитализации является основным измерителем ценности компании на рынке.

Ликвидационная стоимость акций показывает ту величину денежных средств в расчете на одну акцию, которую получит владелец привилегированных акций в случае ликвидации компании. В соответствии с российским законодательством в уставе АО должна быть указана ликвидационная стоимость привилегированной акции или дана методика определения этой стоимости. Таким образом, инвестор, приобретая привилегированную акцию, заранее знает, какую сумму он получит в случае ликвидации предприятия. По обыкновенным акциям ликвидационная стоимость не указывается. Владельцы обыкновенных акций получают остаточную стоимость компании после расчетов с кредиторами и владельцами привилегированных акций.

Бухгалтерская (балансовая) стоимость обыкновенных акций. В результате хозяйственной деятельности предприятия стоимость его имущества изменяется под действием разнообразных факторов:

- прирост стоимости имущества происходит за счет того, что заработанную прибыль предприятие не полностью распределяет между акционерами в виде дивидендов, а частично направляет на новое строительство, на закупку оборудования для расширения масштабов деятельности и т.п.;

- в связи с инфляцией предприятия периодически производят переоценку основных фондов, что увеличивает стоимость имущества;

- предприятие может при дополнительной эмиссии акций продать их по цене, более высокой, чем номинальная стоимость, что способствует росту стоимостной оценки предприятия.

Таким образом, с течением времени реальная стоимость имущества акционерной компании будет отличаться от величины уставного капитала. В этой связи возникает необходимость определить бухгалтерскую (балансовую) стоимость, которая рассчитывается по формуле

$$S_6 = \frac{S_{чА} - S_{л}}{N_{ОА}},$$

где S_6 - балансовая стоимость обыкновенных акций;

$S_{чА}$ - стоимость чистых активов компании;

$S_{л}$ - ликвидационная стоимость привилегированных акций;

$N_{ОА}$ - число размещенных обыкновенных акций.

Принимая решение о целесообразности приобретения акций той или иной компании, инвестор должен определить для себя приемлемую цену, которую он готов заплатить за эти ценные бумаги.

В мировой практике используется достаточно много методов определения цены акций.

Большая часть методов базируется на ожидаемых денежных потоках по акции, которые путем дисконтирования приводятся к текущему моменту времени. Для определения текущей цены акций инвестор должен сделать прогноз будущей стоимости акций и ожидаемых дивидендов. В этом случае сегодняшнюю цену акций (P_0) можно определить по формуле

$$P_0 = \frac{d_1 + P_1}{1+r},$$

где d_1 - дивиденды за год владения акцией;

P_1 - цена акции через год;

r - ставка дисконтирования.

Расчет текущей цены (P_0) базируется на ожидаемой цене акции через год (P_1). Чем же определяется цена акции будущего года? Если руководствоваться формулой определения цены акции текущего года, которая верна для сегодняшнего момента, и использовать ее для определения цены акции через год, то можем записать следующее:

$$P_1 = \frac{d_2 + P_2}{1+r},$$

где d_2 - дивиденды на акцию во втором году;

P_2 - цена акции в конце второго года;

r - ожидаемая норма доходности.

Вполне логично предположить, что через год инвестора будут интересовать дивиденды во втором году и цена акции в конце второго года. Таким образом, можно определить текущую цену акции, используя вышеприведенные формулы:

$$P_0 = \frac{d_1 + P_1}{1+r} = \frac{d_1}{1+r} + \frac{P_1}{1+r}.$$

Подставляя вместо P_1 формулу расчета данного показателя, получим

$$P_0 = \frac{d_1}{1+r} + \frac{d_2 + P_2}{(1+r)^2}$$

Используя данный алгоритм, можно определить P_2 через ожидаемые дивиденды третьего года, затем установить P_3 и т.д. Тогда в общем виде формулу расчета акций в настоящий момент можно представить так:

$$P_0 = \frac{d_1}{1+r} + \frac{d_2}{(1+r)^2} + \frac{d_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{d_n}{(1+r)^n} + \frac{P_n}{(1+r)^n} = \sum_{t=1}^n \frac{d_t}{(1+r)^t} + \frac{P_n}{(1+r)^n}$$

где d_t - дивиденды в году t ;

P_n - цена акции в году n ;

r - ожидаемая норма доходности; $t = 1, 2, 3, \dots, n$ - порядковый номер года.

На неограниченном временном горизонте, так как компания в идеале может существовать вечно, приведенная стоимость акции стремится к нулю. Действительно, выражение $\frac{P_n}{(1+r)^n}$ при n , стремящемся к бесконечности, будет бесконечно малой величиной, которой можно пренебречь. В этом случае формулу определения текущей цены акции можно записать в следующем виде:

$$P_0 = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{d_t}{(1+r)^t}$$

Если величина дивидендов не меняется по годам, то имеет место регулярный одинаковый денежный поток в течение бессрочного периода времени, который называется рентой. Текущая стоимость бессрочной ренты равна сумме годовых поступлений, деленной на ставку дисконтирования. Например, компания по акциям ежегодно выплачивает равновеликий дивиденд в размере 10 руб. Если требуемая доходность (ставка дисконтирования) равна 20%, то текущая цена акции этой компании составит

$$P_0 = \frac{d}{r} = \frac{10}{0,2} = 50 \text{ руб.}$$

Такой подход к определению стоимости применяется для привилегированных акций с фиксированной ставкой дивидендов. По обыкновенным акциям компании редко выплачивают неизменные во все годы своего существования дивиденды. Если компания развивается постоянно устойчивыми темпами, то можно предположить, что и дивиденды будут расти в таком же темпе.

6.4. Дивидендная политика корпорации

Дивидендная политика корпорации - составная часть общей финансовой политики, направленной на оптимизацию пропорций между потребляемой и реинвестируемой частями полученной чистой прибыли для обеспечения роста рыночной стоимости собственного капитала.

Разработаны два различных подхода в теории дивидендной политики. Первый подход получил название "**Теория начисления дивидендов по остаточному принципу**". Ее последователи полагают, что дивидендная политика ориентирована не на цену акций и стоимость капитала. Поэтому оптимальная стратегия в дивидендной политике заключается в том, что дивиденды начисляют после того, как изучены все возможности капитализации (реинвестирования) чистой прибыли. В результате дивиденды выплачивают только в том случае, если за счет чистой прибыли и других собственных источников могут быть профинансированы все приемлемые инвестиционные проекты. Если всю сумму чистой прибыли направляют на цели развития, то дивиденды не выплачивают, а если у корпорации нет прибыльных проектов, то ее можно направить на выплату дивидендов.

Основные теоретические разработки в рамках первого подхода были выполнены в 1961 г. М. Миллером и Ф. Модильяни, выдвинувшими идею о наличии так называемого эффекта клиентуры, согласно которой акционеры в большей степени предпочитают стабильность дивидендной политики, чем получение каких-либо нерегулярных высоких дивидендов. Исследователи считали, что дисконтированная стоимость обыкновенных акций после возмещения за счет чистой прибыли всех осуществленных капиталовложений плюс полученная по остаточному принципу сумма дивидендов примерно равны издержкам, которые необходимо понести для изыскания дополнительных источников финансирования корпорации. Тем не менее, эти ученые все же признавали влияние дивидендной политики на цену собственного капитала, но объясняли его не собственно влиянием величины дивидендов, а информационным эффектом: информация о дивидендах, в частности об их увеличении, провоцирует акционеров на повышение цены акций.

Свою теорию М. Миллер и Ф. Модильяни сопровождали значительным количеством ограничений: нет налогов на юридических и физических лиц; отсутствуют расходы по эмиссии и транзакционные затраты; инвесторам безразличен выбор между текущими дивиден-

дами или доходами от прироста капитала; инвестиционная политика корпорации не зависит от дивидендной; инвесторы и менеджеры имеют одинаковую информацию относительно будущих перспектив. Ограничения этих ученых нереальны и не могут быть соблюдены на практике. Несмотря на свою уязвимость в аспекте практического применения, эта теория стала отправным пунктом поиска наиболее оптимальных решений для осуществления дивидендной политики.

Второй подход носит название "**Теория предпочтительности дивидендов**". Ее авторы М. Гордон и Д. Линтнер утверждали, что дивидендная политика непосредственно влияет на совокупное богатство (доход) акционеров. Основной аргумент, приводимый основоположником теории М. Гордоном, состоит в том, что инвесторы (исходя из принципа минимизации риска) всегда предпочитают текущие дивиденды возможным будущим доходам от прироста курсовой стоимости акций. Исходя из данной теории максимизация дивидендных выплат предпочтительнее, чем капитализация прибыли.

Кроме того, текущие дивидендные выплаты понижают уровень неопределенности относительно инвестирования в акции данной корпорации, тем самым инвесторов устраивает меньшая норма дохода на вложенный капитал, что приводит к росту его рыночной стоимости. Напротив, если дивиденды не выплачивают, то неопределенность возрастает, снижается необходимая акционерам норма дохода, что приводит к падению рыночной оценки капитала.

Оппоненты данной теории утверждают, что полученный в форме дивидендов доход все равно реинвестируют затем в акции своей или аналогичной корпорации, что не позволяет использовать фактор риска как аргумент в пользу той или иной дивидендной политики. Фактор риска определяется менталитетом акционеров (их склонностью к риску или нежеланием рисковать своими сбережениями).

Теория минимизации дивидендов (или теория налоговых предпочтений) заключается в том, что эффективность дивидендной политики определяют критерием минимизации налоговых выплат по текущим и будущим доходам акционеров.

Поскольку налогообложение текущих дивидендных доходов всегда выше, чем предстоящих (с учетом фактора стоимости денег во времени, налоговых льгот на реинвестируемую прибыль и т.д.), дивидендная политика должна обеспечивать минимизацию дивидендных выплат и, соответственно, максимизацию капитализируемой (реинвестируемой) прибыли. Это обеспечивает наибольшую налоговую защиту доходов собственников (акционеров).

Рассмотренные теории взаимосвязаны и заключаются в обеспечении:

- максимизации совокупного достояния акционеров;
- достаточного финансирования текущей и инвестиционной деятельности корпорации.

Указанные задачи являются приоритетными при изучении всех элементов дивидендной политики: факторов, ее определяющих; порядка и форм выплаты дивидендов; налогообложения дивидендных выплат и др.

Одним из основных прав акционеров, закрепленных законом "Об акционерных обществах", является право на получение части прибыли акционерного общества - дивидендов. Сумма дивидендов составляет доход акционера от владения акциями.

Дивиденд - часть чистой прибыли общества, подлежащая распределению среди его акционеров, приходящаяся на одну акцию соответствующей категории и типа. Выплата дивидендов по акциям всех категорий и типов (включая привилегированные акции с определенным в уставе общества размером дивиденда) - право, а не обязанность общества.

Общество вправе принимать решения (объявлять) о выплате дивидендов по размещенным акциям по результатам первого квартала, полугодия, девяти месяцев отчетного года и (или) по результатам отчетного года.

Решение о выплате (объявлении) дивидендов по результатам первого квартала, полугодия и девяти месяцев отчетного года может быть принято в течение трех месяцев после окончания соответствующего периода.

Решение о выплате (объявлении) дивидендов принимает только общее собрание акционеров. При отсутствии решения об объявлении дивидендов общество не вправе выплачивать дивиденды, а акционеры - требовать их выплаты.

Решение о выплате (объявлении) дивидендов может быть как самостоятельным вопросом повестки дня годового общего собрания акционеров, так и составной частью вопроса распределения прибыли по итогам отчетного года.

Установлены требования к содержанию решения о выплате (объявлении) дивидендов. В этом решении фиксируется дата, на которую определяются лица, имеющие право на получение дивидендов. Срок выплаты дивидендов исчисляется с этой даты. Решение общего собрания об объявлении дивидендов в части установления даты, на

которую определяются лица, имеющие право на получение дивидендов, принимается только по предложению совета директоров (наблюдательного совета) общества.

Дивиденды выплачиваются деньгами, а в случаях, предусмотренных уставом общества, - иным имуществом.

Определение порядка выплаты дивидендов требуется только в том случае, если дивиденд выплачивается в неденежной форме - например, акциями или другими ценными бумагами общества. Порядок выплаты дивидендов в денежной форме теперь императивно урегулирован законом.

Дивиденды начисляются по размещенным акциям, т.е. по акциям, приобретенным акционерами.

Дивиденды не начисляются по акциям:

- приобретенным обществом;

- выкупленным обществом.

- право собственности на которые перешло к обществу при его учреждении, т.е. по акциям, которые распределены при учреждении общества и которые не были полностью оплачены в течение года с момента государственной регистрации общества, если договором о его создании меньший срок не предусмотрен.

Источником выплаты дивидендов является прибыль общества после налогообложения (чистая прибыль общества). Чистая прибыль общества определяется по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности общества. Дивиденды по привилегированным акциям определенных типов также могут выплачиваться за счет ранее сформированных для этих целей специальных фондов общества. Создание таких фондов не является обязанностью общества.

Решение о выплате (объявлении) дивидендов принимается общим собранием акционеров. Указанным решением должны быть определены:

- размер дивидендов по акциям каждой категории (типа);

- форма их выплаты;

- порядок выплаты дивидендов в неденежной форме;

- дата, на которую определяются лица, имеющие право на получение дивидендов.

В данной связи решение в части установления даты, на которую определяются лица, имеющие право на получение дивидендов, принимается только по предложению совета директоров (наблюдательного совета) общества.

Размер дивидендов не может быть больше размера дивидендов, рекомендованного советом директоров (наблюдательным советом) общества.

Решение в части установления даты, на которую определяются лица, имеющие право на получение дивидендов, принимается только по предложению совета директоров (наблюдательного совета) общества.

Дата составления списка лиц, имеющих право на получение дивидендов, определяется решением общего собрания акционеров о выплате (объявлении) дивидендов. Закон устанавливает промежуток времени, в пределах которого может быть определена эта дата. Дата, на которую в соответствии с решением о выплате (объявлении) дивидендов определяются лица, имеющие право на их получение, не может быть установлена ранее 10 дней с даты принятия решения о выплате (объявлении) дивидендов и позднее 20 дней с даты принятия такого решения. Таким образом, для обществ, чьи акции обращаются на фондовом рынке (публичные корпорации), установлено более жесткое правило: общества могут определять дату составления списка лиц, имеющих право на получение дивидендов, ранее даты принятия решения о выплате дивидендов, но не более чем за 10 календарных дней.

Дивиденды выплачиваются лицам, которые являлись владельцами акций соответствующей категории (типа) или лицами, осуществляющими в соответствии с федеральными законами права по этим акциям, на конец операционного дня даты, на которую в соответствии с решением о выплате дивидендов определяются лица, имеющие право на их получение.

Для цели выплаты дивидендов эмитент определяет лиц, имеющих право на их получение.

Фиксация лиц, имеющих право на получение дивидендов, происходит в специальном документе, который называется "Список лиц, имеющих право получения дивидендов". Эмитент вправе определить самостоятельно форму этого документа, предусмотрев в нем сведения, необходимые:

- для идентификации лиц, которым причитаются объявленные дивиденды;
- начисления дивидендов;
- удержания необходимых налогов;
- перечисления дивидендов.

Ранее на основании данных реестра на определенный день составлялись два во многом схожих по содержанию списка: список

лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров, и список лиц, имеющих право на получение дивидендов. Теперь эти списки составляются на различные моменты времени и отражают различный состав лиц, а также содержат различную информацию о количестве акций, находящихся в распоряжении указанных лиц.

Требования к сроку выплаты дивидендов. Начало течения срока выплаты дивидендов привязано не к дате принятия решения о выплате (объявлении) дивидендов, а к дате, на которую определяются лица, имеющие право на получение дивидендов.

Дата выплаты дивидендов не является фиксированной, а определяется общим собранием акционеров в составе решения о выплате (объявлении) дивидендов. Срок выплаты дивидендов различается в зависимости от того, кому они выплачиваются.

Срок выплаты дивидендов номинальному держателю и являющемуся профессиональным участником рынка ценных бумаг доверительному управляющему, которые зарегистрированы в реестре акционеров, не должен превышать 10 рабочих дней, а другим зарегистрированным в реестре акционеров лицам - 25 рабочих дней с даты, на которую определяются лица, имеющие право на получение дивидендов. Таким образом, по общему правилу, дивиденды выплачиваются в срок не более 25 рабочих дней с даты составления списка лиц, имеющих право на получение дивидендов, а для выплаты дивидендов номинальному держателю и доверительному управляющему, которые зарегистрированы в реестре акционеров, установлен укороченный срок - не более 10 рабочих дней с даты составления списка лиц, имеющих право на получение дивидендов.

Срок выплаты дивидендов - период времени, в течение которого общество осуществляет расчеты с акционерами. Течение этого срока начинается с даты составления списка лиц, имеющих право на получение дивидендов. Расчет самого длительного возможного периода времени, по окончании которого должно быть исполнено обязательство общества по выплате дивидендов, базируется на дате, на которую определяются лица, имеющие право на получение дивидендов, - на 20-й календарный день после принятия решения об объявлении дивидендов (даты проведения общего собрания акционеров).

Срок выплаты дивидендов - в течение 25 рабочих дней с указанной даты. Итого выплата дивидендов должна начаться на 21-й календарный день после даты принятия решения об их объявлении и осуществляться в течение 25 рабочих дней.

Общество может исполнять свое обязательство по выплате дивидендов (перевод денежных средств акционерам, номинальным держателям и доверительным управляющим) в течение 25 рабочих дней. При этом очередность исполнения обязательства в течение этого срока общество устанавливает самостоятельно. Нет требований о том, что дивиденды должны выплачиваться всем акционерам одновременно. Выплата дивидендов после даты их объявления должна быть завершена через 50-55 календарных дней (в зависимости от числа выходных и праздничных дней).

Дивиденды, выплачиваемые через номинального держателя. Внесены изменения в порядок выплаты дивидендов акционерам, права которых на акции учитываются не в реестре акционеров, а у номинального держателя. Эмитент перечисляет номинальному держателю дивиденды на то количество акций, которое числится по его счету в реестре, а номинальный держатель перечисляет дивиденды своим депонентам. Повысилась степень конфиденциальности акционера, учитывающего свои права у номинального держателя.

Согласно п. 1 ст. 8.7 ФЗ "О рынке ценных бумаг" владельцы акций и именных облигаций и иные лица, осуществляющие в соответствии с федеральными законами права по ценным бумагам, которые учитываются депозитарием, получают дивиденды в денежной форме по акциям, а также доходы в денежной форме и иные денежные выплаты по именованным облигациям через этот депозитарий.

Установлен укороченный срок перечисления дивидендов номинальному держателю и доверительному управляющему, которые зарегистрированы в реестре акционеров: не более 10 рабочих дней с даты составления списка лиц, имеющих право на получение дивидендов. Установлен срок, в течение которого депозитарий должен перечислить своим депонентам дивиденды: не позднее пяти рабочих дней после дня их получения.

Таким образом, срок получения дивидендов акционерами, которые учитывают свои права в депозитарии (у номинального держателя), составляет 15 рабочих дней против общего срока в 50-55 календарных дней.

Порядок выплаты дивидендов разделен на выплату дивидендов в денежной либо в неденежной форме.

Только в случае выплаты дивидендов в неденежной форме (например, акциями или другими ценными бумагами общества) порядок их выплаты определяется решением общего собрания акционеров.

Порядок выплаты дивидендов в денежной форме императивно установлен законом. Он подразделяется на выплату дивидендов физическим и остальным лицам.

Выплата дивидендов в денежной форме осуществляется в безналичном порядке обществом или по его поручению регистратором, осуществляющим ведение реестра акционеров такого общества, либо кредитной организацией.

Выплата дивидендов в денежной форме физическим лицам, права которых на акции учитываются в реестре акционеров общества, осуществляется путем перечисления денежных средств на их банковские счета, реквизиты которых имеются у регистратора общества, либо при отсутствии сведений о банковских счетах путем почтового перевода денежных средств, а иным лицам, права которых на акции учитываются в реестре акционеров общества, путем перечисления денежных средств на банковские счета. Обязанность общества по выплате дивидендов таким лицам считается исполненной с даты приема переводимых денежных средств организацией федеральной почтовой связи или с даты поступления денежных средств в кредитную организацию, в которой открыт банковский счет лица, имеющего право на получение дивидендов, а в случае, если таким лицом является кредитная организация, - на ее счет.

Выплата дивидендов физическим лицам осуществляется:

- почтовыми денежными переводами;
- при наличии соответствующего заявления - путем перечисления денежных средств на банковские счета.

Перевод дивидендов акционерам-работникам на их зарплатные карты подпадает под правило перевода дивидендов на банковские счета акционеров - физических лиц. Выплата дивидендов иным лицам, права которых на акции учитываются в реестре акционеров общества, осуществляется путем перечисления денежных средств на их банковские счета. Акционерное общество перечисляет дивиденды за свой счет, поскольку это его обязанность.

После принятия общим собранием акционеров решения о выплате (об объявлении) дивидендов общество становится должником, а акционеры - кредиторами по данному обязательству.

Лица, которые имеют право на получение дивидендов и права которых на акции учитываются у номинального держателя акций, получают дивиденды в денежной форме в порядке, установленном законодательством Российской Федерации о ценных бумагах. Номи-

нальный держатель, которому были перечислены дивиденды и который по не зависящим от него причинам не исполнил обязанность по передаче средств, установленную законодательством Российской Федерации о ценных бумагах, обязан возвратить полученную сумму обществу в течение 10 дней после истечения одного месяца с даты окончания срока выплаты дивидендов.

Лицо, не получившее объявленных дивидендов в связи с тем, что у общества или регистратора отсутствуют точные и необходимые адресные данные или банковские реквизиты, либо в связи с иной просрочкой кредитора, вправе обратиться с требованием о выплате таких дивидендов (невостребованные дивиденды) в течение трех лет с даты принятия решения об их выплате, если больший срок для обращения с указанным требованием не определен уставом общества. В случае указания такого срока в уставе общества такой срок не может превышать пяти лет с даты принятия решения о выплате дивидендов. Срок для обращения с требованием о выплате невостребованных дивидендов при его пропуске восстановлению не подлежит, за исключением случая, если лицо, имеющее право на получение дивидендов, не подавало данное требование под влиянием насилия или угрозы.

По истечении такого срока объявленные и невостребованные дивиденды восстанавливаются в составе нераспределенной прибыли общества, а обязанность по их выплате прекращается.

Ограничения на выплату дивидендов. Общество не вправе принимать решение (объявлять) о выплате дивидендов по акциям:

- до полной оплаты всего уставного капитала общества;
- до выкупа всех акций, которые должны быть выкуплены в соответствии с требованиями Закона "Об акционерных обществах";
- если на день принятия такого решения общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства) или если указанные признаки появятся у общества в результате выплаты дивидендов;
- если на день принятия такого решения стоимость чистых активов общества **меньше** его уставного капитала, резервного фонда и превышения над номинальной стоимостью определенной уставом ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций.

Общество не вправе выплачивать объявленные дивиденды по акциям:

- если на день выплаты общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства) или если указанные признаки появятся у общества в результате выплаты дивидендов;

- если на день выплаты стоимость чистых активов общества меньше суммы его уставного капитала, резервного фонда и превышения над номинальной стоимостью определенной уставом общества ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций.

По прекращении указанных выше обстоятельств общество обязано выплатить акционерам объявленные дивиденды.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА И ТЕРМИНЫ

- эмиссионная ценная бумага;
- документарная форма эмиссионной ценной бумаги;
- бездокументарная форма эмиссионной ценной бумаги;
- обыкновенная акция;
- привилегированная акция;
- дробная акция;
- номинальная стоимость акции;
- рыночная стоимость акции;
- эмиссионная стоимость акции;
- ликвидационная стоимость акции;
- бухгалтерская стоимость акции;
- дивиденд;
- дивидендная политика.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Назовите признаки эмиссионной ценной бумаги.
2. В чем особенности документарной формы эмиссионной ценной бумаги?
3. Как происходит учет прав на бездокументарные ценные бумаги?
4. Назовите основные характерные черты акции.
5. Почему акция - это именная бездокументарная ценная бумага?
6. Где хранится информация о владельцах акций?
7. В чем отличие номинальной стоимости акций от рыночной?
8. Какие факторы лежат в основе стоимостной оценке акций?
9. Назовите отличительные признаки чистых активов.
10. Назовите два основных подхода к дивидендной политике.
11. Каковы основные положения теории минимизации дивидендов?
12. Каким образом осуществляется налогообложение дивидендов?

КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Найдите верный ответ (их может быть несколько) или верное утверждение.

1. Уставный капитал акционерного общества состоит из 800 обыкновенных акций и 200 привилегированных акций одинаковой номинальной стоимостью 1000 руб. На очередном годовом собрании акционерами было принято решение не выплачивать дивиденды по привилегированным акциям, а направить прибыль отчетного года на производственные цели. Кто из акционеров имеет право внесения предложений в повестку дня следующего общего собрания акционеров?

2. В случае, если уставом непубличного общества предусмотрено преимущественное право приобретения его акционерами акций такого общества, отчуждаемых по возмездным сделкам другими акционерами, допускается приобретение таких акций при реализации акционерами этого общества преимущественного права по цене:

а) предложения третьему лицу, если это установлено уставом общества;

б) которая определена в уставе общества или порядок определения которой установлен уставом общества.

3. Обязательство по выплате регулярных доходов владельцам ценных бумаг акционерного общества существует в отношении:

а) обыкновенных акций;

б) привилегированных акций;

в) кумулятивных привилегированных акций.

4. Общество вправе принимать решение (объявлять) о выплате дивидендов по размещенным акциям в соответствии с итогами:

а) первого квартала;

б) полугодия;

в) 9 месяцев;

г) финансового года.

5. Эмиссионная ценная бумага - любая ценная бумага, в том числе бездокументарная, которая характеризуется следующими признаками:

а) закрепляет совокупность имущественных и неимущественных прав, подлежащих удостоверению, уступке и безусловному осуществлению;

б) размещается выпусками;

в) имеет равные объем и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги.

6. Является неверным утверждение:

а) выпуску эмиссионных ценных бумаг, который подлежит государственной регистрации, присваивается единый государственный регистрационный номер, который распространяется на все ценные бумаги данного выпуска;

б) выпуску эмиссионных ценных бумаг, который не подлежит государственной регистрации, присваивается единый идентификационный номер;

в) выпуск эмиссионных ценных бумаг - совокупность всех ценных бумаг одного эмитента, предоставляющих одинаковый или разный объем прав их владельцам и имеющих одинаковую номинальную стоимость в случаях, если наличие номинальной стоимости предусмотрено законодательством Российской Федерации;

г) выпуск эмиссионных ценных бумаг - совокупность всех ценных бумаг одного эмитента, предоставляющих одинаковый объем прав их владельцам и имеющих одинаковую номинальную стоимость в случаях, если наличие номинальной стоимости предусмотрено законодательством Российской Федерации.

7. Является неверным утверждение:

а) дополнительный выпуск эмиссионных ценных бумаг - совокупность ценных бумаг, размещаемых дополнительно к ранее размещенным ценным бумагам того же выпуска эмиссионных ценных бумаг;

б) дополнительный выпуск эмиссионных ценных бумаг - совокупность ценных бумаг другой категории (типа), размещаемых дополнительно к ранее размещенным ценным бумагам;

в) ценные бумаги дополнительного выпуска размещаются на одинаковых условиях;

г) все три утверждения верные.

8. Форма эмиссионных корпоративных ценных бумаг в соответствии с Федеральным законом "О рынке ценных бумаг":

а) документарная ценная бумага на предъявителя;

б) именная документарная ценная бумага;

в) именная бездокументарная ценная бумага;

г) ордерная документарная ценная бумага.

9. Документарная форма эмиссионных ценных бумаг - это такая форма, при которой владелец устанавливается на основании:

а) предъявления оформленного надлежащим образом сертификата ценной бумаги;

б) записи по счету депо в случае депонирования сертификата ценной бумаги.

10. Документ, удостоверяющий права, закрепленные эмиссионной ценной бумагой документарной формы, - это:

а) сертификат;

б) решение о выпуске ценных бумаг.

11. Акционерное общество:

а) размещает обыкновенные акции и вправе размещать один или несколько типов привилегированных акций;

б) размещает привилегированные акции и вправе размещать один или несколько типов обыкновенных акций;

в) не вправе размещать обыкновенные акции;

г) не вправе размещать привилегированные акции.

12. Являются верными утверждения:

а) номинальная стоимость привилегированных акций всех типов должна быть одинаковой;

б) привилегированные акции акционерного общества одного типа имеют одинаковую номинальную стоимость;

в) номинальная стоимость всех обыкновенных акций должна быть одинаковой;

г) рыночная стоимость акций должна быть одинаковой.

13. В уставе общества по привилегированным акциям каждого типа должны быть определены:

а) размер дивиденда;

б) стоимость, выплачиваемая при ликвидации общества (ликвидационная стоимость).

14. В соответствии с действующим российским законодательством размер уставного капитала акционерного общества можно увеличить путем:

а) увеличения номинальной стоимости акций;

б) размещения дополнительных акций по подписке;

в) размещения дополнительных акций посредством распределения среди акционеров;

г) конвертации акций присоединяемого акционерного общества в дополнительные акции акционерного общества, к которому осуществляется присоединение.

15. Обязательство по выплате регулярных доходов владельцам ценных бумаг акционерного общества существует в отношении:

- а) обыкновенных акций;
- б) привилегированных акций;
- в) кумулятивных привилегированных акций.

16. Общество вправе принимать решение (объявлять) о выплате дивидендов по размещенным акциям:

- а) первого квартала;
- б) полугодия;
- в) 9 месяцев;
- г) финансового года.

17. В соответствии с действующим законодательством в отношении номинала выпущенных акционерным обществом акций:

а) все акции общества должны иметь одинаковую номинальную стоимость и предоставлять одинаковый объем прав;

б) все обыкновенные акции общества должны иметь одинаковую номинальную стоимость и предоставлять одинаковый объем прав;

в) все привилегированные акции общества должны иметь одинаковую номинальную стоимость и предоставлять одинаковый объем прав;

г) все привилегированные акции одного типа должны иметь одинаковую номинальную стоимость и предоставлять одинаковый объем прав;

д) допускается выпуск обществом обыкновенных акций разного номинала и привилегированных акций разного номинала, предоставляющий разный объем прав.

18. В соответствии с Федеральным законом "Об акционерных обществах" дробная акция может образоваться:

а) при осуществлении преимущественного права на приобретение дополнительных акций;

б) в гражданско-правовых отношениях (наследство, дарение);

в) при консолидации.

19. Цена приобретаемых ценных бумаг, указанная в конкурирующем предложении:

а) может быть ниже цены приобретаемых ценных бумаг, указанной в направленном ранее добровольном или обязательном предложении;

б) не может быть ниже цены приобретаемых ценных бумаг, указанной в направленном ранее добровольном или обязательном предложении;

в) должна быть ниже цены приобретаемых ценных бумаг, указанной в направленном ранее добровольном или обязательном предложении;

г) может быть и ниже, и выше цены приобретаемых ценных бумаг, указанной в направленном ранее добровольном или обязательном предложении.

20. Чистая прибыль в расчете на одну обыкновенную акцию оцениваемой компании равна X долл., а компании-аналога - Y долл. Стоимость акции компании-аналога равна Z долл. Определите внутреннюю (справедливую) стоимость акции оцениваемой компании, используя сравнительный метод оценки (метод мультипликаторов).

Глава 7. РЕГУЛИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ

7.1. Особенности механизма корпоративного управления

Корпоративное управление - система взаимодействия учредителей (участников, собственников и т.д.) и органов управления корпорации, включающая в себя комплекс методов, механизмов и инструментов регулирования с целью обеспечения эффективности (достижения установленных целей) и экономической безопасности деятельности корпорации на основе баланса интересов заинтересованных участников.

Управление корпорацией составляет специальный предмет корпоративно-правового регулирования лишь в отношении хозяйственных обществ (объединений капиталов). Относительно товариществ действует общее правило о том, что управление ими осуществляется по воле (согласию) их участников на основе заключенного ими договора. Причины этому следующие:

- любой полный товарищ вправе действовать от имени товарищества в целом (если иное не установлено учредительным договором), поскольку он обязан лично участвовать в делах товарищества, что исключает необходимость создания в товариществах специальных органов управления;

- полные товарищи субсидиарно несут по долгам товарищества солидарную и неограниченную ответственность личным имуществом, что исключает потенциальное ущемление прав и интересов кредиторов товарищества.

В отличие от товариществ, участники хозяйственных обществ не обязаны лично участвовать в деятельности этих корпораций, что требует создания в таких организациях органов, уполномоченных выступать в гражданском обороте от имени указанных лиц.

Вместе с тем, структура этих органов и их компетенция становятся важными для третьих лиц, совершающих сделки с корпорацией (например, отсутствие согласия уполномоченных органов на совершение от имени корпорации крупной сделки или сделки с заинтересованностью может повлечь ее недействительность). При этом участники хозяйственных обществ заранее исключают или ограничи-

вают свою ответственность по долгам корпорации, в связи с чем кредиторам остается рассчитывать только на имущество корпорации, которым опять-таки распоряжаются ее органы.

Управление хозяйственным обществом важно также и для его миноритариев, права и интересы которых необходимо защищать от необоснованных действий и злоупотреблений как со стороны участников, контролирующих деятельность общества, так и со стороны назначенного ими корпоративного менеджмента.

Коллегиальные органы корпорации (общее собрание, совет директоров, правление и т.п.) обычно являются ее волеобразующими органами, а единоличные (генеральный директор, президент и т.п.) - волеизъявляющими органами (в унитарных юридических лицах эти понятия совпадают). Вместе с тем, в корпорации в соответствии с законом и (или) уставом могут создаваться и такие органы, которые не формируют ее волю и не выражают ее вовне: ревизионные комиссии, другие постоянно действующие или создаваемые для конкретной ситуации различные комитеты, комиссии, советы и т.д. Эти органы корпорации, несомненно, участвуют в управлении ею и в некоторых внутрикорпоративных отношениях, причем именно в качестве органов управления корпорацией, но не органов этого юридического лица, поскольку их действия не выражают волю корпорации в ее взаимоотношениях с третьими лицами и непосредственно не затрагивают их интересов.

Есть еще один вопрос, который касается реализации деятельности органов управления корпораций: согласно новой редакции ГК РФ, учредительным документом может быть предусмотрено, что полномочия выступать от имени юридического лица предоставлены нескольким лицам, действующим совместно или независимо друг от друга. Сведения об этом подлежат включению в единый государственный реестр юридических лиц.

С момента возникновения первой акционерной компании (корпорации) встала проблема регулирования управления ею, следствием которой стало принятие законов и нормативных актов в разных странах. И каждый подход к правовому регулированию имеет свои характеристики в зависимости от особенностей страны.

Например, в Великобритании уже в 1844 г. был принят закон "Об акционерных компаниях", а в 1855-м - закон "Об ограниченной ответственности". Наибольшее развитие нормативные акты в области корпоративного управления получили во второй половине XX в.

В европейском континентальном праве традиционно различают две основные системы управления объединениями капиталов:

- двухзвенная (романская, иногда неточно называемая также монистической);

- трехзвенная (германская, иногда именуемая дуалистической).

Первая из них характеризуется наличием в корпорации общего собрания участников (как основного, волеобразующего органа) и единоличного (волеизъявляющего) органа, к которому может добавляться и постоянно действующий коллегиальный орган (правление, совет), причем оба последних органа считаются исполнительными органами корпорации.

Во второй системе обязательным становится наличие между общим собранием и исполнительными органами корпорации промежуточного звена в виде наблюдательного совета - постоянно действующего органа участников корпорации, создаваемого общим собранием и осуществляющего контроль за деятельностью ее исполнительных органов и за состоянием капитала корпорации.

Германская модель акционерного общества учитывает, что мелкие акционеры обычно не имеют интереса к участию в его предпринимательской деятельности, что порождает их небольшие возможности в части управления и контроля. Фактически деятельностью акционерного общества руководит его правление (коллегиальный исполнительный орган), общее собрание отстранено от решения текущих вопросов и не вправе давать указания правлению, поэтому важнейшей задачей наблюдательного совета становится проверка ведения дел правлением корпорации. Таким образом, решающая власть сосредоточивается в руках наблюдательного совета и общего собрания.

Англо-американскому корпоративному праву наблюдательный совет как орган принципиально неизвестен: он считается излишним, связывающим инициативу совета директоров и других управляющих корпорацией лиц (корпоративного менеджмента). Однако в любом случае приходится разделять функции отдельных членов коллегиального управляющего органа корпорации по непосредственному руководству ее делами и по контролю за правильностью его осуществления.

Как двухзвенная, так и трехзвенная модель корпоративного управления закрепляется императивными правилами закона, которыми также распределяется компетенция между различными органами юридических лиц - корпораций. При этом, в частности, за общим собранием участников нередко закрепляется исключительная компетенция, поскольку входящие в нее вопросы ни при каких условиях (даже с согласия самого общего собрания) не могут быть переданы на решение другим (исполнительным) органам корпорации. Этот подход традиционно считается одной из гарантий соблюдения прав и интересов миноритарных участников, получающих возможность принимать хотя бы формальное участие в принятии решений по наиболее важным аспектам деятельности хозяйственных обществ.

Таким образом, континентальное корпоративное право исходит из того, что привилегия самостоятельного (договорного) оформления управления корпорацией предоставляется только участникам товариществ, несущих полную (неограниченную) ответственность по их долгам.

В хозяйственных обществах с ограниченной ответственностью участников формирование структуры управления переходит к законодателю, преследующему цель защиты имущественных интересов третьих лиц и миноритариев. Но право свободного выбора между императивно закрепленными законом моделями управления корпорацией (например, между двухзвенной и трехзвенной) считается современным международным стандартом в области корпоративного управления. Такой подход принципиально расходится с идущей от американского права идеей устанавливать свободно заключаемым корпоративным соглашением любую структуру управления корпорацией и привлекать к участию в нем на любых условиях любых третьих лиц, т.е. с самым широким использованием в корпоративном праве принципа свободы договоров.

В американском корпоративном праве, в отличие от европейского подхода, совет директоров корпорации считается не представителем интересов ее участников, а вполне самостоятельным, независимым от участников органом корпорации, который не связан указаниями общего собрания ее участников. Именно совет директоров, а вовсе не общее собрание определяет основные направления и стратегию деятельности корпорации.

Законодательные попытки шире привлекать участников корпораций к управлению ими не увенчались успехом, в результате родилось американское "мягкое" корпоративное право в виде актов не обязательного, а сугубо рекомендательного характера. Сначала ими были Рекомендации Американского института права по принципам корпоративного управления 1982 г., в которых характеризовались желательная структура корпорации, взаимоотношения и компетенция ее органов, содержание обязанностей по добросовестному ведению дел ее директорами, служащими и даже контролирующими участниками и т.д.

В 1984 г. после обсуждения и доработки этих принципов был опубликован Кодекс корпоративного управления как рекомендуемый публичной властью для принятия в качестве корпоративного акта саморегулирования своеобразный свод этических правил.

Положения названных рекомендательных актов были восприняты в большинстве американских штатов и даже заимствованы многими западноевропейскими правопорядками. В Евросоюзе обсуждалась идея принятия единого Кодекса корпоративного управления,

которая, однако, не нашла поддержки. В 2004 г. Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) на этой же основе были приняты единые Принципы корпоративного управления.

Данные факты говорят об огромном влиянии американского корпоративного права на развитие корпоративного законодательства других стран, включая и российское законодательство. Тем не менее, российское гражданское законодательство в регламентации отношений управления хозяйственными товариществами и обществами все же отдает приоритет европейским континентальным подходам.

Есть мнение, что в акционерных обществах (как в наиболее распространенной форме корпораций) миноритарии ("мелкие акционеры") фактически "мешают" корпоративному менеджменту, имея возможность препятствовать директорам корпорации в проведении предпринимательской деятельности, которая представляется им наиболее эффективной. Но, тем не менее, миноритарии приняли непосредственное участие в формировании имущественной базы (уставного капитала) корпорации, а потому имеют законный интерес в результатах ее работы и способах их достижения.

В основе российского корпоративного права фактически лежит компромисс, т.е. известное смешение определенных европейских и англо-американских конструкций, наиболее наглядно проявляющееся в статусе акционерных обществ. Это обстоятельство до сих пор составляет одну из важных особенностей отечественного корпоративного права.

Речь идет, в частности, об отождествлении российским законодательством совета директоров и наблюдательного совета, т.е. управляющего и контролирующего органов корпорации, а также о конструкции закрытого акционерного общества, выполняющего те же функции, что и общество с ограниченной ответственностью, но юридически сосуществующего с ним в качестве особой разновидности корпораций.

Наличие самостоятельной ответственности участников корпоративных правоотношений является признаком, демонстрирующим самостоятельную правосубъектность юридического лица. Ответственность членом органов управления корпорацией может возникать в случае соответствующего правонарушения как совместно с ответственностью корпорации, так и отдельно от нее.

В отличие от корпорации, которая не может быть привлечена ни к дисциплинарной, ни к уголовной ответственности, члены ее органов управления могут привлекаться ко всем существующим видам. При этом в ряде случаев возможно привлечение одного лица к различным видам ответственности за совершение одного правонарушения.

7.2. Осуществление корпоративного контроля

Под корпоративным контролем можно понимать возможность субъектов корпоративных правоотношений непосредственно либо опосредованно определять, формулировать, принимать решения, связанные с тактикой и стратегией деятельности корпорации.

Субъект "корпоративного контроля" - носитель юридических гарантий или возможностей юридически корректного инициирования, подготовки, принятия и исполнения соответствующих управленческих решений. Объект - компания, о решениях органов управления которой, собственно, и идет речь.

Контроль можно подразделить на внутренний и внешний. Внешний контроль характеризует воздействие на объект контроля со стороны, может быть публичным (государственный) и частным (внешний аудит), осуществляться как в интересах общества и государства (налоговый контроль), так и в интересах самой корпорации, ее учредителей и иных участников (независимая оценка вкладов), как на возмездной, так и на безвозмездной основе. При этом субъект контроля имеет право применять к корпорации санкции за правонарушения. Термин "внутренний контроль" означает контроль, организованный внутри корпорации в интересах ее учредителей (участников), регламентированный внутренними документами, связанный с соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского и иного учета, охраной имущества и т.д. Это частный контроль, хотя в отношении информационного обеспечения для него свойственна публичность.

Внешний контроль включает следующие виды:

- 1) государственный и муниципальный контроль;
- 2) контроль саморегулируемых организаций и других организаций, участником которых является корпорация и (или) которые имеют властные полномочия в отношении корпорации;
- 3) контроль со стороны аудитора, независимого оценщика и т.д.

Внутренний контроль имеет следующие виды:

- 1) контроль органов управления в отношении подотчетных и подконтрольных им органов;
- 2) контроль специализированных органов контроля:
 - со стороны ревизора (ревизионной комиссии);
 - внутривладельческий постоянно осуществляемый контроль в корпорации;
- 3) контроль отдельных учредителей (участников) и их групп.

В табл. 2 представлена классификация видов корпоративного контроля.

Таблица 2

Классификация механизмов приобретения корпоративного контроля

Отношения собственности		Уставные / договорные отношения	Неформальные институты
Первичный рынок капитала	Вторичный рынок капитала	Передача по договору контроля высшего органа управления	Персональное представительство организации или иным образом связанных лиц в собор физическх лиц в постоянно действующем коллегиальном органе управления (при отсутствии контрольного участия и договорных отношений, конститутрующих корпоративный контроль)
Учреждение (создание вновь) дочерней компании	Консолидация контрольных частей в акционерном обществе посредством механизмов Закона об АО	Доверительное управление	
Реорганизация	Консолидация контрольных частей в АО посредством сознательного ухода от механизмов Закона об АО	Номинальное держание	
Приватизация (преобразование унитарных предприятий в АО)	Приобретение контрольных частей в ходе новой эмиссии акций или размещения контрольной доли ООО при увеличении его уставного капитала	Агентирование, комиссия, поручение	

Наиболее востребованные отечественной практикой способы приобретения корпоративного контроля связаны с отношениями собственности, чему есть несколько объяснений:

- договорные и тем более "персонифицированные" механизмы поддержания корпоративного контроля защищены в судебном порядке в значительно меньшей мере, чем право собственности на титулы участия в капитале хозяйственного общества;

- алгоритмы реализации прав, удостоверенных акциями, а также прав участника ООО за период со второй половины 90-х гг. прошлого века достаточно освоены корпоративной правоприменительной практикой и т.д.

Стоит обратить особое внимание на механизмы приобретения корпоративного контроля в объединениях корпораций, в частности, в холдинге, где можно выделить пять основных способов осуществления корпоративного управления и контроля:

1) воздействие через общее собрание акционеров (участников), выступающее одним из основных инструментов осуществления корпоративного контроля при условии преобладающего участия в уставном капитале подконтрольной корпорации;

2) воздействие через совет директоров, который как орган управления сочетает и полномочия управления, и функции контроля;

3) воздействие через коллегиальный исполнительный орган (правление, дирекцию) путем введения в данный орган представитель основной организации;

4) управление текущей деятельностью подконтрольного участника холдинга путем передачи полномочий единоличного исполнительного органа управляющей организации (управляющему), являющейся основной компанией холдинга или компанией, подконтрольной основной и специально созданной для целей управления;

5) обязательные указания как способ воздействия - контроль в этом случае осуществляется в соответствии со ст. 67.3 ГК РФ, когда основное общество получает возможность определять решения, принимаемые дочерним обществом, в силу преобладания в его уставном капитале, на основании заключенного с ним договора или иным образом.

Для предотвращения негативных последствий злоупотреблений в сфере реализации корпоративного контроля надо учесть следующие его особенности.

1. Не стоит забывать о значимости содержания учредительных документов корпорации, которые фактически определяют не только

правоспособность корпорации в целом, но и структуру ее управления, а значит, механизм взаимного воздействия субъектов корпоративных правоотношений. Особенно сейчас, после внесения изменений в гражданское законодательство, расширяющих сферу диспозитивного регулирования корпоративных отношений, учредителям стоит воспользоваться возможностями более детального урегулирования внутренних отношений в корпорации.

2. При формировании системы корпоративного управления учредителям необходимо четко представлять механизмы уравнивания рисков взаимодействия органов управления корпорации с общим собранием участников, с контролирующими и иными субъектами в целях минимизации возможностей злоупотребления корпоративными правами и совершения правонарушений.

3. Есть смысл расширить сферу использования корпоративных договоров (соглашений), дающих возможность консолидации групп участников (учредителей) корпорации для обеспечения собственных интересов.

Сочетание различных механизмов, упомянутых выше, позволяет сформировать систему управления корпорацией, защищенную от негативных проявлений как извне, так и изнутри корпорации.

7.3. Регулирование корпоративных конфликтов и споров

По поводу корпоративных конфликтов есть множество неоднозначных суждений как в части их определения (которое законодательно не закреплено), причин возникновения, так и по вопросу соотношения понятий "корпоративный конфликт" и "корпоративный спор". В надлежащем функционировании и развитии корпорации заинтересованы многие участники корпоративного управления. Но при этом интересы различных групп лиц часто не совпадают и даже противоречат друг другу.

Можно выделить следующие разновидности субъектов корпоративных отношений, обычно участвующих в корпоративных конфликтах:

1) учредители (участники) корпорации - заинтересованы в эффективном стратегическом управлении корпорацией, в получении дохода в виде дивидендов либо доли прибыли, в укреплении позиции

корпорации на внутреннем и мировых рынках, реализации прав на получение достоверной и объективной информации о деятельности корпорации и т.д.;

2) кредиторы - заинтересованы в устойчивом развитии корпорации и гарантиях исполнения обязательств, в возврате предоставленных средств и пр. (поэтому кредиторы не склонны поддерживать высокорисковые проекты корпорации);

3) руководители (менеджмент) - заинтересованы в реализации высокорисковых проектов, в достижении корпорацией высоких финансовых показателей, являющихся критериями для выплаты им вознаграждений, и пр.;

4) потребители - заинтересованы в получении качественных товаров и услуг по приемлемым ценам, с высоким уровнем обслуживания, добросовестной рекламой и т.д.;

5) государственные и муниципальные органы - заинтересованы в устойчивом развитии корпорации как субъекта предпринимательской деятельности, так как это связано с ее способностью платить налоги, создавать рабочие места, реализовывать социальные программы и т.д.;

б) общество - заинтересовано в участии корпорации в решении проблем национального и международного масштаба, в поддержании производства конкурентоспособных товаров, услуг и т.д.

При непосредственном взаимодействии различных групп лиц часто происходит столкновение интересов и порождаются корпоративные конфликты.

Конфликт с точки зрения права - это обусловленное противоположностью законных интересов и целей взаимодействие двух или более сторон, повлекшее или могущее повлечь за собой причинение ущерба одной из сторон. Корпоративный конфликт - это конфликт, который возникает между участниками корпоративных правоотношений.

Существуют следующие признаки конфликта:

1) наличие разногласия, под которым понимается противоречие интересов субъектов конфликта. Пока это противоречие не выражается в объективной форме, существующий конфликт имеет латентную стадию, позже переходя в стадию открытую;

2) разногласие связано с участием в корпорации или затрагивает права или защищаемые правом интересы корпорации;

3) субъектами конфликта являются лица, связанные с корпорацией в силу имущественного участия или избрания (назначения) в члены органов управления;

4) участие в корпоративном конфликте происходит добровольно. Лицо в любой момент может прекратить свое участие в конфликте, разорвав имеющуюся общность. В "нормальном" конфликте участие сторон - вопрос свободного выбора, которым определяется и переход корпоративного конфликта из латентной в открытую стадию.

Под корпоративным спором понимаются споры, связанные с созданием юридического лица, с управлением им или с участием в юридическом лице, являющемся коммерческой организацией, а также в некоммерческом партнерстве, ассоциации (союзе) коммерческих организаций, иной некоммерческой организации, объединяющей коммерческие организации и (или) индивидуальных предпринимателей, в некоммерческой организации, имеющей статус саморегулируемой организации в соответствии с федеральным законодательством.

Корпоративный конфликт является родовым понятием по отношению к специальному понятию "корпоративный спор". Первая стадия разногласия между хозяйствующими субъектами - корпоративный конфликт (общее понятие), вторая стадия - корпоративный спор (специальное понятие). Разрешение конфликта возможно путем проведения переговоров, образования согласительной комиссии, а также в судебном порядке.

Можно выделить следующие причины возникновения конфликтов:

- объективные;
- субъективные.

Объективной причиной возникновения корпоративных конфликтов являются отсутствие эффективных правовых норм, обеспечивающих гарантии корпоративных прав участников корпораций, несовершенство действующих механизмов применения юридической ответственности за нарушения корпоративных обязательств и за противоправные действия в корпоративной сфере.

Субъективными причинами выступают стремление к устранению конкурента на рынке путем его ликвидации либо поглощения, при этом абсолютно не исключаются личные мотивы учредителей (участников), хотя данные отношения и не являются правовыми.

В любом случае любой корпоративный конфликт может иметь место при наличии коллизии либо пробела в области корпоративного регулирования.

Среди наиболее часто встречающихся причин возникновения корпоративных конфликтов выделяют следующие:

1. Неравноправное получение дохода различными группами участников корпоративных отношений (например, законодательство

не учитывает возможность получения мажоритарными акционерами доходов в виде роялти при заключении лицензионного договора о предоставлении "know-how" и т.д.).

2. Злоупотребления корпоративными правами (корпоративный шантаж, препятствование проведению общих собраний и заседаний совета директоров и т.д.).

3. Информационная закрытость корпораций (ущемляются права участников, ограничиваются возможности корпораций на рынке).

4. Отсутствие эффективного механизма юридической ответственности лиц, выполняющих управленческие функции в корпорациях (например, отсутствуют четкие критерии возникновения и освобождения органов управления и членов совета директоров от ответственности (лояльность, добросовестность, разумность принятия решений и т.д.).

5. Слабый внутренний и внешний контроль за состоянием корпоративного управления в корпорации (например, отсутствие корпоративных норм об осуществлении контроля над ведением деятельности корпорации; отсутствие роли совета директоров в обеспечении независимости органов как внутреннего, так и внешнего контроля и т.д.).

6. Конфликт интересов (например, у мажоритарных акционеров и органов управления корпорацией может возникнуть конфликт их личных интересов с интересами корпорации, что приводит к неблагоприятным последствиям).

7. Нерациональное соотношение компетенций органов управления корпорации (поскольку данный вопрос регламентируется не только законом, возможны пробелы и коллизии в сфере корпоративного регулирования).

8. Вложение прибыли в развитие корпорации и выплата дивидендов (столкновение интересов различных участников).

9. Различные подходы к перспективам развития корпорации.

10. Особенности личных взаимоотношений между учредителями (участниками) корпораций.

Обнаружение корпорацией или ее участником готовящегося корпоративного конфликта возможно по определенным признакам - по действиям, которые направлены на возникновение правовых последствий:

- готовящаяся реорганизация корпорации;
- рассылка пустых бюллетеней для голосования акционерам (участникам) на общем собрании;
- косвенные иски в арбитражном суде;

- одобрение либо заключение экономически нецелесообразных договоров (купли-продажи акций и долей уставного капитала, залога, займа и т.д.);
- инициирование поправок в устав корпорации;
- инициирование изменения (увеличения или уменьшения) размера уставного капитала корпорации;
- объявление о дополнительной эмиссии акций;
- уведомление об использовании акционером (участником) преимущественного права покупки акций;
- обнаружение несоответствия данных у регистраторов относительно количества и владельцев долей и акций уставных капиталов;
- отказ общества от предоставления участнику (акционеру) сведений о деятельности корпорации;
- и т.д.

В зависимости от субъекта - инициатора корпоративного конфликта выделяют:

- внешние конфликты;
- внутренние конфликты.

К внутренним корпоративным конфликтам причисляются конфликты, в которых участвуют корпорация в целом, участники корпорации и ее управляющие субъекты.

К внешним корпоративным конфликтам относятся конфликты, в которых, кроме вышеперечисленных лиц, участвуют также третьи лица (государство в лице его органов, органы местного самоуправления, холдинги и иные объединения лиц, иные корпорации и субъекты предпринимательской деятельности, а также иные лица).

По способам возникновения (инициации) конфликтов выделяют следующие виды конфликтов:

- осуществление "корпоративного шантажа" (побуждения к продаже акций/долей) и последующие скупка акций (долей) или рассредоточение крупных пакетов акций (долей) уставных капиталов корпораций;
- реализация попытки недружественного поглощения корпорации;
- блокирование прав учредителей (участников) по управлению корпорации;
- манипуляции с реестром акционеров (участников, членов) корпорации;
- ограничение полномочий органов управления корпорации;
- банкротство как способ установления контроля над корпорацией;
- применение механизмов недобросовестной конкуренции (включая сговор, дискредитирующие PR-кампании в СМИ и т.д.).

Возможна также классификация корпоративных конфликтов по их основному предмету (под предметом подразумеваются основные цели, реализуемые участниками наиболее распространенных корпоративных конфликтов):

1) обретение контроля над корпорацией с намерением сохранить его как субъект предпринимательской деятельности. В этой группе оказываются значительная часть вариантов недружественного поглощения;

2) стремление приобрести права собственности на ключевые активы корпорации, в числе которых земельные участки, производственные здания и сооружения, оборудование, корпоративные ценные бумаги дочерних и зависимых обществ корпорации;

3) завоевание места на рынке, занятого корпорацией (например, через банкротство);

4) обоснованная защита прав участников корпоративных отношений в случаях их нарушения;

5) увеличение процентного участия в капитале корпорации;

6) и т.д.

Разновидностей корпоративных конфликтов настолько же много, насколько разнообразны правоотношения со всеми многочисленными субъектами отношений с участием корпораций.

Корпоративные споры могут разрешаться в судебном и внесудебном порядке, это зависит от выбора сторон. Во внесудебном порядке решение корпоративного спора либо конфликта возможно путем заключения мирового соглашения с использованием примирительных процедур, в том числе при содействии посредника. Примирительные процедуры предусматривают появление посредника, который поможет выработать условия, приемлемые для обеих сторон конфликта. Данный посредник именуется медиатором. Медиатор - лицо, оказывающее содействие сторонам, вовлеченным в спор и добровольно участвующим в процедуре медиации, с целью выработки взаимоприемлемого и жизнеспособного решения по разрешению спора на условиях взаимного уважения и принятия права каждой из сторон защищать свои интересы.

Основным условием применения медиации является намерение сторон найти компромисс и конструктивно решить проблему. При этом для предупреждения корпоративных конфликтов возможно применение процедуры медиации еще на стадии возникновения корпоративного конфликта. Это позволит избежать усиления его неблагоприятных последствий. Процедура медиации на стадии корпоративного конфликта поможет сохранить конфиденциальность, не при-

влекать внимание контрагентов и иных лиц к делам корпорации, в результате чего снижается уровень угрозы репутации корпорации, а также появляется шанс быстро разрешить конфликт. Также в ходе медиации сохраняются партнерские отношения между участниками конфликта, и в дальнейшем стороны продолжают сотрудничество, так как медиатор не отстаивает позицию одной стороны, а объективно исследует ситуацию и формирует решение, приемлемое для обеих сторон конфликта.

При разработке положения об урегулировании корпоративных конфликтов необходимо обратить внимание на следующее.

1. В разработанном положении об урегулировании корпоративных конфликтов должны быть указаны

- виды конфликтов (споров), урегулирование которых проводится в соответствии с данным положением;

- порядок выбора медиаторов;

- порядок участия сторон в расходах, связанных с проведением процедуры медиации;

- порядок проведения процедуры медиации, в том числе права и обязанности сторон при проведении процедуры медиации, особенности проведения процедуры медиации при урегулировании отдельных категорий споров, иные условия проведения процедуры медиации.

2. Надо учитывать, что медиатором может стать физическое лицо или лица, привлекаемые сторонами в качестве посредников в урегулировании спора для содействия в выработке ими решения по существу спора. Медиатором не может быть коллегиальный орган (например, совет директоров, комиссия по урегулированию споров) или сама корпорация, однако медиатором может стать член такого коллегиального органа.

3. Заключенное сторонами соглашение о проведении процедуры медиации приостанавливает течение срока исковой давности до момента прекращения процедуры медиации. В связи с этим в положении об урегулировании корпоративных споров необходимо установить, с какого именно момента такое соглашение считается заключенным, а также какова ответственность сторон за неисполнение обязательств по достигнутому соглашению.

4. Поскольку в корпоративный конфликт могут быть вовлечены не только учредители (участники) корпорации, но и лица, представляющие их интересы, избранные участниками в органы корпорации, следует уделить особое внимание процедуре оформления отношений с этими участниками.

5. Поскольку посредники-медиаторы содействуют сторонам в разрешении возникшего спора, они несут ответственность за вред, причиненный вследствие осуществления процедуры медиации, путем возмещения реального ущерба и упущенной выгоды стороне, чьи интересы были нарушены.

6. Положением об урегулировании корпоративных конфликтов можно предусмотреть в качестве одной из обязанностей медиатора разъяснение участникам процедуры медиации следующих положений: на что вправе претендовать участники спора, какие риски и убытки они могут понести при заключении медиативного соглашения. При этом для медиатора целесообразно установить ответственность за понесенные стороной убытки в случае, если та докажет, что ей не были разъяснены возможные негативные для нее последствия.

В Арбитражном процессуальном кодексе РФ в гл. 28 предусмотрено рассмотрение дел по корпоративным спорам, связанным с созданием юридического лица, с управлением им или участием в юридическом лице, являющемся коммерческой организацией, а также в некоммерческом партнерстве, ассоциации (союзе) коммерческих организаций, в иной некоммерческой организации, объединяющей коммерческие организации и (или) индивидуальных предпринимателей, в некоммерческой организации, имеющей статус саморегулируемой организации согласно федеральному закону (далее - корпоративные споры), в том числе по следующим корпоративным спорам:

1) споры, связанные с созданием, реорганизацией и ликвидацией юридического лица;

2) споры, связанные с принадлежностью акций, долей в уставном (складочном) капитале хозяйственных обществ и товариществ, паев членов кооперативов, с установлением их обременений и с реализацией вытекающих из них прав, за исключением споров, вытекающих из деятельности депозитариев, связанной с учетом прав на акции и иные ценные бумаги, споров, возникающих в связи с разделом наследственного имущества или разделом общего имущества супругов, включающего в себя акции, доли в уставном (складочном) капитале хозяйственных обществ и товариществ, паи членов кооперативов;

3) споры по искам учредителей, участников, членов юридического лица (далее - участники юридического лица) о возмещении убытков, причиненных юридическому лицу, признании недействительными сделок, совершенных юридическим лицом, и (или) применении последствий недействительности таких сделок;

4) споры, связанные с назначением или избранием, прекращением, приостановлением полномочий и ответственностью лиц, входящих или входивших в состав органов управления и органов контроля юридического лица, а также споры, возникающие из гражданских правоотношений, между указанными лицами и юридическим лицом в связи с осуществлением, прекращением, приостановлением полномочий указанных лиц;

5) споры, связанные с эмиссией ценных бумаг, в том числе с оспариванием ненормативных правовых актов, решений и действий (бездействия) государственных органов, органов местного самоуправления, иных органов, должностных лиц, решений органов управления эмитента, с оспариванием сделок, совершенных в процессе размещения эмиссионных ценных бумаг, отчетов (уведомлений) об итогах выпуска (дополнительного выпуска) эмиссионных ценных бумаг;

6) споры, вытекающие из деятельности держателей реестра владельцев ценных бумаг, связанной с учетом прав на акции и иные ценные бумаги, с осуществлением держателем реестра владельцев ценных бумаг иных прав и обязанностей, предусмотренных федеральным законом в связи с размещением и (или) обращением ценных бумаг;

7) споры о созыве общего собрания участников юридического лица;

8) споры об обжаловании решений органов управления юридического лица;

9) споры, вытекающие из деятельности нотариусов по удостоверению сделок с долями в уставном капитале обществ с ограниченной ответственностью.

7.4. Особенности российской модели корпоративного управления

Наиболее точным, как нам представляется, в российской практике следует использовать определение **корпоративного управления** как системы организационно-управленческих отношений между субъектами собственности и ключевыми заинтересованными группами, направленных на субординацию и гармонизацию их интересов посредством комплекса внутренних и внешних механизмов, способствующих достижению общекорпоративных целей.

Основополагающими элементами корпоративного управления рыночной среды выступают:

- 1) цели и функции корпоративного управления;
- 2) состав участников корпоративных отношений;
- 3) интересы субъектов корпоративной среды;
- 4) механизмы, обеспечивающие согласование интересов.

К важнейшим процессам в системе управления корпорации рыночной среды относятся:

- стратегический менеджмент;
- операционный менеджмент;
- финансовый менеджмент,
- управление качеством;
- управление персоналом;
- информационный менеджмент;
- управление маркетингом;
- инновационный менеджмент.

Подчеркнем, что корпоративный контроль, являясь неотъемлемой частью управления хозяйствующим субъектом, увязывает все перечисленные процессы между собой.

Например, контроль ресурсов, поступающих на вход корпорации, ограничивает использование некачественного сырья, материалов, полуфабрикатов и тому подобного в сфере операционной деятельности. Это позволяет уменьшить затраты при контроле качества продукции (услуг). Аналогично протекают взаимосвязанные процессы контроля и в других процессах менеджмента корпораций.

Исследование теории и практики менеджмента отечественных корпораций позволяет выделить ряд особенностей российской модели корпоративного управления.

Во-первых, налицо перманентный процесс перераспределения собственности и достаточно высокая доля аффилированных лиц в структуре собственности многих отечественных компаний, что безусловно затрудняет оценку корпоративного управления (не всегда возможно определить реального, а не номинального собственника).

Во-вторых, явно заниженные стандарты раскрытия информации о деятельности компаний препятствуют привлечению внешних инвесторов, в первую очередь иностранных.

В-третьих, нестабильность финансового и экономического развития означает наличие больших рисков для потенциальных акционеров, что побуждает их к владению крупным пакетом акций в качестве страховки от убытков.

Т.А. Козенкова рассматривает финансовые отношения как объект управления в интегрированных предпринимательских структурах. С учетом данной посылки можно представить в наглядной форме взаимосвязи между группами участников корпоративных отношений, видом их участия в деятельности компании, ожидаемыми ими результатами от этой деятельности и контролируемыми ими параметрами корпоративного контроля (табл. 3).

Таблица 3

**Группы участников корпоративных отношений
и контролируемые ими параметры деятельности компании**

Группа участников корпоративных отношений	Вид участия в деятельности компании	Ожидаемые результаты деятельности компании	Контролируемые параметры корпоративного управления
Собственники	Собственный капитал	Дивиденды, цена акций	Финансовая устойчивость
Инвесторы, кредиторы	Капитал, инвестиции	Доход на вложенный капитал	Ликвидность, риски
Менеджмент организации	Знания, компетентность, ответственность	Оплата труда, карьерный рост	Все аспекты деятельности компании
Персонал	Труд (деятельность)	Заработная плата, безопасность труда, занятость	Уровень оплаты труда, условия труда
Поставщики	Поставки ресурсов	Цена ресурсов, сроки контрактов, своевременность расчетов	Финансовое состояние, надежность
Покупатели	Покупка продукции (работ, услуг)	Цена продукции (работ, услуг)	Цена, качество, сервис
Государство	Законодательство	Инфорсмент	Исполнение требований законодательства
Налоговые органы	Налоговый контроль	Налоговые платежи	Налогооблагаемые базы

Корпоративный контроль не всегда величина, которую можно измерить. О его наличии, отсутствии или о степени эффективности можно в основном судить только по косвенным признакам.

Первым таким признаком служит степень концентрации собственности, обуславливающая возможности миноритарного акционера осуществлять эффективный контроль за деятельностью менеджеров. Концентрация основной части акций у незначительной части акционеров, наоборот, позволяет им управлять поведением менеджеров.

Второй признак связан с идентичностью подходов к управлению владельцев акционерного капитала. Целевые функции и издержки контроля деятельности менеджеров у различных групп акционеров могут резко различаться. В таком случае поведение менеджмента, соответственно, и результаты деятельности организации будут меняться в зависимости от того, какая группа акционеров занимает ведущие позиции.

Большинством исследователей выделяются следующие **основные параметры корпоративного управления**:

- рыночная стоимость акций;
- место компании на рынке (доля контролируемого рынка);
- капитализация компании;
- оценка активов.

Технология оценки эффективности корпоративного контроля не всегда оправдывает применение лишь одного из критериев. Это приводит к необходимости использования нескольких критериев, которые предварительно ранжируются по значимости либо переводятся в разряд ограничений. В случае необходимости осуществляется пересмотр критериев эффективности корпоративного контроля при потере чувствительности показателей к реальным процессам в деятельности корпорации.

Корпоративный контроль условно можно разделить на акционерный, управленческий и финансовый, каждый из которых может быть реализован юридическими и физическими лицами.

Акционерный контроль предполагает возможность принять или отклонить акционерами, имеющими необходимое количество голосов, те или иные решения. Данный вид корпоративного контроля является первичной формой контроля и отражает интересы акционеров общества.

Управленческий контроль дает возможность физическим и/или юридическим лицам обеспечивать управление хозяйственной деятельностью корпорации и преемственность управленческих решений и структуры. Управленческий контроль является производной формой от акционерного контроля.

Финансовый контроль предоставляет возможность влиять на решения корпорации путем использования финансовых инструментов и специальных средств.

Первоначальная функция кредитно-финансовых институтов состоит в кредитовании общества. На основании кредитных отношений формируется финансовый контроль. В силу этого финансовый контроль противостоит акционерному, так как формируется в процессе выбора между собственными и внешними источниками финансирования акционерного общества. Зависимость АО от внешних источников финансирования, а также расширение таких источников повышают значение финансового контроля.

7.5. Рынок корпоративного контроля

Развитие кредитно-финансовых институтов и организаций, расширение их роли в финансировании хозяйствующих субъектов ведут к развитию отношений контроля. Последние становятся все более сложными, распределяясь по различным уровням.

В рыночной экономике формируется ситуация всеобщей зависимости и ответственности компаний перед акционерами, причем в их числе могут быть и крупные финансово-кредитные организации, а значит:

- акционеров перед владельцами сбережений;
- владельцев сбережений перед компанией.

Рынок корпоративного контроля (market of corporate control) - это операции на фондовом рынке по покупкам и продажам крупных пакетов акций, в результате которых происходит смена владельцев акционерных компаний.

Термин "рынок корпоративного контроля" ввел в 1965 г. американский экономист Г. Манне, который, анализируя проблему повышения эффективности корпоративного сектора национальной экономики США, предположил существование прямой связи между эффективностью управления корпорацией и рыночной стоимостью ее акций. Тогда цена акций какой-либо корпорации ниже средней по сектору рынка будет сигнализировать его участникам о неэффективности корпоративного управления, о слабости менеджмента, недооцененности активов. Такая корпорация может стать целью для эффективно работающей команды менеджеров другой корпорации, рассчитывающей в результате выгодного приобретения первой путем слияния или поглощения увеличить собственные активы (эффект синергии).

На рынке корпоративного контроля совершаются также операции ликвидации активов - сегмента бизнеса, который либо неэффективно управляется, либо перестает быть интересен компании из-за переориентации на другие сферы бизнеса, либо, по оценкам менеджмента и акционеров, не дает должной отдачи на средства, вложенные в его поддержание и развитие.

Ликвидация актива (assets liquidation) - это один из способов управления портфелем активов, заключающийся в продаже части активов, как правило, за наличные деньги или высоколиквидные ценные бумаги.

Портфельные аналитики рекомендуют прибегать к ликвидации актива, когда какой-либо сегмент инвестиций (например, подразделение фирмы, производственный участок) перестает приносить желаемую прибыль (в терминах инвестиционных моделей для такого сегмента используется выражение "собака"). В результате этой операции у юридического лица появляется возможность использовать высвободившиеся финансовые ресурсы с большей эффективностью. Обычно при продаже актива не возникает нового юридического лица.

Способом ликвидации актива пользуется также компания-мишень, если обладание им несет угрозу ее существованию в качестве самостоятельного юридического лица (например, при намерении другой компании поглотить мишень из-за интереса к данному объекту). После ликвидации такого актива потенциальная мишень перестает быть интересной компании-поглотителю (этот способ защиты от поглощения на рынке корпоративного контроля носит название "защита способом продажи драгоценностей короны").

Поглощение компании (company merger) - в международной практике это форма слияния двух или нескольких фирм, в итоге которой поглощающая фирма остается юридическим лицом, а поглощаемая ликвидируется, передав первой все имущество, обязательства, долги.

Поглощающая компания в результате такой операции увеличивает свои активы на сумму чистых активов поглощаемой компании, а ее акционерам предоставляется право приобрести новые акции пропорционально долевого участию каждого. Чаще всего поглощение происходит принудительно посредством скупки акций, выкупа контрольного пакета.

Поглощению либо слиянию обычно предшествует предложение о слиянии (take-overbid) - предложение лица или организации к держателям акций некоторой компании, намеревающихся получить контроль над ней. Если компании назначается цена на фондовой бирже,

предполагается, что участник торгов выскажет определенные рекомендации. Эти рекомендации не имеют юридической силы, но их отсутствие часто расценивается как неблагоприятный признак.

Если некоторое лицо является владельцем определенной доли акций компании - минимум 90%, оно может обратиться в суд за распоряжением о предоставлении ему права выкупить остальные акции по цене, санкционированной судом. Аналогично держатели акций могут настаивать на их выкупе.

Предложение цены может быть условное или безусловное: участник торгов может предложить некоторую цену за акции, но при условии получения достаточного их количества для осуществления контроля. После удовлетворения этого пожелания он может сделать безусловное предложение.

Существует несколько вариантов предложений о слиянии, которые могут рассматриваться акционерами:

- "мирная" аквизация - слияние двух компаний в интересах их акционеров на дружеской основе;

- "белый рыцарь" (whiteknight) - лицо или фирма, которые делают компании желательное предложение о ее поглощении на более выгодных условиях вместо неприемлемого и нежелательного предложения, поступившего от "черного рыцаря";

- "серый рыцарь" (greyknight) - компания, которая в случае борьбы за поглощение другой компании дает предложение несколько хуже, чем "белый рыцарь", но все же более приемлемое для менеджмента, чем враждебный претендент "черный рыцарь").

Амальгамация (amalgamation), или слияние (merger), - это слияние обществ, корпораций, союзов и тому подобного в единую компанию для централизации капитала. Как термин, означающий слияние компаний, "амальгамация" используется в практике США и Великобритании (по аналогии со свойством взаимодействия золота и серебра с ртутью).

Известны два метода слияния компаний:

- прямое присоединение или поглощение собственности мелких компаний одной крупной, структура присоединяемых компаний при этом меняется не полностью;

- образование новой компании с передачей ей активов других компаний, что связано с коренной ломкой структуры всех сливающихся компаний (второй метод иногда именуют консолидацией).

Если речь идет о слиянии нескольких однородных по характеру производства предприятий, иногда используется термин "фузия" (fusion). В отличие от поглощения, слияние происходит с согласия

объединяющихся компаний. В результате слияния создается новая компания, в которой сосредоточено имущество вошедших в нее фирм. Акции новой компании распределяются пропорционально вкладам соединяющихся компаний и их собственников. Капитал новой компании равен сумме активов всех слившихся компаний. В некоторых случаях при возрастании курса акций слившихся компаний между ними распределяются "премии" за слияние.

Рассмотрим риски, возникающие на рынке корпоративного контроля.

Прежде всего, это риск принудительной утраты корпоративного контроля в результате недружественного поглощения компании-цели.

Недружественные поглощения преследуют общую для любой предпринимательской деятельности цель - получение (увеличение) прибыли, т.е. направлены на увеличение благосостояния покупателя.

Экономическая обоснованность недружественного поглощения, в особенности в России, строится на том, что нападающий приобретает отдельные активы или все предприятие как действующий имущественный комплекс, неся затраты в количестве, значительно меньшем потенциальной (в России - реальной) рыночной стоимости этого предприятия и/или активов.

Можно выделить ряд характеристик компании-мишени (компания, которая может стать целью враждебного поглощения или захвата):

- 1) низкая фактическая стоимость акций поглощаемой компании по сравнению с реальной стоимостью;
- 2) наличие у компании-цели высоколиквидного баланса с избыточными денежными средствами (в том числе в виде различных фондов) или значительного портфеля ликвидных ценных бумаг;
- 3) неиспользуемый долговой потенциал компании;
- 4) существование дочерних юридических лиц, которые могут быть проданы без значительного ущерба для денежных потоков компании;
- 5) контроль управляющими компании-цели небольшой части активов этой компании;
- 6) соответствие деятельности компании стратегическим целям поглощающей фирмы.

Российское понятие враждебного поглощения охватывает не только случаи поглощения без согласия руководства компании, но и ситуации ее поглощения с помощью различных противозаконных схем. Кроме того, законодательство, ограничивающее или предъявляющее требования к процессу поглощения корпораций, в РФ отсутствует.

К основным способам враждебного поглощения компаний в России относятся:

- законные способы, связанные с добросовестным приобретением крупных пакетов акций у акционеров без согласия совета директоров и отдельных акционеров компании-цели;

- способы, формально являющиеся законными, однако фактически недобросовестно использующие пробелы в законодательстве и отдельные законодательные конструкции (банкротство, институт добросовестного приобретателя), и методы, не соответствующие сложившимся мировым стандартам деловой этики. Поглощения такими способами традиционно называются недобросовестными;

- незаконные (силовые) способы, связанные с совершением различных уголовно наказуемых деяний (мошенничество, подкуп, шантаж, вымогательство, угроза применения насилия, причинение вреда здоровью различной степени тяжести, похищение людей) и использующие коррупцию в государственных и судебных органах. Такие случаи в деловой практике имеют название силовых захватов.

На практике все три группы способов могут использоваться одновременно. Так, например, законные способы могут использоваться для легализации силовых действий нападающих, охватывающих скупку акций с использованием шантажа, угроз или подкупа, противоправного доступа к реестру акционеров.

В последние годы отмечается переход от силовых форм захвата к более широкому использованию правовых способов. Однако в любом случае цивилизованные способы недружественного поглощения, такие как тендерное предложение, борьба за доверенности, в том виде, в каком они существуют в развитых странах, в РФ пока не применяются.

Под **риском корпоративного шантажа** (greenmail) нами понимаются действия по приобретению мелких пакетов акций компании-цели исключительно для понуждения руководства компании выкупить указанный пакет по цене выше рыночной (или для получения отступных за отказ от претензий).

Лица, занимающиеся корпоративным шантажом, не преследуют цели враждебного поглощения компании, однако используют одни и те же тактические приемы, в том числе:

- блокирование решений органов управления общества, принимаемых квалифицированным большинством акционеров;

- предъявление требований о предоставлении информации, которую в соответствии с законодательством общество обязано предоставить своим акционерам (участникам);

- постоянные обращения в суд с исками против самого общества или его крупного акционера.

На практике корпоративный шантаж часто перетекает во враждебное поглощение и наоборот. Недружественные поглощения могут длиться годами, а процесс корпоративного шантажа занимает максимум полгода. По оценкам журнала "Деньги", к практике корпоративного шантажа можно отнести до 30% корпоративных конфликтов.

Западное деловое сообщество выработало целую систему защиты от подобных нападений, в том числе путем немедленного включения лица, осуществившего корпоративный шантаж, в черный список структур, с которыми иметь деловые отношения опасно как для хозяйственной деятельности, так и для репутации.

Исследование российского рынка корпоративного шантажа позволяет выделить его отличительные особенности:

- отсутствие законодательных ограничений практики корпоративного шантажа;

- объекты шантажа не ограничены только публичными корпорациями;

- более высокая норма прибыли (так как затраты на первичное приобретение акций минимальны - в отсутствие реальных ценовых ориентиров миноритарные акционеры готовы расстаться с акциями за любые предложенные деньги);

- нападающая сторона и компания-цель являются структурами, практически одинаковыми по масштабу бизнеса.

При рассмотрении риска допущения правовых ошибок при совершении операций на рынке корпоративного контроля целесообразно исходить из того, что указанный риск несут на себе как компания-покупатель, так и компания-продавец, поскольку негативные последствия указанных правовых ошибок могут наступить для обеих сторон сделки, например, в случае признания сделки купли-продажи активов (акций) недействительной или в случае применения последствий недействительности сделок.

Данный риск выражается в возможности наступления потерь из-за несоблюдения действующего законодательства или наличия в нем пробелов при осуществлении хозяйственной деятельности, т.е. это риски возникновения ошибок при разработке внутренних нормативных актов, при совершении сделок и других хозяйственных операций, приводящих к ущербу, увеличению обязательств, обесценению активов компании.

Правовые риски возникают, в частности, вследствие следующих факторов:

- объективных - разрозненность, частое изменение, неопределенность законодательства, белые пятна и противоречия в правовом регулировании; отсутствие однозначной правоприменительной практики судов; запоздалое оформление в законодательстве фактически сложившихся гражданских отношений;

- субъективных - юридические ошибки персонала при совершении юридических действий.

Принимая решение о поглощении, компания должна провести многие виды анализа. При осуществлении полного поглощения, включающего в себя принятие всей финансовой, правовой и экологической ответственности, а также при приобретении всех активов необходимо проанализировать множество факторов. Однако частичное поглощение, например покупка всех или конкретных активов, не требует такого значительного анализа.

В международном приложении "Дью дилижанс" содержится полный перечень вопросов для анализа слияний и поглощения. После завершения проверки "Дью дилижанс" финансовый директор корпорации должен определить стоимость поглощаемой компании, в результате чего может обнаружиться широкий диапазон возможных цен. Финансовый директор должен составить отчет об операциях по слиянию и поглощению. При этом единственно допустимым методом является метод покупки. Однако во многих ситуациях компания просто инвестирует небольшие средства в другую компанию, не прибегая к окончательной покупке. В этом случае применяются три метода бухгалтерского учета в зависимости от объема инвестиций и степени контроля, полученного над подчиненной компанией:

- по затратам;
- по капиталу;
- консолидированный метод.

Необходимо также помнить указанные выше отличия терминов "слияние", "поглощение" и "консолидация".

При поглощении и поглощающая, и поглощаемая компании после сделки остаются отдельными юридическими лицами.

При слиянии происходит юридическая ликвидация одной из компаний, а консолидация означает ликвидацию обеих компаний и образование новой компании, в которую объединяются эти организации.

Поскольку необходимость в оценке поглощения возникает неожиданно, финансовый директор всегда должен быть готов переключиться со своих обычных обязанностей на чисто аналитическую работу, имея три варианта действий:

- если требуется провести очень небольшое число оценок, а потенциальные объекты поглощения невелики, то можно в определенной мере отвлечь бухгалтеров от их непосредственных обязанностей и провести анализ с использованием собственного персонала;

- сформировать группу для анализа поглощения, которая будет заниматься только оценкой потенциальных кандидатов на поглощение в течение всего рабочего времени. Это прекрасный подход, если корпорация стремится обеспечить рост за счет поглощения и хочет купить как можно больше компаний;

- привлечение внешней аудиторской фирмы для проведения финансового исследования по поручению корпорации.

В связи с вышеизложенным рассмотрим основные области анализа, предвещающего принятие (или непринятие) решения о слиянии/поглощении компаний.

1. Персонал. Если компания нуждается в служащих с большим опытом работы или хорошими профессиональными навыками и/или в нескольких высококвалифицированных отделах (проектные или исследовательские фирмы), она может удовлетворить эту потребность, купив компанию с такими служащими или такими отделами. Подобное происходит редко, если компании требуется лишь несколько новых служащих, так как в этом случае проще переманить их предложениями о найме. Основной анализ здесь - определение текущих уровней квалификации и оплаты труда приобретаемых специалистов и того, насколько эти уровни соответствуют внутренним и отраслевым стандартам.

2. Патенты. Поглощаемая компания может владеть одним или несколькими ценными патентами, особенно такими, которые она может использовать для повышения стоимости продукции (услуг) поглощающей компании. В этом случае анализ касается стоимости обладания данными патентами, количества лет, оставшихся до истечения их срока и (особенно) ожидаемого денежного потока от использования патентов до истечения их срока.

3. Бренды. Брендовое имя является исключительно ценным, если оно заботливо сохранялось в течение многих лет, тщательно поддерживалось эффективным маркетингом и представляло превосходные товары. Это хорошая причина для поглощения компании, и подобная ситуация наиболее распространена в сфере потребительских товаров. Анализ здесь концентрируется, прежде всего, на приросте прибыли, который можно получить за счет использования этого бренда, относительно затрат на его поддержание.

4. Производственные мощности. Если компания сталкивается с длительным периодом освоения или с технологическими трудностями при наращивании своих производственных мощностей, то может оказаться целесообразным приобретение производственных мощностей другой компании. Анализ касается в данном случае возраста и полезности приобретаемых машин и оборудования.

5. Активы и пассивы. Когда покупается компания целиком, то поглощающая корпорация приобретает практически все активы, а также связанные с ними риски. В этом случае обязателен полный анализ всех статей бухгалтерского баланса.

6. Рентабельность. Компания может быть куплена из-за того, что имеет более высокую рентабельность, чем поглощающая компания, что повышает общую рентабельность последней. Для этого вида поглощения необходим пристальный анализ отчета о прибылях и убытках и бухгалтерского баланса.

7. Денежный поток. Если компания располагает значительными денежными средствами или постоянными денежными потоками, то она является основной целью покупки для тех компаний, которые нуждаются в денежных средствах, возможно, для финансирования дальнейших поглощений. Здесь необходимы тщательный анализ бухгалтерского баланса, отчет о прибылях и убытках и отчет о денежных потоках.

При дружественном поглощении целевая компания, как правило охотно предоставляет свои бухгалтерские книги и/или документы для проверки. Исключением являются случаи, когда поглощаемая компания является непосредственным конкурентом поглощающей организации. Тогда она будет сопротивляться обсуждению секретов производства или процессов, которые позволяют ей успешно конкурировать с поглощающей корпорацией в том случае, если поглощение не произойдет.

Если поглощение относится к недружественному типу, то компания-цель будет весьма активно препятствовать доступу к любой информации.

Всегда будет полезным составить список неполученной информации и список возможных рисков из-за ее отсутствия. Например, если недоступна информация о валовой прибыли компании, то в этом случае возможен риск, что за компанию будет предложена слишком высокая цена, тогда как она не располагает достаточной прибылью, чтобы окупить цену. После того как будет составлен список всех возможных рисков, необходимо определить уровень риска, который согласна нести корпорация, не располагая необходимой информацией, или принять решение потратить время и деньги на сбор этих данных.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА И ТЕРМИНЫ

- корпоративные конфликты и споры;
- корпоративное управление;
- элементы корпоративного управления;
- корпоративный контроль;
- модель корпоративного контроля;
- рынок корпоративного контроля.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Дайте характеристику двухзвенной и трехзвенной моделей корпоративного управления.
2. Классифицируйте механизмы приобретения корпоративного контроля.
3. Перечислите признаки корпоративного конфликта.
4. Выделите особенности российской модели корпоративного управления.
5. Что такое рынок корпоративного контроля?

КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Найдите верный ответ (их может быть несколько) или верное утверждение.

1. Управление корпорацией представляет собой сложную систему, включающую в себя:
 - а) многоуровневую разветвленную структуру управления;
 - б) совокупность экономических методов;
 - в) современную технологию информационного обеспечения, правовые и законодательные акты;
 - г) многоуровневую разветвленную структуру управления, совокупность экономических методов, современную технологию информационных обеспечений, правовые и законодательные акты, позволяющие регулировать отношения корпорации с объектами внешней среды;
 - д) нет правильного ответа.
2. Характерной чертой механизма управления корпорацией является:
 - а) зависимость роли акционера (физического или юридического лица, государства) в воздействии на принимаемые управленческие решения от количества приобретенных акций;

- б) индивидуальные акционеры обычно стремятся пользоваться своими правами по управлению;
- в) акционер не имеет права участвовать в управлении;
- г) все варианты верны;
- д) независимость роли акционера (физического или юридического лица, государства) в воздействии на принимаемые управленческие решения от количества приобретенных акций.

3. Основные особенности и тенденции, проявившиеся в организации управления акционерными обществами:

- а) стремление участия каждого акционера АО в управлении организацией;
- б) стремление АО закрепить за собой контрольный пакет акций;
- в) конкурентная борьба вызывает необходимость привлечения обществами крупных инвестиций для внедрения на предприятиях АО новых технологий;
- г) ответы а) и в);
- д) ответы б) и в).

4. Соотношение владельцев поглощающей и поглощаемой компании

- а) в пользу поглощающей компании;
- б) не в пользу поглощаемой компании;
- в) ответы А и Б верны;
- г) нет правильного ответа.

5. Положительный исход для владельцев поглощаемой компании может состоять в том, что:

- а) взамен ее акций они получают более ликвидные или доходные бумаги;
- б) нет положительных исходов;
- в) акции увеличиваются в соотношении с акциями прошлой компании;
- г) компания-поглотитель обеспечивает большую дивидендную доходность по своим акциям, чем компания-"мишень";
- д) ответы а) и г);

6. Обычно для контроля над крупной промышленной корпорацией достаточно обладать:

- а) 51 % акций;
- б) 60 % акций;
- в) 80 % акций;

- г) 10 % акций;
- д) нет правильного ответа.

7. Объединение хозяйствующих субъектов, в результате которого образуется единая экономическая единица из двух или более ранее существовавших структур, это:

- а) обобщение;
- б) поглощение;
- в) слияние;
- г) поглощение и слияние;
- д) обобщение и поглощение.

8. Виды слияния предприятий:

- а) вертикальные и родовые;
- б) горизонтальные, вертикальные и родовые;
- в) родовые конгломератные;
- г) горизонтальные, вертикальные родовые и конгломератные.

9. В зависимости от национальной принадлежности объединяемых компаний можно выделить два вида слияния предприятий:

- а) дружественные, враждебные;
- б) корпоративные альянсы и корпорации;
- в) национальные и транснациональные;
- г) производственные и финансовые;
- д) нет правильного ответа.

10. В зависимости от отношения управленческого персонала корпораций к сделке их слияния или поглощения выделяются:

- а) дружественные, враждебные;
- б) корпоративные альянсы и корпорации;
- в) национальные и транснациональные;
- г) производственные и финансовые;
- д) нет правильного ответа.

11. В зависимости от способа объединения потенциала можно выделить следующие типы слияния предприятий:

- а) дружественные, враждебные;
- б) корпоративные альянсы и корпорации;
- в) национальные и транснациональные;
- г) производственные и финансовые;
- д) нет правильного ответа.

12. В зависимости от того, какой потенциал объединяется в ходе слияния предприятий, можно выделить:

- а) дружественные, враждебные;
- б) корпоративные альянсы и корпорации;
- в) национальные и транснациональные;
- г) производственные и финансовые;
- д) нет правильного ответа.

13. Основным финансово-контрольным органом акционерного общества является:

- а) ревизионная комиссия;
- б) комитет по аудиту;
- в) аудитор;
- г) финансово-экономическая служба.

14. Акционерный контроль подразделяется:

- а) на абсолютный (непосредственный);
- б) управленческий;
- в) специальный.

15. Контроль за устранением финансово-хозяйственных нарушений осуществляет:

- а) контрольно-ревизионная служба;
- б) аудиторская организация (аудитор);
- в) комитет по аудиту.

16. Корпоративный конфликт - это:

- а) конфликт между сотрудниками корпорации;
- б) конфликт между акционерами и корпорацией;
- в) трудовой конфликт.

17. По критериям выделяют корпоративные конфликты:

- а) международные;
- б) внутренние;
- в) национальные.

18. Внешний корпоративный конфликт - это:

- а) конфликт между корпорацией и акционерами;
- б) конфликт между корпорацией и государственным органом;
- в) конфликт, связанный с поглощением и захватом корпорации.

19. Корпоративный спор - это:

- а) вид корпоративного конфликта;
- б) тип корпоративного конфликта;
- в) стадия корпоративного конфликта.

Учебное издание

**Коновалова Мария Евгеньевна
Кузьмина Ольга Юрьевна
Саломатина Светлана Юрьевна
Недорезова Елена Сергеевна**

**КОРПОРАТИВНЫЕ ИНТЕРЕСЫ
В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

Учебник

Под редакцией М.Е. Коноваловой

Руководитель издательской группы О.В. Егорова
Редактор Г.И. Конева
Корректор Л.И. Трофимова
Компьютерная верстка А.Н. Славкиной, Д.В. Жоголевой

Подписано к изданию 28.05.2019. Печ. л. 19,56.
Самарский государственный экономический университет.
443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.