

НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК УКРАИНЫ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

**ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ И
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ
ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ЭКОНОМИКИ**

Донецк
2002

В монографії досліджено сучасні проблеми економіко-правового регулювання діяльності великих акціонерних товариств, обґрунтовано об'єктивну необхідність системного підходу до підвищення потенціалу корпоративного управління на підставі забезпечення органічного поєднання державного регулювання корпоративної діяльності з внутрішньофірмовим менеджментом. Запропоновано рекомендації щодо удосконалення системи корпоративного управління і контролю мірами акціонерного права, а також пропозиції щодо внесення змін та доповнень до проекту Закону України «Про акціонерні товариства».

Для працівників органів виконавчої влади і місцевого самоврядування, науковців, керівників і менеджерів підприємств, викладачів і студентів економічних та юридичних спеціальностей.

Научный редактор: академик НАН Украины В.К. Мамутов.

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор Н.Д. Прокопенко;
доктор юридических наук, профессор А.А. Чувпило;
кандидат юридических наук Е.Р. Зельдина.

*Рекомендована к печати ученым советом
Института экономико-правовых исследований НАН Украины
(протокол № 99 от 17.12.2001 г.)*

Э40 Экономико-правовые и организационные предпосылки обеспечения конкурентоспособности экономики / В.К. Мамутов, Л.А. Савельев, Н.А. Орлова и др. – Донецк: ИЭПИ НАН Украины, ООО «Юго-Восток, Лтд», 2002. – 150 с.

ISBN 966-7695-74-3

В монографии исследованы современные проблемы экономико-правового регулирования деятельности крупных акционерных обществ, обоснована объективная необходимость системного подхода к повышению потенциала корпоративного управления на основе обеспечения органичного единства государственного регулирования корпоративной деятельности с внутрифирменным менеджментом. Даны рекомендации по совершенствованию системы корпоративного управления и контроля мерами акционерного права, а также предложения по внесению изменений и дополнений в проект Закона Украины «Об акционерных обществах».

Для работников органов исполнительной власти и местного самоуправления, научных работников, руководителей и менеджеров предприятий, преподавателей и студентов экономических и юридических специальностей.

УДК 334,722.8
ББК У9 (2) 29-43

Введение

В долгосрочной Программе стратегического развития «Украина – 2010» проблема обеспечения максимальной конкурентоспособности и эффективности отечественной экономики поставлена в ранг национального приоритета. Базой повышения конкурентоспособности и увеличения экспортного потенциала государства должны стать технологическое обновление производства товаропроизводителей, реализация энергосберегающей модели развития экономики, наращивание выпуска высокотехнологичной, наукоемкой продукции.

Издан ряд специальных Указов Президента Украины, конкретизирующих задачи в этой сфере деятельности:

«Про основні напрями конкурентної політики на 1999 – 2000 роки та заходи щодо їх реалізації»;

«Про невідкладні заходи щодо виводу з кризового стану науково-технологічної сфери України і створення реальних умов для переходу економіки на інноваційну модель розвитку»;

«Про додаткові заходи щодо прискорення вступу України до Світової організації торгівлі»;

«Про основні напрямки конкурентної політики на 2002 – 2004 роки».

Конкуренция на зарубежном и внутреннем рынках – динамичный, эволюционирующий процесс и вполне очевидно, что в дальнейшем она будет только усиливаться, создавая все новые преграды на пути выхода отечественных субъектов хозяйствования на мировой рынок. И этот факт нельзя не учитывать в процессе проводимых экономических преобразований. Интеграция Украины в мировое хозяйство возможна лишь в том случае, если выпускаемая отечественными предприятиями продукция будет

соответствовать мировым стандартам и востребована рынком. Устаревшая продукция, низкое качество и высокая цена в условиях нынешней жесткой конкуренции никому не нужны.

Проблема конкурентоспособности, завоевания и удержания позиций на мировом рынке чрезвычайно сложная и многогранная, объективно требующая для своего разрешения совместных скоординированных и целенаправленных усилий властных структур и субъектов хозяйствования.

Методами и средствами государственного регулирования необходимо формировать в стране благоприятный хозяйственно-правовой режим работы предприятий, содействовать их конкурентоспособности на мировом и внутреннем рынках, обеспечивать эффективную защиту собственных товаропроизводителей.

Весь мировой опыт наглядно демонстрирует зависимость успеха рыночных преобразований от целенаправленной экономической роли государства, его ключевой позиции в системе регулирования социально-экономического развития. Как утверждает американский ученый лауреат Нобелевской премии Кеннет Эрроу, общее управление экономикой может исходить только от государства [1]. «Опыт стран – мировых лидеров современного прогресса – подчеркивает академик НАН Украины И.И. Лукинов, – убеждает, что их экономическая мощь формировалась и формируется под влиянием последовательных структурных и качественных преобразований, с одновременным усилением регулирующей роли государства. ...Нет оснований утверждать будто бы с переходом к рыночной экономике государственное регулирование вообще не требуется, ибо регулятором выступает сам «свободный рынок». Такие политические лозунги не имеют ничего общего с достигнутыми наукой новейшими знаниями...» [2].

Безотлагательна необходимость принятия кардинальных мер по повышению конкурентоспособности экономики на микроуровне. Улучшение ситуации в экономике Украины, уровень ее признания в мировой хозяйственной системе самым непосредственным образом предопределяются конкурентоспособностью предприятий как базиса, формирующего конкурентные преимущества страны.

Реалии сегодняшнего дня наглядно свидетельствуют, что изменение форм собственности само по себе не решает задач повышения эффективности и конкурентоспособности производства. Вместе с тем на фоне достаточно большого числа акционерных обществ с низкими показателями результатов деятельности заметно выделяются, в том числе и в Донецком регионе, те акционерные общества, которые в сложной экономической ситуации в экономике сумели достичь устойчивого развития, увеличения выпуска и объема продаж конкурентоспособной на отечественном и зарубежном рынках. Как свидетельствует анализ, в их число входят прежде всего те предприятия, которые обеспечили органичное сопряжение процесса приватизации с кардинальной реорганизацией системы корпоративного управления.

Выполненные исследования позволяют с уверенностью утверждать, что причина успеха или неуспеха деятельности предприятия в решающей степени кроется внутри самого предприятия — системе внутрифирменного управления. Однако именно управление является сегодня наиболее слабым звеном в хозяйственном механизме многих отечественных акционерных обществ.

Как совершенно справедливо отмечает Президент ЗАО «Ново-Краматорский машиностроительный завод» Г.М. Скударь, «...сегодня уже нельзя не принимать во внимание, что страны с развитой рыночной экономикой ушли далеко вперед в вопросах стратегии и тактики управления. В этой ситуации, чтобы удержать позиции в конкурентной борьбе на международном рынке, нужны конкретные практические шаги, основанные на умелом, соответствующем современным мировым тенденциям, управлении производством, грамотной, профессиональной работе на рынках потребителей. Решать задачу выхода на новый уровень развития машиностроительной отрасли без кардинальных изменений принципов и методов хозяйственной деятельности, коренной реорганизации ныне действующих на многих заводах моделей и структур внутрифирменного управления, не отвечающих требованиям современного стратегического предпринимательского менеджмента, абсолютно нереально»[3]. Этот вывод правомерно отнести ко всему промышленному комплексу Украины. Возродить экономику страны можно, только подняв ее промышленный потенциал.

Как свидетельствует зарубежный опыт, осязаемые стимулы усиления заинтересованности работников и менеджеров предприятия в достижении его высоких конкурентных преимуществ, повышении качества выпускаемой продукции и ее активном продвижении на рынки сбыта создают разработку и применение действенных законодательных норм по защите прав акционеров, соблюдение общепризнанных в сфере мирового бизнеса стандартов корпоративного управления.

Необходимость совершенствования акционерного права чрезвычайно актуальна для Украины.

Цель настоящей монографии – привлечь внимание к некоторым ключевым аспектам проблемы обеспечения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей, являющимся актуальными в плане содействия ее разрешению.

Практическая реализация предложений и рекомендаций, разработанных на основе обобщения результатов исследований, выполненных в ИЭПИ НАН Украины по проблемам развития и совершенствования корпоративного менеджмента и акционерного права будут содействовать решению стратегических задач обеспечения конкурентоспособности экономики на макро- и микроуровнях.

Монография подготовлена коллективом авторов в составе: академика НАН Украины В.К. Мамутова, доктора экономических наук Л.А. Савельева, кандидата экономических наук Н.А. Орловой, кандидата экономических наук В.А. Панкова, кандидата юридических наук С.Н. Грудницкой, В.И. Татькова, А.Н. Переверзева.

1. Создание крупных производственно-хозяйственных структур — объективный процесс в условиях глобальной конкуренции

В экономической литературе по теории управления сложилось весьма четкое представление о взаимодействии триады процессов «эволюция условий деятельности организаций — эволюция теорий управления — эволюция управленческих систем». Как подчеркивают известные зарубежные исследователи теории корпоративного менеджмента И. Ансофф, П. Друкер, Дж. Томсон М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, Дж. Хиггенс, Т. Питерс, Р. Уотермен и др., эти процессы неразрывны в своей основе и органически взаимообусловлены.

Чем сложнее и неожиданнее становилось будущее, — пишет И. Ансофф, — тем соответственно больше усложнялись системы общефирменного управления, причем каждая последующая дополняла предыдущую. Сменявшие друг друга системы рассчитывались на очередной растущий уровень нестабильности, и в особенности на все большую непривычность и все меньшую предсказуемость будущего [4].

Эпоха массового производства, продолжавшаяся с начала XX века до 30-х годов, ознаменовала переход к развитию и консолидации созданной в период промышленного переворота производственной структуры. Главные цели и задачи предпринимательской деятельности в этот период состояли в разработке и совершенствовании механизма массового производства, снижавшего издержки выпуска продукции.

К началу 30-х годов, когда спрос на основные потребительские товары стал близок к насыщению, успех в деятельности предприятий стал в решающей мере определяться рыночной ориентацией. Важнейшей особенностью этого

периода, характеризуемого как эпоха массового сбыта, стали активной разработкой новых видов продукции, более сложных технологий в целях повышения ее качества и потребительских характеристик.

С середины 50-х годов наступила, по определению П. Друкера, «эпоха без закономерностей», получившая в специальной литературе название постиндустриальной, характерной особенностью которой явились усложнение проблем производства и сбыта продукции, нарастание нестабильности предпринимательской деятельности, ужесточение конкуренции, повышение требований к товаропроизводителям со стороны покупателей и общества. Нарастание изменчивости внешних условий означало для фирм объективную необходимость соответствующим образом осуществлять изменения внутри себя, так как от этого зависел не только успех, но и само их существование [5].

На основе анализа международной экономической ситуации многие зарубежные специалисты сделали справедливый вывод, что в середине 70-х годов XX столетия наступил критический перелом и в будущем деловой мир ожидают лишь бурные потрясения, вызванные сужением рынков, обострением проблемы обеспечения сырьем, деятельностью транснациональных компаний и другими причинами. Обеспечить себе успех в этих условиях смогут только те корпорации, которые сумеют приспособиться к быстро меняющимся условиям. Когда «устранение неопределенности» было провозглашено решающим фактором успеха, переход к стратегическому корпоративному менеджменту был предпринят [6];

Западные эксперты в сфере управления, сформулировавшие в 80-е года теорию «новой управленческой парадигмы», подчеркивают, что стратегический менеджмент 90-х годов – это менеджмент в быстро изменяющихся условиях. Создаются новые преграды и угрозы, выдвигаются новые цели и задачи, и естественно, постоянно требуются адекватные ответные изменения внутри самой компании [7].

Принципиально новая особенность современного менеджмента – усиление международного характера управления, переход от межнационального к глобальному

менеджменту и глобальному мышлению менеджеров, что предполагает глобальное видение проблем.

Современный мир развивается в направлении образования глобальной экономики, в которой товары, услуги, финансовый капитал, информация, знания, идеи свободно преодолевают географические границы государств. Возникают принципиально новые сущности (такие как глобальный рынок, глобальная компания) и явления (глобальная конкуренция, глобальная кооперация и т.п.). Единое экономическое пространство, возникающее в процессе интеграции и глобализации, не просто меняет масштабы конкуренции компаний, оно меняет сами условия этой конкуренции. Глобализация экономики вносит изменения в традиционные представления о качестве товаров и услуг, уровне их производственных издержек, производительности труда, времени подготовки производства и др. Это заставляет менять бизнес, приспособляя его к возникающим новым условиям, формируя новые конкурентные преимущества. Факторы свидетельствуют о том, что в современном мире в целях повышения конкурентоспособности экономики обостряется необходимость в кооперации и сотрудничестве [8].

В связи с этим одной из важнейших отличительных особенностей современной управленческой парадигмы является ориентация в мировом бизнесе на формирование крупных конкурентоспособных корпоративных структур (корпораций, компаний, концернов, акционерных обществ, ТНК, ФПГ и др.), являющихся, как свидетельствует зарубежная практика, «становым хребтом, своеобразной несущей конструкцией экономики развитых стран» [48, 25], и соответственно создание более совершенных систем и структур корпоративного управления.

Для высокоразвитой экономики характерно наличие многообразных форм предпринимательской деятельности, в том числе малого и среднего бизнеса, однако структуру современного рынка фактически определяют крупные корпорации и предприятия, которые способны поддерживать развитие экономики, использовать сложные, дорогостоящие технологии, поднимать производство на новую высоту и, в конечном итоге, поддерживать стабильность экономики в целом [9]. И хотя на крупные корпорации приходится

сравнительно небольшой удельный вес в общем количестве предпринимательских структур, именно они формируют качество национальной экономики, ее мирохозяйственную конкурентоспособность. Так, к примеру, в США крупные корпорации составляют всего лишь 18% от общего числа промышленных фирм, но производят они 90% промышленной продукции [11]. Огромные конгломераты составляют костяк экономики Японии и обеспечивают прорыв на внешние рынки. Аналогичная ситуация характерна для Германии, Южной Кореи и др. стран с развитой рыночной экономикой [11].

Создание крупных хозяйственных образований обусловлено стремлением к повышению эффективности и конкурентоспособности производства в современных сложных условиях ужесточения конкурентной борьбы на рынках сбыта. Чтобы удержать высокий уровень конкурентоспособности производства нужны современные высокоточные технологии, обеспечивающие выпуск наукоемкой интеллектуальной продукции, что в свою очередь требует колоссальных затрат, которые оказываются под силу лишь крупным производствам. Крупные фирмы могут расходовать значительные средства на развитие предприятия, его техперевооружение, маркетинговые исследования и рекламу, создавать более мощные, эффективно действующие сбытовые организации, научно-исследовательские лаборатории, скупать изобретения, ноу-хау, привлекать высокопрофессиональных специалистов, применять современные информационные технологии, обеспечивать масштабную компьютеризацию бизнес-процессов.

К концу XX века важнейшую роль в мировой экономике стали играть транснациональные корпорации (ТНК). По данным ООН, в 1978 г. в мире было 12 тыс. ТНК, а в середине 90-х годов существовало уже около 44,5 тыс. структур транснационального типа. Свыше 80% материнских компаний размещено на территории промышленно развитых стран [12]. ТНК опосредуют около 70% всей мировой торговли, контролируют свыше 80% технологического капитала (патентов, лицензий, ноу-хау), более 50% мирового промышленного производства, внутренний оборот их деятельности составляет 14 трлн.дол. [13]. Быстрыми темпами формируются и набирают мощь ТНК развивающихся стран.

Если в 1994 г. их было 4 тыс. со 120 тыс. филиалов, то уже в 1997 г. – 9 тыс. с 230 тыс. филиалов [14].

Год от года преобладание ТНК в структуре мировой экономики становится все более существенным. Доминирующим в ТНК является капитал США, Великобритании, Германии, Канады, Франции, Голландии, Италии, Южной Кореи, Китая, некоторых других стран [15].

В последние годы приобретает все более широкие масштабы процесс укрупнения хозяйственных структур путем слияния (приобретения) компаний. В качестве примера можно привести объединение концернов «Даймлер-Бенц» и «Крайслер», компаний «Фольксваген» и «Шкода», мультikonцернов «Эксон» и «Мобил». Объединились владельцы крупных фармацевтических концернов мюнхенского «Байерингер-манхайм» и швейцарского «Роше», благодаря чему их общий товароборот увеличился на несколько миллиардов марок. Произошло слияние еще двух крупных фирм немецкой «Шпар» и французской «Марче», имеющие разветвленные сети супермаркетов. Мощный строительный гигант «Хофтиг» поглотил не менее мощного своего конкурента – фирму «Хольцманн». Концерн «Тиссен» объединился с концерном «Крупп», создав крупнейший конгломерат «Рурсталь». Второй в Германии по мощности «Дойче банк» слился с американской инвестиционной компанией (восьмой в США) «Банкен Траст» и стал в один ряд с крупнейшими кредитными институтами мира. Укреплению торговых позиций на рынках продаж служит объединение концернов «Ниссан» и «Рено» и др. [11].

В апреле 2001 г. огласили планы о консолидации своих производственных активов крупнейшие японские металлургические компании Kawasaki и NKK Steel, в результате чего в мире появится новый, второй по объемам производства альянс. После слияния эта, новая компания будет уступать по значению лишь находящемуся в стадии завершения европейскому объединению металлургов из Usinor SA, Arbed SA, и Aceralia SA. Как подчеркивают специалисты, не исключено, что новый холдинг Японии будет не только металлургическим, поскольку Kawasaki и NKK Steel проводят активные переговоры о возможном объединении с европейскими и американскими производителями автомобилей и стальных комплектующих к ним. Таким образом,

металлурги планируют создать крупнейший холдинг, который гарантировал бы им рынки сбыта [16].

Заметно активизировались интеграционные процессы в сфере промышленного комплекса России. По пути объединения идут российские металлурги, машиностроители, предприятия, входящие в оборонную промышленность. Так, к примеру, уже оформлено некоммерческое партнерство «Русская сталь», куда вошли Нижнетагильский и Новолипецкий металлургические комбинаты, а также компания «Белон». Совместно выступают «Магнитка» и «Северсталь». На базе «Уралмаша» создана крупная машиностроительная корпорация «Объединенные машиностроительные заводы». Как подчеркивает глава этой корпорации К.А. Бендукидзе, «...мировой процесс глобализации не может оставить Россию в стороне. Российские компании либо станут глобальными мировыми корпорациями, либо станут частью глобальных мировых корпораций...» [17]. Растет число холдинговых объединений. Подготовлен и находится в стадии обсуждения проект закона РФ «О холдингах» [18].

Нельзя не учитывать и тот факт, что в последние годы достаточно четко обозначилась тенденция к созданию в Европе, Азии и Америке глобальных торговых блоков и в связи с этим возникли небезосновательные опасения по поводу того, что они перекроют внешним партнерам доступ на свои рынки. Как отмечают представители Высшей школы бизнеса Колумбийского университета Франсуаза Л. Саймон и Дональд Э. Секстон, за прошедшее десятилетие торговля внутри этих трех регионов росла быстрее, чем торговля между ними. Некоторые явные признаки указывают на то, что эти блоки продолжают крепнуть. Так, Европейская экономическая зона (ЕЭЗ) дополнила 12 стран-членов ЕЭЗ их соседями – членами Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ), за исключением Швейцарии. В 1993 г. США, Мексика и Канада подписали Североамериканское соглашение о свободной торговле (САСТ). Укрепляются торговые связи внутри Латинской Америки, Азиатско-Тихоокеанского региона, представляющего собой интегрированную де-факто производственную торговую зону. Оформлено соглашение о свободной торговле 6 стран – членов Ассоциации стран Юго-

Восточной Азии (АСЕ-АН): Индонезии, Сингапура, Малайзии, Таиланда, Бруней и Филиппины [19].

Существуют международные структуры, заинтересованные в глобализации и всемерно содействующие ускорению интеграционных процессов в мировом бизнесе. Лидирует среди таких организаций Всемирная торговая организация (ВТО), выступающая преемницей действовавшего с 1947 г. Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Учредителями ВТО явились 104 страны – члена ГАТТ. В настоящее время полноправными участниками ВТО являются 147 государств, еще 30 стран, включая Россию и КНР, имеют статус наблюдателя и ведут интенсивные переговоры о присоединении. Предпринимает целенаправленные шаги в этом направлении и Украина.

Всемирная торговая организация все больше утверждается в мире как создатель универсальной глобальной торговой системы и играет ключевую роль в развитии современных интеграционных процессов в мировой экономике. По данным Секретариата ВТО, на долю стран-членов организации в 1999 г. приходилось около 92% мирового товарооборота и 95% торговли коммерческими услугами. Ведущую роль здесь играют страны так называемой группы «квадро» – США, ЕС, Япония и Канада, удельный вес которых в международной торговле составляет почти 2/3 (63% – в сфере торговли товарами и 67,5% – в области поставок коммерческих услуг) [20].

Одной из основных задач ВТО является либерализация международной торговли, поощряющая трансграничное движение товаров, услуг и капитала и позволяющая странам сконцентрировать свой экономический потенциал в тех областях, где они могут достичь наибольших результатов. Однако наибольшие конкурентные преимущества от устранения барьеров получают предприниматели экономически более развитых стран. Последнее объясняет особенно сильное стремление их правительств к максимальной либерализации международной торговли [21].

И хотя страны, в т. ч. и Украина, находящиеся пока вне сферы действия правил ВТО, разработанных и разрабатываемых в настоящее время, могут оказаться на периферии современных международных экономических отношений, играющих все более

значительную роль в повышении эффективности национальной экономики, к вступлению в ВТО нужно подходить чрезвычайно взвешенно, не превращая этот процесс в очередную политическую кампанию или исходя из сугубо ведомственных интересов. На государственном уровне следовало бы более внимательно отнестись к аргументам ученых и специалистов, предостерегающих от поспешности в решении этой серьезнейшей проблемы, не игнорировать, а подойти конструктивно и заинтересованно к изучению их доводов. Приведем лишь некоторые из них.

«Размышляя на эту тему, – пишет, к примеру, Д. Заборин, – нужно прежде всего иметь в виду те изменения, которые являются непременным условием вступления в ВТО. Основные принципы ВТО – недопустимость дискриминации торговых партнеров, обеспечение максимальной свободы торговли по минимальным тарифам (запрещено введение чрезмерно высоких пошлин на ввоз любой продукции, в том числе сельскохозяйственной), предсказуемость рынков. Прямым следствием этих принципов является высокоразвитая конкуренция в мировой торговле. А она, в свою очередь, выгодна развитым экономикам и чревата потерями для слабых... Уступая только в перечисленных сферах требованиям ВТО, Украина фактически наносит удар по собственному производителю, снова превращаясь в рынок сбыта» [22].

П. Рудяков, – зав. отделом Европы и евроинтеграции Института международной экономики и международных отношений НАН Украины, – подчеркивая, что вступление в ВТО является для Украины очень важным, в первую очередь, с точки зрения интеграции в систему мировой торговли, распространения всех льготных положений международных договоров и на отечественные товары и услуги, в то же время констатирует, что до сих пор недостаточно просчитаны риски для украинской экономики, финансово-валютной сферы, сферы торговли. «Есть оценка, – отмечает он, – по которой, если будет все делаться по нормативам ВТО, до 40% украинских производителей окажутся в заведомо невыгодных условиях, в том числе наши остатки тяжелой промышленности» [23].

«Несмотря на все указанные преимущества, – отмечают в своей статье С. Кваша и Н. Патыка, – экономическая интеграция с ЕС должна происходить постепенно, с тщательным

изучением возможных стратегических последствий каждого решения, ибо поспешная либерализация торговли чревата опасностью вытеснения европейскими конкурентами национальных производителей с внутреннего рынка. Из этих соображений задача, заложенная в программе правительства «Об ускоренном получении членства во Всемирной Торговой Организации (ВТО) и создании зоны свободной торговли между Украиной и Европейским Союзом», – преждевременна и даже опасна для экономического развития и стабильности нашего государства... Повышенное внимание следует уделять расширению взаимовыгодного экономического сотрудничества со странами СНГ. Экономическую интеграцию в рамках СНГ нужно рассматривать как средство укрепления национального хозяйства Украины на пути к европейской интеграции» [24].

«Вхождению государства в существующие и формируемые международные организации, альянсы, системы безопасности, – пишут Л.В.Минин и С.Б.Воронцов, – должна предшествовать тщательная экспертиза соответствия этого шага критериям экономической целесообразности и национальной безопасности Украины» [25].

С учетом этого требуется проявить достаточную степень осторожности при выработке государственных решений в этой сфере деятельности, вместе с тем имея в виду, что процессы глобализации неизбежны. Не умаляя значение и роль экономического сотрудничества, нужно искать пути противостояния негативным проявлениям глобализации, позволяющие преодолевать разрыв между экономическими интересами ведущих стран мира и собственными национальными интересами.

Основная цель – предотвратить превращение Украины в ресурсный придаток западных стран, не допустить экономическую эксплуатацию трудовых, сырьевых, земельных и прочих ресурсов Украины, ее промышленного потенциала в ущерб национальным интересам.

Уже получившее международную оценку «захватническое» поведение экономически развитых стран, стремящихся «приватизировать» исчерпаемые ресурсы Земли, требуют более

глубокого осмысления и учета в процессе выработки экономической политики Украины, в том числе и в отношении вступления в ВТО.

Прежде всего, следует обратить внимание на то обстоятельство, что по оценке западных экспертов в мире происходит **глобализация предложения, но не спроса**. То есть рост производства и услуг транснациональными корпорациями сдерживается емкостью уже освоенных рынков. Для дальнейшего экономического роста необходимо иметь новые рынки сбыта. А барьером на пути расширения рынков является система национально-территориальных государств, которые пытаются с помощью тарифно-налоговой регуляции защитить свои экономики от чрезмерного импорта. И, видимо, вовсе не случайно поэтому со стороны зарубежных «советников» постоянно ставится вопрос о том, чтобы свести к минимуму вмешательство национальных правительств в рыночную экономику [15].

В сложившихся условиях пробиться на зарубежные рынки и тем более закрепиться на них чрезвычайно трудно даже для крупных хозяйственных структур. Для предприятий промышленного комплекса Украины задача эта особой сложности. **Поэтому на государственном уровне необходимо проводить политику укрупнения предприятий, всемерно способствовать развитию имеющихся и созданию новых крупных промышленных образований, а не содействовать их разукрупнению, продаже крупных пакетов акций наиболее ликвидных промышленных предприятий, что к сожалению, имеет место в действующей практике.**

Сегодня нельзя не учитывать, что в современных условиях глобальной конкуренции, непредсказуемых и динамичных изменений внешней среды и конъюнктуры мирового рынка, фактически состоявшемся разделе зон стратегического хозяйствования и рынков сбыта только мощные, крупные промышленные предприятия могут составить конкуренцию ведущим компаниям зарубежного бизнеса. Нельзя забывать и о том, что именно крупные предприятия дают жизнь целому комплексу отраслей, связанных с ними, и являются важнейшим градообразующим и бюджетообразующим фактором, что имеет особую значимость для многих регионов Украины.

Процесс объединения хозяйственных структур в более крупные образования различного рода в Украине в последние годы стал более заметен, однако пока он носит скорее спонтанный, чем системный характер, и на его проведение наложилось много дополнительных негативных факторов, как политических, так и коррупционных.

Институциональное поле не терпит вакуума, поэтому когда государство, отказываясь от регулирования хозяйственной деятельности, разрушает прежние нормы и ценности, не предлагая ничего взамен, они восстанавливаются в результате стихийных процессов хозяйственной практики под сильнейшим влиянием теневой экономики. Следствием этого является потеря государственного контроля над хозяйственными процессами, движением денежных средств, перемещением капитала [26].

В Донецкой области общее количество зарегистрированных крупных хозяйственных структур в середине 1999 г. составило 459, в т.ч. ассоциаций – 205, корпораций – 51, консорциумов – 2, концернов – 40, объединений других видов – 161 [12]. Успешно действуют новые крупные промышленно-финансовые системы, например, АО «Данко», промышленно-инвестиционная корпорация «Укрподшипник», концерн «Энерго», корпорация «ИСД», концерн «Стирол», холдинг «Донецкий металлургический завод», а также такие крупные промышленно-хозяйственные комплексы, как ЗАО «НКМЗ», АО «Азовмаш», АО «Мариупольский мет-комбинат им. Ильича» и др.

«Для реконструируемой экономики Украины, особенно в кластере промышленного комплекса, – подчеркивает Генеральный директор ПИК «Укрподшипник» И.В. Бондаренко, – будущее за эффективно функционирующими крупными производственно-финансовыми системами, а именно промышленно-инвестиционными корпорациями и холдингами... Необходимо в максимальной степени использовать положительный опыт административно-централизованной экономики и не только не разукрупнять имеющиеся крупные производственные комплексы (типа МНТК, НПО и т.п.), но и всесторонне содействовать их трансформации в новые крупные организационно-правовые формы, создавать новые» [27].

Весьма перспективным направлением подъема конкурентоспособности отечественной экономики является создание крупных корпораций и компаний совместно с товаропроизводителями России и других стран СНГ. Как отметил Премьер-министр Украины А. Кинах, «... мы находимся на стадии создания мощных транснациональных компаний, и не только с участием Украины и России. Это сотрудничество в области космоса, металлургии, трубопрокатного производства. Есть много секторов мирового рынка, где Украина и Россия, которые обладают высочайшим научно-техническим потенциалом, могли бы успешно работать на рынке третьих стран и не создавали бы ненужную и искусственную конкуренцию между предприятиями двух стран» [28]. Однако нужны конкретные практические шаги, чтобы эти намерения воплотились в жизнь.

Анализ сложившейся экономической ситуации в стране, исследование проблем, препятствующих поступательному развитию и укреплению конкурентоспособности экономики на макро- и микроуровнях, дают основание сделать достаточно много серьезных выводов. Но ключевой из них один: **необходимо осознанное стратегическое управление на всех уровнях хозяйствования**, и прежде всего активное содействие созданию крупных хозяйственных структур – своеобразных «локомотивов» экономики, способных вывести ее на мировой уровень конкурентоспособности, целенаправленное проведение комплекса мероприятий, содействующих повышению управленческого потенциала отечественных товаропроизводителей, росту эффективности их деятельности, защите интересов, как это принято во всех странах с развитой рыночной экономикой.

2. Системный подход к повышению потенциала корпоративного управления: современные проблемы и практические решения

Корпоративное управление в Украине – это новая область теории и практики, развитие которой связано с переходом к рыночным преобразованиям в системе хозяйствования, реформированием отношений собственности, образованием адекватных новым условиям правовых форм консолидации деятельности предприятий, основанных на добровольном их объединении. Одним из видов таких объединений является корпорация.

На практике корпорациями называют крупные и сложные акционерные фирмы и компании, образованные на основе диверсификации, вертикального или горизонтального объединения предприятий. «Зародышем и ядром корпоратизма, его экономическим базисом, – пишет В.И. Голиков, – является совместное владение собственностью, а точнее капиталом, приносящим прибавочную стоимость – прибыль» [29].

В отечественной научной литературе корпоративное управление трактуется в нескольких аспектах:

как система отношений между учредителями и участниками акционерного общества по поводу формирования, использования капитала общества и распоряжения их собственностью;

как управление внутрикорпоративными отношениями по установлению прав собственности в целях недопущения, смягчения и ликвидации конфликтов между совладельцами корпоративной собственности;

как внутрихозяйственное управление процессом производства, реализации товарной продукции и получения прибыли;

как управление, позволяющее корпорациям, крупным акционерным обществам реализовать свои потенциальные

возможности по привлечению инвестиций, рационально использовать полученные денежные средства, а также обеспечивать рост стоимости капитала акционеров;

как организация взаимодействия широкого круга участников корпоративных отношений – не только акционеров и менеджеров, но и кредиторов, поставщиков, потребителей и т.п., то есть всех контрагентов, на кого влияет деятельность акционерного общества;

как управление государственными корпоративными правами: – управление государственной собственностью при условии ее вхождения в корпоративный капитал.

Результаты исследования и анализ действующей практики привели к выводу, что приведенные выше определения корпоративного управления характеризуются узким подходом к его толкованию. В контексте проблем обеспечения конкурентоспособности экономики на макро- и микроуровнях к трактовке термина «корпоративное управление», предопределяющей конкретные практические шаги в этом направлении, необходимо подходить с позиции системного подхода, определяя его как органичное единство государственного регулирования корпоративной деятельностью с внутрифирменным менеджментом. Только в этом случае может быть достигнут управленческий эффект синергизма и обеспечена целевая направленность всей системы управления на успешную реализацию приоритетных макроэкономических задач, определяющих программные цели промышленной политики государства и его экономической безопасности. Ограничение роли государства во взаимоотношениях с корпорациями (акционерными обществами) только рамками его прав как акционера – абсолютно неприемлемо в реалиях сегодняшнего дня.

Активное участие властных структур в повышении потенциала корпоративного управления и совершенствование организационно-экономического механизма системы корпоративного менеджмента непосредственно на микроуровне – это двуединая комплексно-целевая стратегическая задача, решение которой может реально способствовать выходу Украины на путь стабилизации и поступательного развития, ее вхождению в круг постиндустриальных стран с конкурентоспособной экономикой.

Однако, как подчеркивают многие специалисты [25; 20; 30 и др.] и подтверждают исследования, выполненные в ИЭПИ НАН Украины, есть веские основания отметить несовершенство современной системы государственного регулирования процессов социально-экономического развития, стимулирования производственной и предпринимательской деятельности и самое главное – **отсутствие осознанно четкого представления государства относительно своего места в корпоративном управлении.** Недоучет этого фактора проявляется во многих аспектах жизнедеятельности субъектов хозяйствования и самым существенным образом сказывается на обострении проблем конкурентоспособности.

Повышение конкурентоспособности национальных предприятий – проблема общегосударственная и решать ее надо совместными усилиями на макро- и микроуровнях. Тем не менее, многие предпринимаемые в последние годы на правительственном уровне и в Верховной Раде решения и законодательные акты по ряду принципиально важных в контексте проблем обеспечения конкурентоспособности экономики вопросов, или напротив, невмешательство и безучастное, как бы со стороны, наблюдение властных структур за алогичными с точки зрения защиты интересов национальных товаропроизводителей действиями, так называемых, «стратегических инвесторов», прямо или косвенным образом влияют на ухудшение условий работы предприятий и не способствуют укреплению их позиций на внутреннем и зарубежном рынках. Если в первые годы независимости ход экономических реформ осуществлялся, в значительной мере, стихийно, то в настоящее время лимит ресурсов, позволяющий совершать безответственные действия, исчерпан.

В связи с этим чрезвычайно важными представляются следующие направления совершенствования экономической политики.

1. С учетом того, что деятельность крупных предприятий с высокой рейтинговой оценкой, имеет стратегическое значение, **чрезвычайно важно обеспечить им стабильные условия хозяйствования, не вовлекать их в волну «третьего передела собственности».** Борьба за «власть» на предприятии, во-первых, отвлекает экономически устойчивые предприятия от решения

производственных задач, тем самым ослабляя их конкурентоспособность, и во-вторых, может привести к ухудшению показателей их деятельности, а в конечном итоге – снижению экономической безопасности страны.

С этой целью требует законодательной защиты общепризнанная в мировой практике организационно-правовая форма закрытого акционерного общества. Необходимо безотлагательно изменить ныне проводимую законодательную политику, направленную против крупных закрытых акционерных обществ, внести изменения в проект Закона Украины «Об акционерных обществах», предусматривающий реорганизацию крупных закрытых акционерных обществ в открытые, воспрепятствовать принятию законоположений, ущемляющих интересы крупных ЗАО.

Нельзя разрушать путем такого «принудительного открытия» давно сложившиеся, конкурентно действующие на внешнем и внутреннем рынках и устойчиво работающие предприятия, приносящие в госбюджет немалые деньги, и подвергать их опасности поглощения со стороны конкурирующих структур или коррумпированных организаций.

Ведь нельзя же всерьез принимать такие «обоснования необходимости» открытия ЗАО, какие приводит, к примеру, начальник Донецкого территориального управления Государственной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку (ГКЦБ и ФР) – (разработчик проекта Закона «Об акционерных обществах») – Ю. Ретинский: «Я считаю процесс преобразования ЗАО в ОАО прогрессивным и необходимым. Это, во-первых, поможет большинству предприятий приобрести инвесторов, а, во-вторых, оживит пребывающий в состоянии летаргического сна фондовый рынок Украины... Перспективные предприятия – ЗАО преобразуются в открытые общества, менее перспективные – в общества с ограниченной ответственностью, и это нормально» [31].

Если учесть, что большинство ныне действующих ЗАО – небольшие предприятия, в основном специализирующиеся на предоставлении услуг и, по мнению Ю. Ретинского, – «они, что называется, варятся в собственном соку и их акции не представляют большого интереса на фондовом рынке», то вывод

ясен: интерес представляют такие мощные, стабильно работающие предприятия, как НКМЗ. В этом, видимо, главный смысл.

Складывается парадоксальная ситуация: на государственном уровне стратегической целью провозглашается необходимость обеспечения конкурентоспособности экономики, а на практике, вопреки этому, предпринимаются решения, которые самым негативным образом влияют на стабильную работу и конкурентоспособность крупных промышленно-хозяйственных структур (акционерных обществ), успешная деятельность которых может стать мощным двигателем по пути страны в развитую мирохозяйственную систему. Сам факт ускоренного вступления Украины в ВТО не означает, что она сразу станет конкурентоспособной на мировом рынке. Главный вопрос в том, чем будем торговать? Будет ли при таком подходе к защите отечественного товаропроизводителя обеспечен выпуск наукоемкой, интеллектуальной, высококачественной продукции, то есть той продукции, которая сегодня, и тем более в перспективе, будет востребована на мировом рынке с его динамично возрастающей конкуренцией? Что плохого в том, что трудовой коллектив ЗАО НКМЗ проявляет себя как реальный эффективный хозяин предприятия? Зачем эту схему ломать – только лишь, чтобы оживить деятельность фондового рынка?

С ЗАО НКМЗ считается мировой бизнес. Завод поставляет продукцию в развитые страны и она востребована, активно способствуя тем самым росту конкурентоспособности экономики Украины. Создавая современную высококачественную технику для угольной, горнодобывающей, металлургической промышленности, НКМЗ занимает активную позицию по возрождению технического потенциала базовых отраслей страны.

Деятельность ЗАО НКМЗ опирается на четкую стратегию, которую выработали Правление и Совет акционерного общества. Главный вектор разработанной стратегии сориентирован на повышение конкурентных возможностей предприятия, укрепление позиций на мировом и внутреннем рынках, обеспечение устойчивого развития. Деловое кредо и «дерзкая цель» НКМЗ – «Стать равными среди лучших на мировом рынке индустриальной техники». На ближайшую перспективу поставлена задача достичь таких объемов производства, которые

будут составлять 1% от общего валового производства на Украине – сейчас доля НКМЗ составляет примерно 0,6%.

В сложных условиях становления рынка в Украине и сопутствующей этому процессу кризисной ситуации в экономике завод обеспечил стабильный рост производства и сформировал прочный фундамент его последовательного качественного совершенствования. Проведена широкомасштабная диверсификация производства, на 80% обновлена номенклатура выпускаемой продукции. Приоритетным стратегическим направлением деятельности предприятия стало производство высокотехнологичной интеллектуальной техники, соответствующей требованиям мирового рынка. Вся продукция сертифицирована независимой немецкой фирмой «ТЮФ-НОРД» на соответствие ее качества мировым стандартам DIN, ISO 9001, EN 29001.

В 2000 г. объем продаж НКМЗ в сравнении с 1999 г. вырос на 53,3%, товарный выпуск - на 58%, доля экспорта в объеме реализованной продукции составила 67,1%. В 2001 г. объем продаж по отношению к 2000 г. составил 142,9%; товарного выпуска – 187,4%. Объем экспорта в 2000 г. составлял – 229,0 млн.грн., в 2001 г. – 459,7 млн.грн., темп роста – 200,7%. Если за 1997–1999 гг. объем инвестиций в реконструкцию и техперевооружение предприятия составил 51,5 млн.грн., то за 2000-2001 гг. в развитие производства инвестировано 112,8 млн.грн. При этом основным источником инвестиций служат собственные средства предприятия.

Четко обозначилась тенденция роста наукоемкой продукции: если в 1999 г. в общем объеме товарной продукции ее удельный вес составлял 25,4%, в 2000 г. – 34,6, то в 2001 г. – 54,3%, а планом 2002 г, предусмотрено увеличение этого показателя до 65,5%.

Растет имидж продукции завода. В 2000 г. НКМЗ принял участие в 10 международных и национальных выставках, 7 конгрессах и форумах. Достойную оценку получила продукция акционерного общества в широкомасштабной акции «Всероссийская марка. Знак качества XXI века». НКМЗ – единственное машиностроительное предприятие Украины – получил на выставках 4 золотых и 4 платиновых Знака качества. В 2001 г. НКМЗ участвовал в 11 международных выставках – ярмарках. На международной выставке «Золото-2001» в Москве НКМЗ награжден Дипломом

выставки за создание и производство нового оборудования для добычи золота. Дипломом I степени отмечено участие НКМЗ на выставке «Уголь России/Майнинг-2001».

Сегодня НКМЗ – реальный конкурент и партнер многих известных зарубежных фирм и компаний. У завода мировая известность, его оборудование работает во многих странах. В последние годы сделан существенный прорыв на рынки США, Испании, Франции, Шотландии. Практически реализуя концепцию повышения конкурентных преимуществ выпускаемой продукции и освоения новых рынков сбыта, активно сотрудничает со многими ведущими зарубежными машиностроительными фирмами Италии, Австрии, Германии, Испании и др., постоянно расширяя зарубежные контакты. Среди зарубежных партнеров ЗАО НКМЗ такие известные в мире бизнеса фирмы, как «КРУПП», «ЭКОСТАЛЬ», «ШЛЕМАНН-ЗИМАГ», «МАНТАКРАФТ», «ФАМАКО», «SMS», «MANNESMAN DEMAG», «DANIELL», «VAI» и др. В последние годы НКМЗ выиграл ряд важных тендеров у таких мировых производителей индустриальной техники, как «VAI», «DANIELL», «Рукоп», «Марубени», «Конкаст» и др. Большим достижением ЗАО НКМЗ является получение заказа на изготовление пресса усилием 40 тыс. т для Франции.

Укрепляются связи НКМЗ с потребителями стран СНГ: заказчиками из России, Казахстана, Молдовы. Расширяются позиции НКМЗ на внутреннем рынке Украины – выполняются поставки техники и оборудования для Енакиевского меткомбината, «Запорожстали», Мариупольского меткомбината, Харцызского трубного завода. В стадии обсуждения проекты престижных контрактов на поставку техники НКМЗ в Бельгию, на Новоліпечкй меткомбінат, «Северсталь». В стадии реального решения вопрос о реконструкции с участием ЗАО НКМЗ стана 5000 на Ижорском заводе, Мариупольском меткомбинате им. Ильича, «Криворожстали», «Азовстали». Завод активно работает на угольную отрасль, создавая оборудование нового поколения – угольные комбайны П-110 и П-220, другую технику с ресурсом в 2-3 раза выше существующего.

ЗАО НКМЗ внес значительный вклад в обеспечение практической реализации идеи освоения нового сортамента труб

на Харцызском трубном заводе. В тендере на изготовление и поставку оборудования для этой линии принимали участие такие известные зарубежные фирмы как «МАННЕСМАНН» (Германия), «ХЕЙСЛЕР» (Швейцария), «ЛИЗИНГЕР» (Австрия). Тендер выиграл НКМЗ. Ввод в эксплуатацию новой линии на Харцызском трубном заводе – это прорыв, который Харцызский трубный завод в состоянии сделать на мировом рынке труб.

В октябре 2001 г. по решению комитета международного тендера, в котором приняли участие 17 фирм, ЗАО НКМЗ определен головным предприятием по изготовлению совместно с немецкими специалистами фирмы «КРАНБАУ ЭБЕРСВАЛЬДЕ» украинско-германского порталного крана г/п 12/20/32 с привлечением других заводов для выпуска отдельных узлов. Признано целесообразным организовать дочернее предприятие/филиал. Учитывая перспективы, связанные с выходом НКМЗ на экспорт с новой продукцией, а также то обстоятельство, что износ порталных кранов в Украине составляет более 90% и только нашему государству их требуется порядка 300, можно констатировать, что организация с известной германской фирмой совместного предприятия явится еще одним серьезным вкладом НКМЗ в практическую реализацию задачи повышения конкурентоспособности национальной экономики в мировом бизнесе.

В сложных финансово-экономических условиях завод сохранил все свои социально-культурно-бытовые объекты и вкладывает значительные средства в развитие социальной сферы. При этом сохраняется тенденция их увеличения: если в 1998 г. на реализацию социальной программы завода было направлено 43 млн.грн., то затраты на эти цели в 1999 г. составили 84,2 млн.грн. На выполнение колдоговора 2000 г. израсходовано 183,1 млн.грн.

Наращивая объемы продаж, завод обеспечивает устойчивую тенденцию роста заработной платы: в 1997 г. средняя заработная плата одного работника составляла 183 грн., 1998 г. – 220 грн., 1999 г. – 418 грн., 2000 г – 708,4 грн., 2001 г. – 990,6 грн. Планом 2002 г. предусмотрен дальнейший рост среднемесячной заработной платы одного трудящегося до 1000-1300 грн.

Финансовые возможности предприятия позволили не только содержать базы отдыха, пансионат «Машинострои-

тель» на Азовском море, но взять в аренду на 10 лет санаторий в Крыму.

Постоянно растет сумма перечислений завода в городской бюджет: сначала 2001г. в городскую казну перечислено 10,7 млн.грн., что на 2,2 млн.грн. больше, нежели в первой половине прошлого года. В городской пенсионный фонд в 2001 г. от ЗАО НКМЗ уже поступило 28,3 млн.грн., что в 1,8 раза превышает суммы, перечисленные в первой половине прошлого года. Если развитие завода будет идти такими темпами и дальше, то его отчисления составляют 80% всех пенсионных средств Краматорска.

ЗАО НКМЗ продолжает строить жилье, вкладывает большие средства в поддержку медицинского обслуживания населения – только в 2001 г. на средства предприятия приобретено медицинской техники для лечебных учреждений г. Краматорска на 1 млн.грн., согласно решению Правления и Совета акционерного общества 4 городским школам оказана помощь на 80 тыс.грн.

Завод не имеет задолженности перед госбюджетом. За высокий уровень налоговой культуры и безукоризненное выполнение налоговых обязательств ЗАО НКМЗ в 2000 г. был отмечен благодарностью Государственной налоговой службы Донецкой области.

Из изложенного выше разве можно сделать вывод, что трудовой коллектив ЗАО НКМЗ – неэффективный собственник и необходимо его преобразовать в открытое общество, с тем чтобы найти реального, более эффективного хозяина? Зачем же нужно отвлекать коллектив предприятия от реальных дел на поиск каких-то вариантов, чтобы отстоять свое право и дальше продолжать так же эффективно работать в статусе предприятия с коллективной собственностью.

Трудовой коллектив ЗАО НКМЗ нашел выход из сложившейся ситуации: им был выкуплен контрольный пакет акций акционерного общества и создано ООО «Машинвест», которому он передан с целью управления. Контрольным пакетом акций будут управлять 30 избранных коллективом работников, в том числе 21 член Наблюдательного совета и 9 членов Правления.

В начале перехода к рыночным отношениям НКМЗ освоил 5-6% экспорта, потом – 10%, а 50% экспорта казались недостижимой мечтой. В 2001 г. ЗАО НКМЗ отправил на экспорт 67% выпускаемой продукции, а в январе 2002 г. – уже 80%. Индустри-

альные отрасли, которые всегда потребляли продукцию НКМЗ сегодня в ней разве не нуждаются? Отнюдь. Как показывает практика, и металлургия, и горная промышленность, и открытая добыча, и энергетика, подъемно-транспортная техника, космос и оборонная промышленность – все это НКМЗ. Зачем нужно принимать ущербные для экономики страны решения вместо оказания действенной помощи собственным товаропроизводителям в т.ч. перспективным и высококонкурентным на мировом и отечественном рынках предприятиям, мешать им спокойно работать наращивая индустриальный потенциал Украины. Вывод напрашивается неутешительный – просто те, кто занимается сейчас управлением экономикой, не занимаются индустрией державы в той мере, как этого требуют современные реалии и жесткие условия обеспечения ее конкурентоспособности в мировом бизнесе.

В Украине таких мощных предприятий, как ЗАО НКМЗ», пока к сожалению, немного, но индустриальная мощь страны может возродиться, если, по крайней мере, не мешать этому процессу, а еще лучше – всемерно содействовать ему. Нельзя допустить, чтобы технологическое развитие отечественных промышленных предприятий зависело от интеллектуальной продукции других стран, а такая негативная тенденция в Украине уже обозначилась.

2. Негативное воздействие на конкурентоспособность украинских товаропроизводителей и снижение эффективности корпоративного управления оказывают процессы, происходящие в сфере приватизации.

Как известно, в ходе реформирования отношений собственности вместо преобразования бывших промышленных объединений в крупные корпорации значительная их часть была разукрупнена, что означало с точки зрения эффективности производства и, в частности, его конкурентоспособности, по справедливому замечанию В.И. Голикова, шаг назад даже по сравнению с промышленными объединениями, основанными на государственной собственности [29].

Ярким наглядным примером, убедительно подтверждающим такой вывод, может служить история разгосударствления одного из крупнейших машиностроительных заводов Донбасса – Мариупольского «Тяжмаша» [32].

Еще в 1994 г. предприятие, бывшее когда-то гордостью страны, выпускало 7,5 тысяч железнодорожных цистерн, 10 тыс. тонн оборудования. В результате рыночных преобразований и реструктуризации уже в 1999 г. эти объемы упали соответственно до 280 цистерн и 2,5 тыс. тонн металлооборудования. Объем производства товарной продукции в сопоставимых ценах: 1997 г. – 179,7 млн.грн.; 1998 г. – 101,5 млн.грн.; 1999 г. – 87,7 млн.грн. Объем реализации по годам соответственно: 185 млн.грн., 116,3 млн.грн., 80,6 млн.грн.

В 1998 объем реализации продукции на экспорт сократился в 2,3 раза против уровня 1997 г., в 1999 г. – в 10,2 раза и составил всего 6,0 млн.грн., а удельный вес экспорта в общем объеме сократился до рекордно низкого уровня – всего 7,4%, в том числе в дальнее зарубежье – до 2,7%.

Вся деятельность маркетинговых служб ограничивалась, в основном, выполнением ежемесячных заданий по закрытию задолженности трудящимся по заработной плате за счет бартерных поставок продуктов питания и товаров народного потребления.

Бывший «Тяжмаш», когда его реструктуризация набрала обороты, стал большой брешью, в которую ринулись «стратегические инвесторы» и не только из Украины. Началось разделение завода – гиганта на несколько открытых акционерных обществ – «Азов», «Азовобщемаш», «Термический завод» и ГСКТИ.

Большой ущерб экономике предприятия, его авторитету среди традиционных заказчиков, в т.ч. среди меткомбинатов города, был нанесен сдачей в аренду производственных мощностей и площадей частным предприятиям за символическую и нерегулярно выплачиваемую арендную плату. Таких предприятий в разные периоды было от 10 до 20.

Выпуская в производстве тяжелого машиностроения завода продукцию, соответствующую его специализации, по технической документации, разработанной в ОАО «Азов», арендаторы только за два последние года изготовили и отгрузили заказчикам 3900 тн. оборудования, что составляет около 2% от всего объема производства по тяжелому машиностроению. В результате, кроме утраты части традиционно тяжмашевских заказчиков, ОАО «Азов» только за два последних года потеряло 27,0 млн. объема производства и недополучило около 5 млн.грн. прибыли.

5 февраля 2000 г. на собрании акционеров ОАО «Азов», избранный председателем Правления этого акционерного общества А.В. Савчук, заявил: «Мы не можем не работать вместе: четыре предприятия ОАО «Азов», «Азовобщемаш», «Термический завод», ГСКТИ — это практически единый организм: они все расположены на общей промышленной площадке, имеют единую энергетическую и транспортную базу, выпускают однородную продукцию и тесно связаны технологически и взаимопоставками по кооперации, что позволяет обеспечить полную согласованность действий в области маркетинга, поиска заказчиков, производства и реализации продукции между всеми предприятиями» [32].

14 марта 2000 г. на промышленной карте области появилось ОАО «Азовмаш», консолидировавшее производства 4-х своих ранее реструктуризованных подразделений в единый хозяйственный комплекс. Его учредителями стали ФГИУ, ОАО «Азовобщемаш» и корпорация «Индустриальный союз Донбасса». Блокирующий пакет акций пока остался за трудовыми коллективами предприятий.

За короткий период времени в работе предприятия произошли существенные положительные сдвиги:

полностью и окончательно прекращена порочная практика сдачи в аренду производственных мощностей и площадей предприятия;

уже за первый квартал 2000 г. было прекращено падение производства;

наблюдается увеличение объемов производства металлургического оборудования; по этой позиции завод вышел на международный рынок — поставлено различное оборудование для метзаводов Венгрии и Турции;

возрождается производство порталных кранов, осваивается выпуск новых видов цистерн и бронетехники, энергетического оборудования, товаров народного потребления;

увеличилась доля экспорта продукции: если в 1999 г. экспортировалось всего 4% от ее выпуска, то в настоящее время этот показатель возрос уже в десять раз, планы на перспективу — поднять его до 60%;

началась регулярная выплата заработной платы;

идет пополнение оборотных средств предприятия;

выиграно 9 международных тендеров на общую сумму 15,9 млн.дол. ОАО «Азов» участвует и подал заявку на участие в 10-ти международных тендерах на общую сумму более 215 млн.дол.;

создано более 1000 новых рабочих мест, открыт прием на работу.

Таким образом, позитивный процесс воссоздания того огромного потенциала, каким славился «Тяжмаш» прежде, пошел теперь уже «снизу» – в направлении объединения всех производств «Азовмаша» и создания единого мощного машиностроительного комплекса для достижения высоких (как и было в доперестроечные годы) конечных результатов.

Однако и теперь предприятие не может быть до конца спокойным за свое будущее, потому что не исключен такой вариант, когда может быть выставлен на продажу пакет акций, принадлежащих государству. «Трудовой коллектив, – говорит В.А. Савчук, настаивает на том, чтобы в ближайшие 3 года не было никаких изменений. В принципе, Кабинет Министров с нами согласен... За это время постараемся сделать так, чтобы за пакет заплатили реальную рыночную стоимость» [32].

А может все же более правильно, исходя из государственных интересов и объективной необходимости создания в стране мощного конкурентоспособного на мировом рынке машиностроительного комплекса, не «дергать» больше трудовой коллектив «Азовмаша», равно как и других крупных предприятий, не проявлять «озабоченность» в деле поиска «новых эффективных собственников», а просто не мешать практикам делать реальное дело по подъему производства и наращиванию его потенциала для пользы страны и ее имиджа в мировом бизнесе.

Украина стремится как можно скорее войти во Всемирную торговую организацию. С учетом этого необходимо предпринимать все меры к тому, чтобы поддерживать и содействовать развитию тех предприятий, которые уже заявили о себе и могут составить конкуренцию зарубежным фирмам, а не «рубить сук, на котором сидим», не разрушать то, что эффективно работает.

Как справедливо подчеркивает Г.М. Скударь, «...нельзя забывать, что страна, концепция управления которой опирается на импортную технику и технологию, неизменно окажется не толь ко в зависимости от промышленно развитых

стран, но и никогда не достигнет их уровня. Консервация научно-технической отсталости вызывает и экономическую отсталость государства... Избежать технологической зависимости Украина может лишь посредством самостоятельного научно-технического развития. Практическое осуществление этой ключевой задачи в решающей мере зависит от возрождения и подъема научно-технического потенциала машиностроительного комплекса. Для этого нужны энергичные и скоординированные действия органов законодательной, исполнительной власти всех уровней и товаропроизводителей на базе согласованных подходов к формированию и реализации эффективной промышленной политики» [33].

3. Парадоксальная ситуация складывается и в сфере управления государственными корпоративными правами.

Дело не только в том, что, как отмечает Президент Украины, управление государственной долей собственности оказалось очень слабым и это является серьезным упущением правительства [34]. Нельзя не отметить тот факт, что многократно и на различных уровнях подчеркивая, что при любых обстоятельствах продажа государственных пакетов акций должна быть не доказательством неспособности государства управлять собственными корпоративными правами или необходимости пополнения за счет этого госбюджета, а свидетельством прихода на рынок эффективного собственника, правительство и Фонд государственного имущества Украины (ФГИУ) тем не менее своими действиями именно это и доказывают.

В настоящее время более 15% промышленных предприятий Украины находится в государственной собственности и 83,3% – в коллективной. Но среди предприятий коллективной собственности насчитывается 2,5 тыс. акционерных обществ, пакеты акций которых принадлежат государству. Причем в 400 из них государство владеет контрольным пакетом, в 1200 – пакетами в размере 25-50%, а в 800 – пакетами менее 25%. По Конституции за управление национальной экономикой, ее государственным сектором отвечает правительство, но сегодня де-юре эти функции возложены на Фонд госимущества.

Но деятельность ФГИУ – иллюзия управления. А так называемое управление принадлежащим государству пакетом

акций акционерных обществ – словесная завеса, прикрывающая отсутствие хозяйственного управления. Орган, осуществляющий хозяйственное управление, должен нести ответственность перед правительством за результаты деятельности находящихся в его ведении предприятий и обладать необходимыми для этого экономическими и организационными возможностями, правами, обязанностями, ответственностью, компетентным в хозяйствовании аппаратом. Ничем этим ни ФГИУ, ни созданное агентство по «управлению пакетами» не обладают. И управлять надо не «пакетами акций», а предприятиями, в которых государству принадлежит этот пакет, добиваясь эффективности их деятельности. Эта проблема неоднократно поднималась в публикациях ИЭПИ НАН Украины [35].

Как наглядно свидетельствуют реалии сегодняшнего дня, весь механизм управления государственными корпоративными правами по сути свелся к тому, чтобы эту собственность как можно скорее продать с целью пополнения средств госбюджета. Примеров, подтверждающих такой вывод, в хозяйственной практике, к сожалению, более чем достаточно.

Приведем лишь некоторые из них.

В перечень ОАО, пакеты акций которых, ранее закрепленные в госсобственности, подлежали досрочной продаже в 2000 году, утвержденный постановлением Кабинета Министров Украины 18.01.2000 г., вошли по Донбассу Макеевский и Алчевский меткомбинаты, «Азовсталь», Алчевский, Стахановский и Макеевский коксохимические заводы. Причем в одном из своих февральских телевыступлений глава государства заявил: если правительство и ФГИУ не выполнят поставленной перед ними задачи – многие из высоких чиновников потеряют работу.

Взятые темпы ускоренной приватизации были настолько велики, что Фонду госимущества необходимо было бы еженедельно объявлять до 15 конкурсов и чуть ли не в 4 раза активизировать торги на биржах. Такая спешка – выгода для тех, кто работает по заказу крупных корпораций. При подобной сверхнасыщенности рынка ценных бумаг цены на акции, само собой разумеется, падают.

В результате удовлетворения appetites «игроков покрупному» государство потеряло контроль над «Азовсталью», значительный пакет акций которого скупили «Атон» и инвест-

компания «Керамет-Инвест», действовавших в интересах третьей стороны. Утерян контроль со стороны государства и над Алчевским меткомбинатом и многими другими предприятиями.

В сферу интересов так называемых «стратегических инвесторов», желающих подешевле купить крупные предприятия Украины, попал и такой гигант металлургии как Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича [36].

Меткомбинат им. Ильича входит в первую пятерку крупнейших украинских производителей проката, специализируется на производстве листового проката, его доля в общем объеме производства проката в Украине составляет около 15%.

Первый тревожный сигнал для предприятия прозвучал, когда 24.06.1999 г. Госкомиссия по ценным бумагам и фондовому рынку зарегистрировала эмиссию акций меткомбината на 63666 тыс. грн., после чего доля государства в уставном фонде ОАО сократилась до 51,12% – при возрастании доли арендаторов до 36,19%. Второй тревожный сигнал прозвучал 8 сентября 1999 г, когда ФГИУ продал на УМБВ еще 1,42% акций меткомбината по 18 коп. за штуку.

Наступление на интересы трудового коллектива продолжилось в 2000 г.: 26 января Фонд госимущества продал на биржевых торгах еще 0,01% акций меткомбината им. Ильича (уже по 25 коп за каждую). Официальным покупателем стала компания «Проспект-инвестменс», работающая под крупный заказ.

И хотя у комбината была своеобразная «охранная грамота» – постановлением Кабинета Министров Украины 50% + 1 акция ОАО до 24.07.2004 г. закреплялись в государственной собственности, однако ситуация в условиях, когда в сфере приватизации непредсказуемо меняются правила игры, оставалась тревожной. В связи с этим коллектив комбината принял ответственное решение: «не подставляться жертвой на алтарь ускоренной приватизации», а самому выкупить консолидированный пакет акций. После длительного противостояния Верховная Рада Украины 2 ноября 2000 г. приняла Закон «Об особенностях приватизации ОАО «ММК им. Ильича», согласно которому контрольный

пакет акций (50% + 1 акция) был выкуплен трудовым коллективом в лице ЗАО «Ильич-сталь».

Как отмечает генеральный директор меткомбината В. Бойко, стабильное будущее нашего предприятия мы связываем с сохранением консолидированного пакета акций в руках его коллектива, которому теперь принадлежит 88% акций» [37].

Прошел год и можно констатировать, что трудовой коллектив комбината экзамен на звание эффективного хозяина сдал успешно:

в сравнении с прошлым периодом произведено значительно больше продукции по всем ее видам;

разработана и внедряется программа реконструкции и модернизации производства;

предпринимаются конкретные меры для внедрения системы качества, соответствующей международным стандартам ISO 9000;

обеспечен стабильный заработок более чем 56 тыс. работникам и оказывается материальная поддержка 18 тыс. ветеранов завода;

с целью обеспечения социальной защищенности работников и пенсионеров комбинат активно развивает деятельность своих агроцехов;

комбинат вовремя рассчитывается с госбюджетом и внебюджетными фондами.

Объем экспорта меткомбината им. Ильича в 2000 г. составил 746,2 млн.дол. За 9 месяцев 2001 г. завод получил прибыль 237 млн.грн.

Окрепла роль комбината и как градообразующего предприятия: вдвое возросли платежи в пенсионный фонд, оказывается безвозмездная помощь бюджетным структурам, финансируются оздоровительные, спортивные и дошкольные учреждения; существенные суммы вносятся в Фонд защиты окружающей среды от загрязнения. Последнее приобретение трудового коллектива – Мариупольский аэропорт, переданный комбинату в аренду на 25 лет. «Все, что мы делаем, – подчеркивает В. Бойко, – идет на пользу городу и области» [37].

4. Несовместимой с государственной политикой подъема конкурентоспособности украинской экономики является потеря государством реального контроля над набирающим обороты процессом утраты (практически

безвозмездно) лучших активов отечественных предприятий, числящихся в списке стратегических объектов.

Классическим примером может служить история развала акционерной холдинговой компании «Укрнефтепродукт», чьей задачей декларировалось проведение государственной политики в области обеспечения нефтепродуктами, подробно изложенная в статье И. Маскалевича [38]. Сегодня АХК «Укрнефтепродукт» практически не существует, так как его основные активы уже находятся в оффшорной зоне, в Украине остались лишь те из них, которые никому пока не нужны.

Кредитный договор АХК «Укрнефтепродукт» с кипрской оффшорной компанией Bevalo Investmets LTD на 3 млн.долл., – пишет И. Маскалевич, – наверняка войдет в историю украинской приватизации как образцовый. В Украине активы вытаскивали по-разному, но чтобы одновременно три контрольных пакета сразу – это действительно блеск: пакеты акций ОАО «Киевгорнефтепродукт», ОАО «Крымнефтепродукт» и одесского ОАО «Эксимнефтепродукт» тихонько исчезли из холдинга... Последовала трагикомическая история в судах. Но не успел «Укрнефтепродукт» проиграть суд по возврату, как пакет акций трех «нефтепродуктов» был тут же перепродан другой оффшорной компании – швейцарской Medis Holding S.A.

На этом бы все и закончилось, но на «Эксимнефтепродукте» новые собственники столкнулись с ожесточенным сопротивлением, подавить которое не удалось до сих пор. Одесский терминал – предприятие уникальное. Его чистый доход в 2000 г. составил 40 млн.грн. У руководства и трудового коллектива предприятия, естественно, появились большие сомнения относительно правильности оценки в кредитном договоре его стоимости в сумме всего 840 тыс.грн., при том, что постройка нового подобного терминала обойдется минимум в сотню миллионов долларов. В связи с этим около полутысячи работников «Эксимнефтепродукт» подали иски в суды о признании сделки незаконной.

Выражая свое отношение к происшедшему, Президент Украины Л.Д. Кучма, отметил: «Как такое могло случиться, что предприятие с самыми современными технологиями, которыми может гордиться любая страна, оказалось в подобной ситуации?»

Непонятно решение правительства, когда просто взяли и передали 51% акций прибыльного предприятия холдинговой компании, а та еще кому-то передала.... Это уже преступление, на мой взгляд.... Генпрокуратуре поручаю разобраться в этом деле. Доигрались – дальше некуда» [38]. Однако никаких радикальных выводов до сих пор не последовало.

Чрезвычайно важно ужесточить контроль правительства за банкротством предприятий, относящихся к стратегическим и природным монополиям, поскольку в последнее время в Украине распространилась практика, когда отдельные кредиторы пытаются через процедуру банкротства «отхватить стратегическое предприятие либо его лакомый кусочек». Наиболее яркими примерами теневой приватизации предприятий с помощью процедуры банкротства, помимо упомянутого выше крупнейшего терминала по перевалке нефти «Эксимнефтепродукт», является продажа в 2000 г. за долги 3 из 5 тепловых электростанций компании «Донбассэнерго», электросетей четвертой по величине энергопоставляющей компании «Лутанскоблэнерго», крупнейшего производителя шин завод «Росава».

В интервью известному журналу «Business Week» Председатель Фонда госимущества Украины А. Бондарь призвал иностранных инвесторов не бояться принимать участие в украинской приватизации. Украинский рынок, – подчеркнул он, – сегодня привлекателен для иностранного капитала сравнительно низкой ценой на пакеты акций и самым качественным составом предприятий, которые предлагаются на продажу – это предприятия энергокомпаний, «Укртелекома», машиностроения, судостроения, химической промышленности. Ни в одной стране мира сегодня не предлагаются к продаже предприятия таких важных и привлекательных областей, заявил А. Бондарь [39]. При подобном «совершенствовании» управления корпоративной деятельностью и такой, мягко говоря, невнимательности к судьбе стратегических субъектов хозяйствования вполне вероятно, что в недалеком будущем государство как крупнейший акционер может оказаться в ситуации, когда управлять ему будет нечем.

Для защиты национальных интересов и экономической безопасности страны совершенно очевидна актуальная необходи-

мость принятия действенных законодательных мер по расширению прав трудовых коллективов. Необходимо законодательно установить рычаги урегулирования конфликта интересов владельцев контрольного пакета акций и предприятия в целом. Полезным будет заимствование зарубежного опыта участия работников в управлении, прибыли и капитале. (Соответствующее обоснование приведено в разделе III). Целесообразным является внесение изменений в проект Закона Украины «Об акционерных обществах», разработка и принятие Закона «О холдингах» и Закона об участии работников в управлении, прибыли и капитале.

5. В контексте проблем повышения конкурентных преимуществ отечественных товаропроизводителей, наращивания выпуска высокотехнологичной, наукоемкой и интеллектуальной продукции стратегически важно активизировать процесс создания технопарков.

В настоящее время в Украине функционируют первые три технопарка: это «Институт электросварки им. Е.О. Патона», «Институт монокристаллов» и «Полупроводниковые технологии и материалы, оптоэлектроника и сенсорная техника», созданные на базе мощных научно-производственных комплексов НАН Украины. В октябре 2001 г. Президент Украины подписал закон, в соответствии с которым в Донецке создается технопарк «Углемаш». Инициаторами принятия такого закона выступила торгово-промышленная компания «Укруглемаш» (учредители – крупнейшие промышленные группы региона – АРС и Индустриальный союз Донбасса), объединяющая ряд предприятий, производящих горношахтное оборудование.

В соответствии с новым законом, предприятия-участники технопарка получают значительные налоговые льготы при разработке и реализации инновационных проектов в сфере развития угольного машиностроения.

Однако, если сопоставить масштабы работы по созданию технопарков в развитых странах (к примеру, в Германии – 200 технопарков, в США – 400), то ясно, что в Украине этот процесс находится пока что на начальной стадии и в интересах подъема технического потенциала страны требует дальнейшего активного развития.

В частности, в целях существенного увеличения конкурентоспособности отечественной техники, обеспечения современным

оборудованием горнодобывающей, угледобывающей и обогатительной отраслей промышленности важно ускорить решение во властных государственных структурах вопроса о создании машиностроительного технопарка (машиностроительной корпорации) на базе ЗАО НКМЗ с привлечением других отечественных предприятий и организаций. Соответствующие предложения и пакет документов, подготовленные инициативной группой специалистов НКМЗ по рекомендациям международной научно-технической конференции, проведенной в ЗАО НКМЗ, направлены в Министерство промышленной политики Украины. Повышению конкурентоспособности украинских предприятий будет способствовать также создание в реальном секторе экономики промышленно-финансовых групп. Этому послужит **разработка и принятие соответствующих изменений и дополнений к Закону Украины «О промышленно-финансовых группах», направленных на повышение конкурентоспособности украинских предприятий, прежде всего расширение системы льгот, предоставляемых участникам ФПГ.**

6. В сентябре 2001 г. Президент Украины подписал Указ о введении в действие решения Совета национальной безопасности и обороны Украины от 3 июля 2001 г. «Про невідкладні заходи щодо виводу з кризового стану науково-технологічної сфери України і створення реальних умов для переходу економіки на інноваційну модель розвитку». Практическая реализация этого Указа объективно требует активизации инвестиционной и инновационной деятельности субъектов хозяйствования, стимулирования научно-исследовательских, проектно-конструкторских организаций с целью создания и внедрения новых современных научно-технических разработок прикладного характера.

Мировой опыт свидетельствует, что во всех цивилизованных странах существуют государственные программы управления инвестициями для решения приоритетных задач. В Украине также необходимо стимулировать инвестиционные процессы путем принятия соответствующих законодательных актов:

Необходимо освободить от НДС все научно-исследовательские разработки. Прекратить порочную практику с невозвратом НДС субъектам хозяйствования – у предприятий «вымываются» оборотные средства, прекращается финансирование техперевооружения производ-

ства, поскольку те предприятия, которые его осуществляют, делают это в основном за собственные средства, в результате экспортно-ориентированные отрасли начинают стагнировать.

К примеру, реальная задолженность перед предприятиями Донецкой области невозврата НДС составляет 1,5 млрд.грн., а долг государства по этой статье перед всей металлургической отраслью достиг 0,5 млрд.грн. По словам губернатора области В. Януковича, государство оказалось самым большим нарушителем закона.

Многие практические работники справедливо полагают, что от НДС надо отказаться и чем скорее, тем лучше. «Я считаю абсурдом, – отмечает Генеральный директор Мариупольского металлургического комбината В. Бойко, – когда возврат налога на добавленную стоимость, т.е. несуществующие деньги закладываются в бюджет. Наше государство не готово работать с таким налогом. Комбинат им. Ильича выплачивает НДС полностью, но назад не получает ни копейки» [40]. И, безусловно, следует согласиться с генеральным директором комбината в том, что эти средства были бы чрезвычайно полезны при их инвестировании в производство. Оценивая нынешний вариант закона о НДС и назвав его несовершенным, препятствующим развитию экономики, Президент Украины во время посещения ММК им. Ильича отметил, что «...авторы закона прекрасно знали о всех его недостатках и разработали его таким сложным и витиеватым, чтоб воровать государственные деньги. Он (закон о НДС) разрабатывался не в Украине» [41]. Аналогичной точки зрения по данному вопросу придерживается и Премьер-министр Украины А. Кинах. Подчеркивая, что несвоевременное возмещение НДС является практически беспроцентным кредитом, который предоставляют налогоплательщики государству, и что это очень резко снижает конкурентоспособность отечественных экспортеров и их конечный финансовый результат, он считает, что в этом вопросе необходимо принимать самые жесткие целенаправленные меры. НДС в нынешнем виде по размеру ставки и по методу его администрирования разрушает экономику Украины [42].

В связи с этим возникает закономерный вопрос: почему же закон о НДС до сих пор в данном варианте продолжает действовать в Украине?

Для формирования в стране нормального инвестиционного климата исключительно важно также не облагать налогами средства, направляемые предприятиями на реконструкцию и техперевооружение производства. К примеру, в России, если 50% прибыли предприятия идет на инвестиции, то эта сумма освобождается от уплаты налога на прибыль.

7. Мощным стимулом в решении проблем перехода национальной экономики на инновационную модель развития является создание СЭЗ и ТПР со специальным режимом инвестиционной деятельности и этому процессу нужно не препятствовать, а всемерно содействовать.

Государственную стратегию и тактику в создании специальных экономических зон и территорий приоритетного развития определяют два основополагающих документа – постановления Кабинета министров Украины «О концепции создания специальных (свободных) экономических зон в Украине» от 14 марта 1994 года и «О мерах по созданию и функционированию специальных (свободных) экономических зон и территорий со специальным режимом инвестиционной деятельности» от 24 сентября 1999 года. И 1995 году Украина практически присоединилась к почти 30 странам мира, на территории которых существуют специальные (свободные) экономические зоны. Ныне в Украине действует 11 специальных (свободных) экономических зон и ряд различных по масштабу территорий приоритетного развития в 9 регионах, в том числе в Донецкой области. В СЭЗ и ТПР формируется особый режим осуществления предпринимательской деятельности, включающий налоговые, таможенные, валютно-финансовые, организационные льготы. Причем структура и нормы специального режима СЭЗ и ТПР устанавливаются отдельно для каждой территории или зоны, хотя и имеют много общего. Право на пользование льготами получают только те субъекты предпринимательской деятельности, которые соответствуют отраслевым приоритетам, прошли конкурсный отбор, подписали соглашение с полномочным органом и приняли решение осуществлять согласованный инвестиционный проект.

Целями организации СЭЗ и ТПР являются: решение проблемы занятости, активизация внешней торговли; привлечение иностранных инвестиций; усиление научно-технического обмена; достижение нового инновационного качества предприятий; расширение экспортной базы и развитие импортозамещения.

Как наглядно свидетельствует опыт Донецкой области, в результате реализации в рамках СЭЗ И ТПР инвестиционных проектов появляется реальная возможность увеличения капитальных вложений на техническое развитие предприятий с целью повышения их конкурентных преимуществ, сохранения существующих и создания новых рабочих мест, роста объемов производства и продаж.

За неполные три года действия закона Украины «О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области» Советом по вопросам СЭЗ Донецкой облгосадминистрации были одобрены и утверждены 145 инвестиционных проекта на общую сумму 1,127 млрд.дол. Из них в стадии реализации находится 114 проектов на сумму 759,2 млн.дол. На 61 предприятии, реализующих 80 инвестиционных проектов, уже выпущено товарной продукции на сумму более 5 млрд.грн. С целью обеспечения их производственных потребностей получили работу еще более 2,5 тыс. предприятий-смежников. В результате экономический эффект и поступления в бюджет от предприятий, реализующих инвестпроекты в рамках СЭЗ и ТПР, уже значительно превысили предоставляемые им льготы. Предприятия, работающие в СЭЗ и на территориях приоритетного развития, обеспечили 60% экономического роста, достигнутого в области. Начавшие функционировать производства позволили только в 2000 г. получить работу 4,7 тыс. чел., а 11,2 тыс. чел — сохранить рабочие места. Реализация инвестиционных проектов позволяет таким предприятиям-экспортерам как ОАО «Норд», ОАО «Концерн «Стирол», ЗАО НКМЗ, Концерн «АВК» и др. наращивать экспортный потенциал и укреплять свои позиции на рынках многих стран мира.

В марте 2002 г. на очередном заседании Совета по вопросам специальных экономических зон и специального режима инвестиционной деятельности в Донецкой области были приняты еще 3 инвестиционных проекта на сумму 25,9 млн.дол.

Два проекта – ГП «Угольная компания «Краснолиманская» и ООО «ФПГ «Надра» касаются добычи угля, «Межрегиональный промышленный союз» представил проект «Организация перевозки грузов железнодорожным транспортом».

Об эффективности действия специального режима инвестиционной деятельности наглядно свидетельствует практика ЗАО НКМЗ. В 2000-2001 гг. акционерным обществом разработано и защищено 4 крупных инвестиционных проекта. Общая сумма направляемых на их реализацию инвестиций в виде собственных средств составляет 147,4 млн. грн.

Первый проект: «Создание оборудования и высокоэффективных технологий производства конкурентоспособных прокатных валков». Сумма инвестиций – 20,8 млн.грн. Реализация проекта позволит сохранить 950 рабочих мест, производить ежегодно не менее 15 тыс.т высококонкурентных на мировом рынке сверхпрочных прокатных валков.

Второй проект: «Создание высокооснащенного механообрабатывающего комплекса и внедрение прогрессивных технологий для производства современной конкурентоспособной техники». Сумма инвестиций – 93,1 млн.грн. собственных средств предприятия. Реализация проекта позволит сохранить 7220 существующих и создать 70 новых рабочих мест, производить ежегодно около 27 тыс.т высококонкурентной сложной наукоемкой продукции.

Третий проект: «Создание и реконструкция сталеплавильного, нагревательного, термического и сварочного оборудования». Сумма инвестиций – 10,4 млн.грн. собственных средств ЗАО НКМЗ. Реализация проекта позволит сохранить 4,6 тыс. рабочих мест, производить ежегодно не менее 20 тыс.т механоизделий и заготовок, что составит в денежном выражении 269,2 млн.грн.

Четвертый инвестиционный проект: «Создание производства композитных опорных и крупных рабочих валков прокатных станов методом электрошлакового наплава жидким металлом». Сумма инвестиций 22,9 млн.грн. собственных средств. Реализация проекта позволит сохранить 260 рабочих мест, производить ежегодно не менее 5 тыс.т валков с новыми потребительскими свойствами.

Инвестиционные процессы в Донецкой области набирают темпы и позволяют заключить, что Закон Украины «О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области» уже доказал свою жизнеспособность и эффективность. Он является важнейшим стимулом к ускорению внедрения научно-технических достижений, прогрессивных технологий, ноу-хау, улучшению качества отечественной продукции, росту ее конкурентных преимуществ. Важно и то, что закон создает исключительные возможности для проявления инициативы и предприимчивости.

В Соответствии с прогнозными параметрами по СЭЗ и ТПР Донецкой области портфель региона должен пополниться еще 200 млн.дол. Объемы производства планируется увеличить в 1,7 раза. Причем увеличение объемов производства предусматривается, в первую очередь, за счет технического перевооружения предприятий, внедрения новых технологий и ввода в действие новых мощностей.

Тем не менее, под предлогом того, что госбюджет в связи со льготным налогообложением на территории СЭЗ и ТПР якобы недополучает определенную сумму средств, над ними периодически нависает угроза ликвидации.« Если прибыль осталась в распоряжении предприятия, а не была направлена в бюджет, – подчеркивает глава Донецкой областной госадминистрации В. Янукович, – то это не означает, что богатство страны не приумножилось. Как показывает практика, инвестиционные предприятия, получая прибыль, вкладывают ее в производство, материализуют денежную массу, создают рабочие места, что укрепляет экономический потенциал государства» [43]. Выбор и реализация путей инновационного развития экономики – непростая задача и одним из ключевых факторов ее практического решения являются СЭЗ и ТПР. С учетом этого более продуктивно не искать повод для их ликвидации, а всемерно способствовать росту эффективности этого процесса.

В частности, с целью повышения экономической привлекательности инновационной деятельности в рамках СЭЗ и ТПР следовало бы тем инновационным проектам, которые имеют четко выраженную инновационную направленность на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, предоставлять

такие же льготы, какие предусмотрены Законом Украины «О специальном режиме инвестиционной и инновационной деятельности технологических парков «Полупроводниковые технологии и материалы, оптоэлектроника и сенсорная техника», «Институт электросварки им. Е.О. Патона», «Институт монокристаллов» в соответствии с которым участники инновационных проектов:

не перечисляют в бюджет НДС и налог на прибыль, а используют эти средства на научную, научно-техническую деятельность и развитие своих научно-экспериментальных баз;

освобождаются также от уплаты сборов в Государственный инновационный фонд, от обязательной продажи валютной выручки, от таможенных сборов и НДС при импорте сырья, которое не производится в Украине.

С целью активизации инновационной деятельности предприятий и организаций целесообразно также существенно снизить минимальный объем инвестиций в 1 млн. дол., который в соответствии с законом дает право на получение льгот по налогообложению. Такие предложения неоднократно направлялись в соответствующие правительственные органы, но вопрос этот до сих пор остается открытым. Президент Украины воспользовался правом вето по отношению к Закону «О внесении изменений в некоторые законы Украины относительно создания и функционирования СЭЗ и введении специальных режимов инвестиционной деятельности». Отвергнутый закон, до этого с большим трудом проведенный через Верховную Раду, предусматривал снижение минимального размера инвестирования на СЭЗ и ТПР до 250 тыс. дол. Кроме того, этим же законом предусматривалось внесение в перечень территорий с приоритетным развитием дополнительно ряда городов и районов Донецкой области, что способствовало бы активизации инвестиционной деятельности, привлечению дополнительных средств в экономику региона. Важность этих нововведений неоспорима, тем более, если учесть, что в настоящее время существует значительный инвестиционный потенциал в кругу среднего и малого бизнеса.

8. В контексте проблем повышения эффективности государственного регулирования корпоративной деятельности очевидна целесообразность расширения участников эксперимента в горно-металлургическом комплексе и на другие

приоритетные отрасли, в частности, машиностроительные заводы, освоившие и осваивающие производство нового, современного конкурентоспособного оборудования для ГМК, что позволит сформировать широкий внутренний рынок потребления металлопродукции и внесения в связи с этим соответствующих дополнений в разделы Национальной программы долгосрочного развития ГМК до 2010 г.

Вокруг эксперимента в ГМК сложилась непростая ситуация: невзирая на то, что Кабинет Министров утвердил законопроект о продлении эксперимента до 1.01.2003 г. и вынес его на рассмотрение в Верховную Раду еще 29.11.2001 г., Закон «О дальнейшем развитии горно-металлургического комплекса (ГМК)», регламентирующий введение до 1.01.2003 г. льготного режима налогообложения предприятий горно-металлургического комплекса, после долгой дискуссии в Верховной Раде Президент Украины подписал 17.01.2002 г. У данного законопроекта оказалось достаточно много противников – Минфин, ГНАУ и др. Продолжение эксперимента в ГМК не было учтено и в госбюджете на 2002 г.

Закон Украины «О проведении экономического эксперимента на предприятиях горно-металлургического комплекса Украины», принятый в июле 1999 г и действовавший до 1.01.2002 г., предусматривал достаточно большой перечень льгот: а) был снижен налог на прибыль до 9% при стандартном уровне 30%, (в 2001 г. ставка льготного налога была увеличена до 15%); б) предприятия платили экологический сбор в размере, не превышающий 0,15% валовых затрат; в) сбор в Государственный инновационный фонд был сокращен на 50%; г) участники эксперимента освобождались от уплаты дорожных сборов. Помимо этого, предприятиям была реструктурирована бюджетная задолженность, списаны пени и; штрафы за несвоевременное перечисление платежей и налогов, образовавшихся к началу действия эксперимента.

По выводам Счетной палаты Верховной Рады Украины реализация Закона Украины «О проведении экономического эксперимента на предприятиях горно-металлургического комплекса Украины» путем предоставления предприятиям-участникам эксперимента налоговых льгот создала условия для преодоления кризисного положения в ГМК, позволила увеличить участникам

эксперимента объемы производства и реализации продукции, увеличить поступления в бюджет налогов, сборов и других обязательных платежей, что и было главной целью этого закона. Рост выпуска продукции у участников эксперимента составил 53,6%. Снизилась затратная часть производства, сократилось использование бартерных схем расчетов предприятий с 95% до 7% [44].

Возражения ГНАУ относительно продолжения данного эксперимента в ГМК касались прежде всего количества налоговых сборов, собираемых с предприятий-участников эксперимента: на предприятия ГМК приходится 30% объемов промышленного производства и 45% валютной выручки, однако они осуществляют только 5% платежей в бюджет, которые контролирует ГНАУ. Резонным было замечание ГНАУ и по поводу того, что из средств сэкономленной разницы между обычной и льготной ставками участники эксперимента на техническое перевооружение производства направили весьма незначительную часть. Анализ показал что, к примеру, в третьем квартале 2000 г. 89,8% средств, полученных металлургическими предприятиями от налоговых льгот, они направили на пополнение оборотных средств, 2,4% – на природоохранные мероприятия и только 7,3% – на техническое перевооружение средств производства [44].

В 2001 г. отечественная металлургия, несмотря на нарастание негативных тенденций на мировом рынке и снижение роста объемов производства ГМК до 5%, все же сумела сохранить положительную динамику развития. Предприятия ГМК реализовали продукции на 41,7 млн. грн., что на 2,5% больше, чем в 2000 г. Уровень бартера в отрасли в течение года сократился с 3,1 % до 2,7%. ГМК удалось удержать экспортные показатели, освоить производство почти 20 новых видов металлопроката, соответствующих мировому уровню качества [45].

Эффективность нового Закона Украины «О дальнейшем развитии горно-металлургического комплекса (ГМК)», вступившего в действие с 1.01.2002 г., по мнению многих специалистов, будет невысокой. С одной стороны, сокращено число льгот, которое было предусмотрено ранее действовавшим законом об эксперименте. С другой стороны, слишком размыта процедура возвращения денег с отдельного спецсчета, открытого в органах Гос-

казначейства, куда в соответствии с новым порядком будут перечисляться 50% начисленного налога на прибыль. Поскольку эти средства будут исключаться из валовой прибыли и аккумулироваться на спецсчете в Госказачействе без их «персонификации», специалисты предприятий вполне обоснованно прогнозируют трудности при возврате денег с такого счета, так как механизм их возврата четко не разработан. Порядок использования этих средств, в соответствии с новым законом, определяет Кабинет Министров Украины, а использоваться они должны на реализацию инвестиционных проектов, в том числе для проведения реструктуризации предприятий горно-металлургического комплекса, вывода из эксплуатации лишних и неэффективных производственных мощностей.

Кроме того, металлургические предприятия-участники эксперимента смогут оставлять у себя 70% средств, начисленных в качестве сбора за загрязнение окружающей среды, однако требования за нецелевое их использование ужесточены: предусмотрены штрафные санкции в размере 100% с дополнительным начислением пени в размере 120% учетной ставки Нацбанка Украины.

Безусловно, металлургический эксперимент в том виде, в каком он принят, пока еще далек от совершенства и по мнению Председателя подкомитета Верховной Рады по вопросам ГМК и химической промышленности С. Матвиенкова, закон о продлении эксперимента в ГМК следует воспринимать как переходный вариант. Нужно еще решать вопросы по возврату НДС, об амортизационных отчислениях, снять проблему безапелляционного списания налога на добавленную стоимость и др., а в конечном счете разработать и утвердить нормальные правила в сфере налогообложения для предприятий всех отраслей промышленности [46]. Тем не менее организация более тщательного анализа результатов деятельности предприятий-участников эксперимента и установление эффективного контроля за расходованием средств, их использованием не на потребление, а на развитие производства обеспечат целевую направленность эксперимента в ГМК на выполнение Национальной программы долгосрочного развития отрасли.

Украинская черная металлургия, в состав которой входят более 300 предприятий, еще долго будет оставаться базовой для отечественной экономики отраслью. В текущем году эксперты ожидают, и для этого есть веские основания, связанные с введением США дополнительных пошлин на ввозимую металлургическую продукцию, продолжения ухудшения конъюнктуры на внешних рынках металла, и соответственно падения уровня экспорта металлопродукции, в результате чего следует ожидать снижения прибыли в ГМК страны (ноябрь - декабрь 2001 г. с прибылью закончили только три металлургических комбината – «Запорожсталь», «Криворожсталь» и «МК им. Ильича»). Кроме того, прогнозируется очень медленный рост внутреннего спроса на продукцию отрасли, увеличение издержек в результате повышения тарифов на электроэнергию, сохранение, а возможно и повышение цены кредитных ресурсов, что также негативным образом будет сказываться на величине прибыли предприятий отрасли. В тоже время, как справедливо отмечает Т. Смакула, «потребность металлургической отрасли в инвестициях настолько высока, что покрытие ее в условиях общего снижения темпов роста и величины прибыли маловероятна. Тенденции общемирового развития металлургического производства требуют таких громадных вложений в металлургию Украины, что они мало соизмеримы с нынешними масштабами украинской экономики как таковой» [46].

Одной из важнейших проблем украинских металлургов сегодня является проблема преодоления технологического отставания от главных конкурентов. Нельзя не заметить, что в настоящее время идет колоссальная перестройка горно-металлургического комплекса России. К примеру, ЗАО НКМЗ только одному Новолипецкому металлургическому комбинату в 2001 г. поставил оборудования столько, сколько всем металлургическим заводам Украины вместе взятым. Это свидетельствует о том, что позиции ведущих металлургических заводов Украины будут снижаться под давлением нового качества металла российских заводов, а также заводов Центральной Европы, где также активно ведется реконструкция металлургических предприятий – Кремикогского завода в Болгарии, на очереди Хута Сензимира (Польша), завод в Лиенае (Латвия) и др.

Чтобы производить металл нового качества, отвечающего мировым стандартам, необходимо покупать современную экономичную высокоэффективную технику. Эту проблему металлурги осознают отчетливо, но для этого нужны соответствующие средства. Значительную роль в решении проблем металлургического комплекса могут и должны сыграть машиностроители, но и им нужны для этого средства. Однако никто не в состоянии платить за банковские кредиты 30 % и более годовых. Как свидетельствует практика, всерьез рассчитывать на иностранные инвестиции также не приходится. Поэтому прибыль предприятий и амортизация остаются единственным источником технического перевооружения в черной металлургии. И если государство сегодня не предоставит машиностроителям возможность оживиться, в том числе за счет включения в эксперимент ГМК, – подчеркивает Г.М. Скударь, – то завтра на металлургические заводы придет техника Запада. Так мы погубим интеллектуальный потенциал, которым когда-то очень гордились. Льготы нужно давать не под «проедание», а исключительно под новые инвестиции, и делать не эксперимент, а сделать это нормой жизни для тех, кто создает новые технологии, развивает производство, выпускает продукцию, отвечающую современным требованиям индустриального рынка и мировым стандартам качества [33; 47].

Однако многочисленные настойчивые предложения от предприятий, которые создают инфраструктуру металлургического комплекса, машиностроительных заводов, изготавливающих оборудование для металлургии, о том, чтобы включить их в эксперимент ГМК, продолжают вызывать упорное сопротивление на государственном уровне.

9. Наряду с усилением роли государственного регулирования корпоративной деятельности вторым ключевым вектором практической реализации двуединой комплексно-целевой стратегической задачи повышения потенциала корпоративного управления и обеспечения на этой основе конкурентоспособности национальной экономики является совершенствование системы внутрихозяйственного (корпоративного) менеджмента. В условиях жесточайшей конкуренции на международном рынке на базе традиционных, несоответствующих мировому уровню, систем внутрифирменного

управления нельзя достичь долгосрочного успеха в бизнесе. Как свидетельствует зарубежный опыт, страны рыночной экономики не только существенно обогатили в содержательном плане методику корпоративного менеджмента, но и продолжают активно развивать и совершенствовать эту систему. Объективно многие отечественные предприятия заметно отстали от этого стремительного движения.

Результаты выполненного исследования, анализ действующей практики и опыт таких стабильно работающих крупных акционерных обществ, как ЗАО НКМЗ, АО «Сумское научно-производственное машиностроительное объединение им. М. Фрунзе», ОАО «Азовмаш», ОАО «Концерн «Стирол» и др. дают основание утверждать, что в сфере факторов внутренней среды находятся реальные возможности обеспечения конкурентоспособности отечественных предприятий. Нужно только чтобы эта сложная задача была осознана и целенаправленно решалась.

Обобщая практику корпоративного менеджмента акционерного общества НКМЗ в обеспечении высокой конкурентоспособности крупнейшего машиностроительного комплекса на мировом и внутреннем рынках индустриальной техники, можно заключить, что основными критериями решения этой задачи являются:

принципиально новый подход к трактовке понятия «конкурентоспособность крупного предприятия»;

разработка и внедрение корпоративной комплексно-целевой системы управления конкурентоспособностью.

Опытом ЗАО НКМЗ убедительно доказано, что в современных условиях работы на мировом рынке уровень конкурентоспособности предприятия, помимо высокого качества выпускаемой продукции, согласия западных фирм ее покупать, должен оцениваться еще двумя важнейшими параметрами [48].

Во-первых, согласием ведущих международных фирм не только покупать у предприятия выпускаемую продукцию, но и активно работать с ним на взаимовыгодных партнерских условиях. Именно такое сотрудничество формирует современный потенциал предприятия и повышает его конкурентные возможности. Во-вторых, в современных условиях, когда остро насущной стала проблема подъема и наращивания промышленного потенциала

Украины, расширения емкости рынков сбыта отечественной продукции, оценивать уровень конкурентоспособности и, соответственно, эффективности деятельности товаропроизводителей необходимо в контексте решения проблем повышения конкурентоспособности потребителей их продукции. Именно через призму активного содействия повышению конкурентоспособности своих партнеров, постоянного стремления к изменениям в этих целях качественных и ценностных характеристик выпускаемой техники, — считают руководство и специалисты ЗАО НКМЗ, — следует подходить к выбору приоритетов своего развития, достижению собственных новых конкурентных позиций.

Практическая реализация в системе корпоративного менеджмента НКМЗ изложенных выше концептуальных положений в полной мере доказала эффективность такого подхода к оценке уровня конкурентоспособности предприятия.

Разработанная применительно к крупным машиностроительным предприятиям и внедренная в ЗАО НКМЗ модель организационно-экономического механизма корпоративной системы управления конкурентоспособностью включает программно-целевые блоки, отражающие приоритетные направления конкретных организационно-экономических и технико-технологических мер в их взаимосвязи и взаимозависимости, реализация которых способствует результативному осуществлению управленческих решений в данной сфере деятельности. В их числе:

выбор конкурентных стратегий развития – стратегий рынка, продукта и технологии, соответствующих уровню изменчивости внешнего окружения;

достижение управленческой синергии в системе внутрифирменного менеджмента на базе кардинальных структурных и системных изменений в организационно-управленческом обеспечении производства;

проведение широкомасштабной и постоянной диверсификации производства с учетом динамичных изменений внешней среды и конъюнктуры мирового рынка;

максимальное расширение маркетинговых исследований по регионально-продуктовому принципу с целью оперативного

определения потенциальной емкости рынка по традиционным и новым видам выпускаемой продукции;

разработка стратегии активной инвестиционной и инновационной политики предприятия с учетом мировых тенденций и требований заказчиков, обеспечение комплексного системного подхода к осуществлению технического перевооружения и модернизации производства по всему технологическому циклу, создание исключительных технологий на всех переделах изготовления продукции, целенаправленное наращивание интеллектуальной составляющей выпускаемой продукции и обеспечения ее качества на уровне мировых стандартов;

реализация системного подхода к совершенствованию внутрифирменной системы планирования, финансового менеджмента, учета и анализа;

кардинальные преобразования в области информационных технологий, формирование единой интегрированной системы информационного обеспечения корпоративного управления;

реформирование системы управления персоналом и трудовой мотивацией с учетом требований работы в рыночных условиях хозяйствования;

разработка концептуальных основ и практических решений по формированию высокой корпоративной культуры трудового коллектива предприятия как ключевого компонента системы управления конкурентоспособностью предприятия.

Практическая полезность опыта ЗАО НКМЗ по совершенствованию системы корпоративного менеджмента и обеспечения высокой конкурентоспособности предприятия, доказательно аргументированная всей действующей практикой акционерного общества, а также опыт других устойчиво работающих субъектов хозяйствования позволяют сделать вывод о **необходимости организовать на государственном и региональном уровнях обучение руководящих кадров современным методам хозяйствования на примере деятельности лучших отечественных и зарубежных фирм, стабильно работающих в сфере рыночных отношений.**

10. Поиск эффективных способов решения отмеченных экономических проблем сопряжен с выбором приоритетных направлений развития правового регулирования в современных условиях. Экономическую целесообразность

предпринимаемых шагов следует оценивать в контексте современных условий хозяйствования, нарастания процессов глобализации и необходимости разработки эффективных путей защиты национальных интересов наряду с учетом тенденции сближения современных систем правового обеспечения экономики. Последнее подчеркивает необходимость более пристального внимания к зарубежному опыту с целью заимствования выработанных мировой практикой современных способов правового обеспечения экономики.

При всем многообразии систем правового регулирования хозяйственной деятельности на мировой арене становятся общепризнанными предпочтения, отдаваемые сбалансированному подходу к учету и использованию задействованных в экономике интересов, достижению баланса индивидуализма и коллективизма прежде всего в такой жизнеопределяющей сфере, как экономика. Указанные предпочтения проявляются в общей направленности на социализацию экономики, сочетании рыночных основ с методами обеспечения публичных интересов, гармонизации социальных интересов как на макро-, так и на микроуровне. На современном этапе это рассматривается как неотъемлемая составляющая социально-экономического эффекта, что позволяет моделировать экономику будущего как смешанную экономику.

С ходом исторического развития отношение к содержанию экономических прав и свобод изменяется, что является результатом объективных процессов в экономике, хотя может зависеть и от перегибов субъективного характера.

В недавнем прошлом в условиях административно-командной вертикали экономические права граждан и предприятий ущемлялись насаждением государственного монополизма, сопровождаемого ограничением экономических прав непосредственных производителей. Негативные последствия отчуждения производителя от результатов труда в числе других причин привели к развалу казалось бы незыблемой системы. После распада СССР на постсоветском пространстве стали формироваться теоретические подходы, по новому оценивающие характер регулирования экономических прав и свобод в обществе.

Безусловно, поиск новых способов обеспечения эффективности экономики всегда заслуживал поощрительных оценок. Однако проблема заключается в том, что в течение последнего десятилетия на передний план выдвигались идеи, которые весьма интересны в плане научной новизны, но сомнительны в плане их практической ценности.

Вызывает сожаление тот факт, что при определении концепции правового регулирования хозяйственных отношений не берется во внимание не только положительный опыт советского периода (а он имел место, и отказ от него в ряде случаев оказался неоправданным), но и опыт зарубежных стран с развитой экономикой.

Одним из примеров, выявивших абсолютный диссонанс с современной западной практикой, стали трансформации, произошедшие на постсоветском пространстве с правами трудовых коллективов. Социализация в сфере управления предприятиями, использования человеческих ресурсов как фактора, влияющего на эффективность его функционирования, явилась одним из направлений социализации в западных странах, проводимой во второй половине XX века под воздействием передовых социалистических идей.

В наших условиях вовлечение трудовых коллективов в систему внутрифирменного контроля могло бы способствовать решению одной из наиболее болезненных проблем – налаживанию действенного контроля за отклоняющимся поведением директоров предприятий или владельцев контрольных пакетов акций (анализ злободневных проблем, требующих внимания к вопросу о правах трудовых коллективов, приводится ниже).

Пропагандируемый цивилистической наукой либералистический подход к организации экономики на протяжении 90-х годов был господствующим, но это не привело к экономическому подъему, в разрез обещаниям, напротив, оказалось губительным для хозяйственного комплекса страны. Не случайно в последнее время становится общепризнанным мнение о несостоятельности полной рыночной саморегуляции на современном этапе, ее губительном влиянии на переходную, кризисную экономику [49].

Во второй половине XX века от либералистической модели экономики отказались многие страны, добившиеся успеха в развитии экономики. В Западной Европе сформировалась социал-

демократическая модель экономики, а сама идея либерализма настолько претерпела изменения, осмысливая новую экономическую реальность, что граница между «неолиберализмом» и «социал-демократией» во взглядах на механизм жизнедеятельности экономики практически стерлась [50]. Совершенно неоправданно, что «призрак коммунизма» заставляет нас не видеть многие разумные принципы хозяйствования, якобы помеченные «клеймом советской системы», но которые тем не менее на протяжении десятилетий успешно используются западными странами со смешанной экономикой.

Анализ нынешнего состояния экономических процессов, деградация производственного потенциала, поведенческая реакция директоров и крупных акционеров, направленная на злоупотребление своим положением, не может быть оправдана и требует принятия комплекса государственных мер, направленных на защиту интересов акционеров, работников предприятия, национальных интересов. Требуется создание такой системы корпоративного управления, которая бы обеспечивала поддержание баланса интересов на предприятии (различных групп акционеров, управляющих (директоров), работников предприятия, интересов предприятия в целом, публичных интересов.

В течение 90-х годов чрезвычайную актуальность имела проблема злоупотреблений со стороны директоров в ущерб интересам акционеров, работников, предприятия в целом. В настоящее время акценты смещаются на злоупотребления со стороны крупных акционеров. Конфликт интересов акционерного общества и крупных акционеров может вести к развалу предприятия, разбазариванию его имущества, доведению предприятия до банкротства, чтобы скупить его акции за бесценок и т.п. В таком случае требуется, напротив, **укрепление позиций директората, создание правовой среды, способствующей сохранению предприятий как социально-имущественных комплексов, что отвечает публичным интересам.**

Неоправданным представляется наблюдаемый в Украине уклон на формирование концентрированной структуры акционерного капитала. На фоне озабоченности западных стран вопросами формирования «рабочей» собственности и более распыленного

акционерного капитала, стремление нашего законодателя открыть закрытые акционерные общества вызывает по меньшей мере сомнения. Мы снова бросаемся в противоположную крайность, утрачивая имеющиеся позиции и возможность сохранить результат, к которому стремятся зарубежные страны. В итоге проявляется необходимость государственных мер, направленных на восстановление утрачиваемого результата, только иными средствами и с неизбежными потерями. В скором времени, если не сегодня, Украина должна будет примкнуть к западным странам в использовании так называемой теории участия в прибыли и капитале, направленной на формирование «рабочей» собственности.

В 1990 году по поручению комиссии ЕС был написан отчет о результатах исследования об участии в прибыли и капиталовложениях рабочих (так называемый пеппер-отчёт). Самый важный результат исследования — это констатация того факта, что в большинстве стран ЕС наблюдается постоянное возрастание данного вида участия. Было установлено, что почти во всех странах ЕС существуют законные положения, содействующие этому. Исключением являются только Италия, Люксембурга Испания, где никакого государственного стимулирования не предпринимается. Комиссия ЕС в 1979 году в меморандуме по образованию имущества рабочих подчеркнула особое значение долей участия в имуществе предприятия. В июле 1992 года были приняты рекомендации комиссии ЕС «О поддержке участия рабочих в доходах предприятия (включая капиталовложения)». Странам ЕС рекомендовалось удостовериться в том, что имеющееся законодательное регулирование содействует внедрению систем участия, проверить возможность предоставления налоговых или других финансовых льгот, при выборе определенных систем содействия учитывать опыт других стран ЕС, по возможности предложить партиям с учетом национальных особенностей большой выбор различных систем или способов участия.

Рекомендации комиссии ЕС принимались с целью, ускорить развитие систем участия в ЕС-странах. Чтобы усилить мотивацию отдельных стран по вводу таких систем, приводятся в пример связанные с этим преимущества. Системы финансового участия могут рассматриваться как инструмент к более широкому распылению производственного капитала. Кроме того, будет поддержи-

ваться вовлечение рабочих в развитие предприятия. Более того, системы участия, согласно западным исследованиям, имеют положительное воздействие на мотивацию и продуктивность рабочих и конкурентоспособность предприятий.

В Украине этот западноевропейский опыт особенно актуален для предприятий, контрольные пакеты акций которых перешли в собственность нового собственника. На фоне наблюдаемой тенденции уклонения крупных инвесторов от выполнения взятых на себя инвестиционных обязательств, законодательное требование об обязательном направлении части прибыли в фонды накопления, формирующих акционерный капитал работников предприятия, стимулировало бы крупного акционера к дополнительному инвестированию собственного капитала для сохранения контроля над предприятием.

Еще более важное значение имеет налаживание системы участия работников в управления, что могло бы способствовать развитию корпоративной культуры, налаживанию механизма внутрифирменного контроля за отклоняющимся поведением субъектов хозяйствования, преодолению негативных тенденций тонизации и криминализации экономики, защите национальных интересов в процессе глобализации.

Разработка специальных законоположений, направленных на социализацию управления экономикой Украины, способствовала бы не только сближению права Украины с западноевропейским, но и решению ряда задач, имеющих для Украины стратегическое значение.

3. Совершенствование системы корпоративного управления и контроля мерами акционерного права

3.1. Система субъектов корпоративного управления и контроля в акционерном обществе

Для налаживания эффективного механизма внутрифирменного управления и контроля за деятельностью акционерных обществ необходимо правильно определить круг его субъектов. Важное значение в этом деле имеет полное и объективное отражение задействованных на предприятии интересов групп индивидов, которые могут быть управомочены на осуществление внутреннего контроля.

В этой связи более детального анализа требует понятие корпоративного правоотношения с целью достоверного и полного определения его субъектного состава, равнозначно – субъектного состава внутрифирменного контроля за деятельностью акционерного общества.

Как отмечала Р.О. Халфина в анализе общего учения о правоотношении, правоотношение является индивидуализированной общественной связью между лицами [51]. Выявление и учет данной индивидуализированной общественной связи на предприятии имеет очень важное значение. Следует особо подчеркнуть определенную противоречивость результатов исследований и выводов авторов по данному вопросу.

Как правило, в качестве участников внутренних (внутрифирменных, корпоративных) отношений рассматриваются учредители (участники) корпорации, сама корпорация как хозяйствующий субъект и ее органы. Не оспаривая правильность заложенного в указанной формулировке общего принципа, требуется все же конкретизировать содержание каждого из названных субъектов, и в частности, правильно и полно раскрыть и учесть те индивидуа-

лизированные общественные связи, которые скрыты под обобщающим названием «корпорация как хозяйствующий субъект». И.В. Спасибо-Фатеева, рассматривая складывающееся в акционерном обществе корпоративное правоотношение как разновидность (своеобразный вид) гражданского правоотношения, определяет его как общественную связь между учредителями и подписчиками на акции, а впоследствии – между акционерами, между акционерами и акционерным обществом, между органами общества и акционерами [52]. Таким образом, в каждой из групп отношений ключевыми участниками остаются учредители (участники) предприятия – акционеры. Не отрицая важное правовое значение фигуры учредителя предприятия, следует, вместе с тем, указать на неоправданное упрощение перечня индивидуализированных общественных связей, скрытых под категорией «акционерное общество» («предприятие», «хозяйствующий субъект»).

Предприятие является сложнорганизованной системой с широким спектром задействованных интересов, требующих не только их учета, но и сбалансирования с целью достижения эффективной организации предприятия. Следует согласиться с ученым-экономистом Л.С. Винариком, который отмечает, что система корпоративных правоотношений охватывает круг участников, каждый из которых преследует свои интересы. Акционеры являются ключевыми участниками системы управления акционерного общества, но не единственными. В процессе управления акционерным обществом создаются структуры, определяется механизм взаимоотношений между участниками. По словам автора, это могут быть члены правления, служащие, акционеры, члены наблюдательного совета и другие материально заинтересованные лица. Исходя из этого, Л.С. Винарик определяет управление акционерным обществом как механизм или систему взаимодействия участников и способы, с помощью которых они представляют свои интересы [53]. Согласно общей теории права, проявлением индивидуальной связи между конкретными лицами является установление между ними субъективных прав и обязанностей [54].

Правовая оценка задействованных в предприятии интересов имеет важное значение для определения круга субъектов корпоративных правоотношений. Интерес позволяет

определить круг корпоративных отношений, а также обозначить приоритеты, на которые направлены действия субъектов. В конечном итоге, выявление определенной совокупности интересов позволяет определить основные направления их сбалансирования на предприятии.

В акционерном обществе как одном из видов предприятий во взаимодействии находится ряд интересов, основным предметом которых является расширение влияния на распределение прибыли, полученной в результате приложения труда и капитала. «Три силы», «три большие хозяйственные державы» берут участие в прибыли: капитал, работники и государство [55]. Справедливость этих слов подтверждается отмечаемыми исследователями современного зарубежного права тенденциями социализации управления предприятиями, направленными на учет всех названных групп интересов в процессе управления [56]. Каждая из названных сил отстаивает свои экономические интересы, связанные с получением своей доли в предпринимательской прибыли. Это позволяет говорить об одинаковой направленности интересов, их общей цели – повышении эффективности хозяйствования с целью повышения прибыли. Такое положение вещей заставляет искать наиболее рациональные подходы к согласованию разнящихся интересов, обеспечивая в равной мере интересы и те, и другие. В.Ф. Яковлев отмечает среди обязательных условий реализации идеи правового государства необходимость соблюдения баланса интересов, который создается исключительно с помощью законов [57]. Правовое регулирование направлено на то, чтобы по возможности сбалансировать экономически и юридически неравные отношения, возложив на стороны некоторые дополнительные обязанности или, напротив, предоставив соответствующие права и гарантии защиты.

Изучая перечень интересов, которые возникают и формируются в ходе осуществления предприятием хозяйственной деятельности, можно очертить круг субъектов корпоративных правоотношений, возникающих ввиду необходимости согласования этих интересов.

В настоящий момент действия, подпадающие под регулирование корпоративного права, можно разделить на три группы.

Первая группа содержит круг интересов акционеров, направленных на получение дивидендов. Вторая группа включает в себя охраняемые законом или локально-правовыми нормами интересы работников предприятия, в результате приложения труда которых образуется прибыль.

И третью группу составляют интегрированные частные и публичные интересы (акционеров, работников и государства), представляющие в своем сбалансированном виде интерес предприятия, основанный на необходимости повышения эффективности хозяйствования и максимизации прибыли предприятия.

Осуществление хозяйственной практики с ущемлением того или иного интереса приводит к навязыванию условий, которые в дальнейшем препятствуют эффективному функционированию предприятия.

Из вышеизложенного следует вывод, что ключевым участником корпоративного правоотношения является акционерное общество, хозяйственный интерес которого является результатом интегрального взаимодействия задействованных в предприятии общественно значимых групп интересов. В этой части следует согласиться и поддержать вывод российского ученого-экономиста Н.Ю. Кругловой, которая определяет корпоративное право как систему правил организации деятельности и правил поведения, разработанных на предприятии (в организации) и выражающих согласованную волю собственника имущества и коллектива, руководствующихся этими правилами [58].

Система правил организации деятельности и правил поведения не может сводиться только к совокупности норм, разработанных на предприятии. Не менее важное значение имеет законодательное регулирование. Суть сочетания интересов различных субъектов корпоративных отношений состоит в таком законодательном регулировании, в результате которого субъект ставится в условия, формирующие его интересы, и, в свою очередь, приводящие к реализации определенных общественных интересов, одновременно – к удовлетворению потребностей субъектов.

Выражение Р. Иеринга «Товарищество, общество в юридическом смысле, есть союз многих лиц, соединившихся для преследования одной общей цели, из которой поэтому каждый, направ-

ляя свою деятельность и осуществляя цели такого общества, действует вместе с тем и для себя» [59], сохраняет известную долю справедливости и в рамках указанного подхода.

Влияние интересов на поведение участников правоотношений проявляется в том, что они могут как активизировать, так и тормозить исполнение ими своих обязанностей [60].

Роль права несомненна в процессе формирования определенной системы интересов в соответствии с их общественной значимостью. При этом в большинстве случаев право достигает своей цели лишь потому, что привлекает на свою сторону интересы человека [61]. Деятельность субъектов хозяйствования имеет смысл оценивать с точки зрения связи интересов с закрепленными в нормах права правами и обязанностями, поскольку изучение интересов позволяет выработать предложения по совершенствованию правового регулирования хозяйственной деятельности и прогнозировать эффективность подготавливаемых законодательных актов. При этом очень важно не только очертить круг охраняемых законом интересов, но и использовать силу интереса при разработке корпоративных норм. Корпоративные нормы могут быть эффективным инструментом организации деятельности только в том случае, когда эти нормы разрабатываются теми, кто в дальнейшем ими руководствуется, т.е. когда рациональность той или иной нормы осознана. Интерес является отправной точкой при выработке правового механизма внутрифирменного контроля за деятельностью акционерного общества. Его образуют все юридические средства в своей совокупности, которые включают в себя совокупность норм права, систему правоотношений, в ходе которых субъекты реализуют свои субъективные права и обязанности с целью достижения ими конкретных интересов, а также правореализационной деятельности участников корпоративных отношений и управомоченных органов по пресечению противоправных действий и применению тех или иных видов ответственности к правонарушителям. Такого рода деятельность очень тесно связана с уровнем правосознания и правовой культуры как обществе в целом, так и среди субъектов, достигающих своих интересов в процессе управления предприятием.

Одной из наиболее проблем на современном этапе стала неадекватность интересов лиц, представляющих органы акционерного общества, интересу акционерного общества как хозяйствующего субъекта.

С учетом того, что по общему принципу интересы акционерного общества представляют его органы, адекватность интереса того и другого является необходимым условием.

Особенности хозяйственной практики в настоящее время свидетельствуют о том, что интересы органов акционерного общества (непосредственно осуществляющих управление текущей деятельностью акционерного общества) в большинстве случаев не отражают интересы акционеров и интересы трудового коллектива, более того, они не всегда совпадают с интересами самого акционерного общества, действуя зачастую в ущерб ему.

Таким образом, мы приходим к выводу, что интерес органа акционерного общества нельзя отождествлять с интересом акционерного общества как такового, если он – интерес органа – формируется не в результате интегрального взаимодействия всех задействованных в предприятии интересов.

Здесь особо актуализируется вопрос о природе интереса. Многообразие взглядов на понятие интереса условно можно разделить на три основные группы, которые формируются исходя из представлений об интересе как объективном [62], субъективном [63] либо объективно-субъективном явлении.

Органы акционерного общества должны представлять интегрированный интерес акционерного общества, образующийся в результате взаимодействия совокупности присутствующих на предприятии интересов. В данном случае особенно наглядно проявляется нецелесообразность оценки интереса органа акционерного общества как субъективного явления. Не смотря на то, что сохраняется субъективный характер интереса органа акционерного общества ввиду того, что представлен в виде определенной совокупности целей конкретных индивидов, являющихся членами органа предприятия, вместе с тем он должен иметь необходимую степень объективности, основываться на объективно существующих потребностях участников индивидуализированных общественных связей на предприятии.

Проведенный анализ позволяет сформулировать корпоративное правоотношение как общественную связь между акционерным обществом и акционерами (учредителями), между акционерным обществом и трудовым коллективом (производителями). Прибегая к приведенной выше формулировке И.В. Спасибо-Фатеевой, которая вычленяет общественную связь между акционерами и акционерными обществами, с одной стороны, и акционерами и органами общества, с другой, отметим, что, с нашей точки зрения, в такой градации нет необходимости, поскольку органы акционерного общества должны выражать волю и интересы общества, а общество, в свою очередь, выражает свою волю и интерес через свои органы. Акционерное общество и орган общества не могут быть самостоятельными субъектами корпоративного правоотношения. Кроме того, по нашему мнению, нельзя считать корпоративными отношения, возникающие до создания корпорации (между учредителями и подписчиками на акции): без корпорации не может быть корпоративных отношений.

Соответственно субъектному составу корпоративного правоотношения и с учетом того, что объектом корпоративного контроля является деятельность правления акционерного общества, субъектами корпоративного контроля в обществе являются органы акционерного общества, сформированные акционерами и трудовым коллективом:

- общее собрание акционеров;
- наблюдательный совет;
- ревизионная комиссия;
- общее собрание и совет трудового коллектива.

Построенная таким образом система контроля за деятельностью правления обеспечивает правореализацию всех задействованных в акционерном обществе частных интересов. Интересы государства отражаются в системе корпоративного контроля в процессе правоприменительной деятельности субъектов корпоративного контроля, направленной на реализацию законодательных норм в области внутрифирменного права.

Правоприменительная деятельность основывается на реализации субъектами корпоративного контроля своих законных интересов посредством осуществления своих субъективных прав на

участие в корпоративном контроле, а также посредством право-реализационной деятельности государственных органов, направленной на обеспечение достижения таких законных интересов и предупреждение их нарушения.

Порядок внутрифирменного контроля за деятельностью акционерного общества охватывает формы, сроки, способы его осуществления, а также его защиту от нарушений – совокупность средств и способов, позволяющих применить меры ответственности с целью защиты интересов субъектов внутрифирменного контроля.

Защита интересов субъектов предполагает восстановление нарушенных прав и законных интересов, в какой бы форме их нарушение не происходило. Сущность защиты состоит в правоприменительной деятельности органов, которые при этом не являются участниками корпоративных отношений. Эффективность механизма невозможна без применения мер государственного принуждения в виде ответственности за правонарушения.

Поскольку защита интересов довольно многогранный процесс, постольку в его осуществлении участвуют специализированные органы, призванные осуществлять защиту интересов субъектов. Основным способом защиты интересов субъектов корпоративного правоотношения является восстановление ранее существовавшего положения.

На основе проведенного анализа могут быть сделаны следующие выводы:

1. Ключевым участником корпоративного правоотношения является акционерное общество как самостоятельный субъект права, организованный на корпоративных началах.

2. Другой стороной в корпоративных правоотношениях являются социальные группы, обладающие конституированными интересами, которые задействованы в предприятии и требуют их правовой оценки, соотносимой с правовой оценкой интересов предприятия (акционеры, трудовой коллектив). Сформированные при их участии органы являются субъектами корпоративного (внутрифирменного) контроля за деятельностью акционерного общества.

3. Соответственно субъектному составу корпоративного правоотношения и с учетом того, что объектом корпоративного кон-

троля является деятельность правления акционерного общества, субъектами корпоративного управления и контроля в обществе являются органы акционерного общества, сформированные акционерами и трудовым коллективом:

- общее собрание акционеров;
- наблюдательный совет;
- ревизионная комиссия;
- общее собрание и совет трудового коллектива.

3.2. Пути налаживания эффективного корпоративного контроля в акционерных обществах

На становление социально-ориентированной рыночной экономики все возрастающее влияние оказывает «человеческий фактор». В результате практической реализации функций правосознания индивида или общности на основе правовой ориентации формируется поведенческая реакция в виде правомерного или неправомерного поведения.

К сожалению, правовая действительность нынешнего этапа такова, что поведенческая реакция в хозяйственной сфере оказывается практически запрограммированной на неправомерное поведение. Противоречивый опыт реформирования экономики, накопленный за последние годы, со всей очевидностью свидетельствует о неуклонном росте хозяйственных правонарушений. Правовое регулирование статуса хозяйствующих субъектов ни в одной из сфер их жизнедеятельности нельзя признать удовлетворительным. Пробелы, недостатки, противоречия в действующем законодательстве создают условия и предпосылки для противоправного поведения, побуждают к использованию погрешностей публичного регулирования в узкокорыстных частных интересах. Более того, само выживание хозяйствующих субъектов во многом висит от того, насколько успешно и безнаказанно они «могут» нарушать действующее законодательство. В противном случае их выживание становится невозможным. В 90-е годы всеуглубляющиеся процессы дезорганизации, тенизации и криминализации экономики в значительной мере обуславливались проведением на практике доктрины невмешательства государства в экономи-

ку и составной части этой доктрины так называемого цивилистического, или «частно-правового» подхода в законодательстве. Признание необходимости государственного регулирования, которое произошло к концу 90-х годов, не принесло ожидаемого облегчения этой проблемы, негативные процессы продолжают углубляться в результате проведения экономически необоснованных решений, выражающих интересы «лоббирующих» группировок. Крайним проявлением таких интересов стала ситуация вокруг проблемы приоритета норм недавно принятых Хозяйственного и Гражданского кодексов.

Следует учитывать, что правовая культура официального правотворчества во многом определяется тем, насколько воплощенные в нормативных актах нормы права адекватны реалиям жизни, а также способностью законодателя предвидеть социальные последствия того или иного закона. Для становления положительных тенденций в становлении честных правил и деловых обычаев в хозяйственной сфере, предупреждение криминализации экономики, обеспечения хозяйственного порядка необходим приоритет норм Хозяйственного кодекса, что позволило бы начать системное налаживание публично-правового регулирования, способствующего выводу экономики из тени, искоренению условий ее дальнейшей криминализации, исключению причин и предпосылок углубления общественно-опасных тенденций.

Потребуется также принятие ряда законов в развитие норм Хозяйственного кодекса, направленных на преодоление негативных тенденций в экономике. Анализ особенностей экономических процессов в Украине, а также зарубежный опыт регулирования экономики позволяют определить социализацию экономики в качестве приоритетного направления развития законодательства, прежде всего учитывая ее потенциальные возможности преодолению вышеотмеченных негативных тенденций.

Одним из направлений социализации в микроэкономике, признанных мировой практикой к концу XX века, является социализация в сфере управления предприятиями, использования человеческих ресурсов предприятия как фактора, влияющего на эффективность его функционирования. В наших условиях проблема социализации управления предприятиями, вовлечения трудовых коллективов в управлен-

ческий процесс приобретает особую актуальность.

Одна из актуальнейших проблем, которую сегодня нужно решать — налаживание действенного контроля за отклоняющимся поведением хозяйствующих субъектов (предприятий). Особенно остро стоит проблема злоупотреблений со стороны их управляющих или лиц, контролирующих предприятие.

Предпринимаемые государством шаги для преодоления данной негативной тенденции вряд ли смогут обеспечить быстрый устойчивый результат. К тому же процесс налаживания государственного контроля сопровождается другой негативной тенденцией — разрастание госаппарата и коррупция. Думается, в этой ситуации единственно верным решением было бы установление системы внутрифирменного контроля за отклоняющимся поведением органов оперативного управления предприятий.

В настоящее время организация внутреннего контроля в акционерном обществе определяется самим предприятием. Однако фактические собственники предприятия — крупные акционеры или директора при распыленной структуре капитала — себе ограничителей не ставят, а мелкие акционеры в силу своей распыленности не готовы к подобным действиям. При таком раскладе реальной движущей силой налаживания системы эффективного корпоративного управления и контроля может стать трудовая коллектив. Наряду с расширением прав акционеров, это должно стать действенным способом контроля за деятельностью непосредственных руководителей предприятия.

Негатив «тотального» самоуправления, засвидетельствовавший свою деструктивность в конце 80-х - начале 90-х годов, увлек наших политиков (и соответственно законодателей) в другую, неоправданную, крайность. С переходом к новому курсу в начале 90-х годов проблемы обеспечения прав и интересов трудовых коллективов были отброшены как пережиток прошлого, чуждый новым условиям хозяйствования. Становление частной и коллективной собственности расставляло новые акценты на обеспечении интересов частных собственников, которые оставались индифферентными к другим интересам в рамках предприятия. Права трудовых коллективов фронтально отошли на задний план. Главная ставка сделана на частных собственников,

которые на основе перераспределенной собственности должны были вывести экономику на новый уровень. Идеализирование частного интереса обернулось стратегической ошибкой.

Не имея сдерживающего противовеса интересов на предприятии-производителе, капитал предприятий потек не в отечественную экономику, а на зарубежные счета частных собственников. В случае с акционерными обществами таковыми фактически стали непосредственные руководители предприятия.

Характерно, что права и интересы трудовых коллективов не вошли в круг государственного внимания. Законодатель остался фактически безучастным по отношению к правам трудовых коллективов предприятий частного сектора экономики. Регулирование прав трудовых коллективов государственных предприятий также оказалось не пригодным для того, чтобы действительно обеспечить учет их прав и интересов в процессе деятельности предприятия. Известны отклики о том, с каким удовольствием директора предприятий стали «распускать» советы трудовых коллективов после принятия в 1991 году закона о предприятиях, введившего диспозитивное регулирование данного вопроса (ст.15 закона предусматривала, что полномочия трудового коллектива всех видов предприятий, где используется наемный труд, реализуются общим собранием (конференцией) и их выборным органом, если иное не предусмотрено уставом).

Вместе с тем, несмотря на коренные различия в общественно-экономическом и политическом строе отдельных стран, участие трудящихся в управлении предприятиями и в контроле над ними стало общемировым явлением. Утверждается, что постоянные консультации между менеджментом и рабочими, открытые процессы «торга» между ними способствуют функционированию современных производительных сил. С учетом этих реалий в зарубежных странах наблюдается четкая тенденция к повышению роли в управлении производством персонала предприятий (трудового коллектива предприятия – по принятой у нас терминологии).

Необходимость механизмов участия трудовых коллективов в оперативном управлении делами предприятия давно осознана западными странами, где, законодательно установлены (и этим самым гарантированы) формы

включенного участия представителей от персонала предприятия в деятельности управленческих органов.

В ФРГ для акционерных обществ с количеством работников более 2000 лиц установлен принцип равного представительства в наблюдательных советах и иная пропорция в пользу акционеров на менее крупных предприятиях (за исключением горнодобывающей и металлургической промышленности, где гарантируется не только равное представительство в наблюдательных советах, но и включение в состав правления директора от наемных работников).

Германскую модель восприняли с некоторыми модификациями Австрия, Испания, Нидерланды, Норвегия, Дания, Швеция, Люксембург. Наблюдательный совет акционерных обществ в этих странах формируется на 2/3 акционерами, на 1/3 наемными работниками (должность директора по труду установлена только по законодательству Люксембурга). Представители коллективов допускаются к работе руководящих органов предприятий с правом решающего голоса [64].

Наряду с этим в зарубежных странах немаловажную роль могут играть также представительные органы трудовых коллективов — Советы предприятий, Комитеты предприятий, наделенных не только социальной и кадровой, но и широкой хозяйственной компетенцией (в форме согласия по вопросам инвестиций, маркетинга, производственных программ и т.д.) [65].

Приведенный пример правового регулирования прав трудовых коллективов (персонала предприятия) в зарубежных странах с развитой экономикой соответствует принципам сформировавшейся в этих странах во второй половине XX века смешанной экономики. Высокий уровень обеспечения прав трудовых коллективов в Западной Европе объясняется превалированием социал-демократических идей в европейских странах. Доказательством тому является также проводимая в органах ЕС работа над соответствующей директивой по данному вопросу, направленной на обеспечение прав трудовых коллективов на предприятиях.

Однако ошибкой было бы считать, что внимание к правам персонала предприятий не характерно для либералистической модели экономики США. Здесь вовлечение работников в

управление предприятиями и обеспечение прав персонала предприятий активно ведется путем внедрение программ типа ESOP, 401-к и других [66].

Таким образом, зарубежный опыт показывает, что игнорирование прав трудовых коллективов, половинчатый подход к учету их интересов не отвечает основным принципам. В Украине в настоящее время объем законодательного регулирования компетенции органов трудового коллектива нельзя признать удовлетворительным.

Статья 15 Закона Украины «О предприятиях в Украине» устанавливает, что полномочия трудового коллектива всех видов предприятий, где используется наемный труд, реализуются общим собранием (конференцией) и его выборным органом, с оговоркой «если иное не предусмотрено уставом».

Формы включенного участия представителей трудовых коллективов в управлении (в составе органов управления на принципах равноправия) в законодательстве затронуты еще более поверхностно. Соответствующее регулирование коснулось только госсектора и то в малоопределенном виде.

Кабмином Украины 19.06.93г. утверждено Положение о наблюдательном совете (Гос.информ.бюллетень о приватизации. — 1993. — №8. — Ст. 19), действие которого распространяется на акционерные общества, созданные в процессе корпоратизации государственных предприятий, закрытых акционерных обществ, более чем 7,5% уставного фонда которых находится в государственной собственности, а также производственных и научно-исследовательских объединений, правовой статус которых ранее не был приведен в соответствие с действующим законодательством. Этот акт определяет, что в состав наблюдательного совета таких обществ, наряду с иными представителями, должны включаться также представители трудовых коллективов. Однако пропорции представительства не определяются. Фактическая неопределенность важнейших вопросов приводит к тому, что благие правоустановления остаются лишь на бумаге, не приносят ожидаемой пользы.

Отсутствие эффективного представительства непосредственного производителя — трудового коллектива в системе корпоративных отношений серьезно сказывается на

состоянии экономики. Поскольку работа по подготовке специальных законов, устанавливающих социализацию управления предприятиями не ведется, а затронутые проблемы следует решать уже сегодня, думается, делать это нужно в рамках имеющихся законопроектов, в частности, в рамках Закона об акционерных обществах.

Отдельного регулирования в рамках Закона об акционерных обществах требуют также вопросы компетенции автономных органов трудовых коллективов предприятия (у нас СМК, по германскому законодательству – Совет предприятия, во Франции – Комитет предприятия).

Разработка данной проблематики является неотъемлемым звеном в выработке комплекса мер, направленных на стабилизацию экономики.

С научной точки зрения, очень важно определить адекватные данному этапу развития границы возможного участия трудовых коллективов в управлении предприятиями. Как известно, они простираются от малозначительного объема компетенции профорганизаций по участию в управлении предприятием до полного самоуправления трудовых коллективов. Определение оптимальных форм участия трудового коллектива в управлении – вопрос очень сложный, требующий к себе особого внимания. Данная «оптимальность» может определяться с существенным «перекосом» в ту или иную сторону, что (как любая крайность) впоследствии оказывается неоправданным. Так, самоуправленческая форма предприятия, несмотря на всю убедительность теоретических обоснований, у нас мало реализовалась. Зарубежные страны восприняли идею самоуправления трудовых коллективов предприятий, однако всеобщего признания она также не получила. Только в каждом шестом случае большинство акций в зарубежных фирмах принадлежит их работникам. Количество же фирм, находящихся в полной собственности трудящихся, вообще мизерно [67].

Опыт самоуправления трудовых коллективов (и зарубежный, и наш) показывает, что только самоуправление приносило ограниченный успех. На самоуправленческих предприятиях потребительские интересы преобладают над хозяйственными. «...Управляемые коллективами фирмы отличаются от частных большей долей дохода, направляемой

на оплату труда, низкой заинтересованностью в своем долгосрочном развитии, превалированием краткосрочных интересов максимизации текущего потребления, что проявляется в их относительно низкой прибыльности и эффективности» [68].

Следует отметить, что незначительное распространение идеи самоуправления трудовых коллективов имеет объективные детерминанты, которые далеко не исчерпываются сетованиями скорее субъективного характера, что отношение собственника формируется у нас медленно, «собственники» предприятий с коллективной собственностью разворовывают имущество предприятия, обращаются с ним бесхозяйственно и т.п. [69]. В этой связи хотелось бы процитировать В.В. Долинскую: «для современного индустриального производства в основном характерно не столько формирование некоего хозяина, являющегося в одном лице и собственником средств производства, и тружеником, сколько размежевание и институирование экономических интересов собственника, хозяйствующего субъекта и наемного рабочего» [70]. Каждый из этих субъектов права имеет и отстаивает свой собственный экономический интерес, и здесь необходимы правовые механизмы, определяющие правила игры для этих социальных партнеров.

Всевластие учредителя и произвол директоров не просто демобилизует работников, ослабляет их заинтересованность в результатах коллективного труда (здесь мы сталкиваемся с проблемой производительности труда). Гораздо более грозное явление – фактическая бесконтрольность непосредственного руководства, имеющего возможность действовать безнаказанно в своих интересах, в ущерб предприятию, трудовому коллективу, акционерам.

Предоставленным законодательством возможностей контроля акционеров за деятельностью предприятия, как уже отмечалось, недостаточно для того, чтобы можно было говорить о состоявшемся разумном противовесе интересов на предприятии.

Тоже относится и к положению наемных работников на предприятии. Если так называемому невключенному участию трудящихся в управлении (через институциональные формы самоорганизации – профсоюзы, СТК) у нас в какой-то мере уделяется внимание, то этого никак не скажешь о признанном в мировой практике т.н. включенном участии – посредством

командирования своих представителей в наблюдательные советы, контрольные советы и другие высшие органы управления предприятием. Следует отметить, что именно в рамках этой формы возможно такое размежевание экономических интересов собственника, хозяйствующего субъекта и наемного рабочего, которое бы обеспечивало их эффективное согласование.

Насколько убедительно в последнее время утверждается, что социальное партнерство является одним из инструментов вывода социальной сферы из глубокого кризиса, настолько верным является и то, что отсутствие эффективного представительства непосредственного производителя – трудового коллектива в системе корпоративных отношений серьезно сказывается на результатах реформирования экономики.

Необходимость формирования эффективной системы корпоративного управления и контроля за деятельностью директоров и управляющих в акционерных обществах требует налаживания равноправного участия представителей трудовых коллективов в деятельности органов предприятия.

3.3 Опыт участия трудовых коллективов в управлении предприятием

В нашей стране накоплен богатый опыт участия трудовых коллективов в управлении предприятиями. Несмотря на то, что в советское время, в основном, влияние оказывалось партийными и профсоюзными организациями предприятий, тем не менее, нередкими были случаи реального влияния и Советов трудовых коллективов (СТК). Первый СТК в Донецкой области был создан в ноябре 1986 года на Славянском керамическом комбинате, причем его созданию Предшествовало тщательное изучение славянами опыта работы СТК на ВАЗе. В дальнейшем в Донецкой области наблюдается стремительный рост числа СТК, в мае 1987г. их уже было 650, в ноябре 1987г. – 1200. Вступление в силу с 1 января 1987г. Закона о предприятии дало новый импульс созданию СТК – в марте 1988г. их общее число уже составляло 2527 – 93% от общего числа предприятий и других самостоятельных организаций в Донецкой области [71].

В 1990-1991 годах их число увеличилось до 3300. В 1992 году был создан Совет трудовых коллективов области. Однако к настоящему времени СТК на предприятиях области сохранились лишь в единичных случаях, а на отдельных из

них – только в ряде низовых структурных подразделений. Фактическое игнорирование института «прав трудовых коллективов» в течение последнего десятилетия привело к его деградации, но не исчезновению. На многих предприятиях, испытывающих трудности в борьбе за контроль над предприятиями, уже понята важность поддержки трудового коллектива и его участия в управлении. Ведущие предприятия воссоздают советы трудовых коллективов, заботясь о развитии корпоративной культуры и понимая настоятельную необходимость последнего. Так, целью воссоздания советов трудовых коллективов на Мариупольском металлургическом комбинате имени Ильича является оказание помощи руководству предприятия в решении социальных и экономических проблем, укреплении дисциплины, развитии корпоративной культуры, а также поддержка руководителей в отстаивании интересов предприятия вовне (в государственных структурах) [72].

Богатый опыт участия работников в управлении предприятием накоплен также в экономически развитых зарубежных странах, в свое время заимствовавших советский опыт. Это свидетельствует об адекватности института «прав трудовых коллективов» рыночным условиям хозяйствования. Для убедительности представляется целесообразным отдельный анализ зарубежного законодательства.

Образцом системы участия считается система участия, сложившаяся в ФРГ. На основании ряда послевоенных нормативных актов, и прежде всего законов 1952 и 1972 годов, на каждом предприятии имеется совет предприятия – представитель персонала. Он наделен полномочиями при решении таких вопросов, как условия труда, правила внутреннего трудового распорядка, часы работы и отдыха, гигиена труда и его безопасность. По ним дирекция принимает решения совместно с советом. Если согласие не достигнуто, назначается комиссия для поиска компромисса. Общий принцип, установленный законом – совет «должен сотрудничать со всем доверием» с предпринимателем и «отказываться от всех мер борьбы, способных нарушить работу предприятия».

Другая система представительства в форме участия введена законом 1976 года, вступившим в действие в 1978 году, и охватывает предприятия и фирмы с числом работающих более 2 тыс. человек. По этой системе представители участвуют в наблюдательных советах фирм, занятых решением экономических и финансовых проблем, определением кадровой политики и назначением персонала.

Как правило, наблюдательный совет состоит из 12 человек. Из них 6, в том числе председатель – представители акционеров. Два места принадлежит рабочим, одно служащим, одно высшим служащим и два профсоюзам. Подобный состав представителей от работников является результатом стремления обеспечить объективность подхода при выработке совокупного мнения представителей от работников и решения органа предприятия в целом, предохраняет от субъективизма той или иной группы работников при выработке решения, таким образом, позволяя исключить неугодные акционерам решения. Практика показывает, что при таком раскладе представители акционеров сохраняют контроль за принятием решений и такая содетерминация исключает возможность блокирования решения совета. Кроме того, в наблюдательных советах фирм с числом работающих от 500 до 2000 человек трудящимся отводится по закону только 1/3 мест.

Закон об уставе, принятый в 1952 году, не распространил право совета предприятия, касающееся совместного принятия решений, на экономические, финансовые и производственные вопросы. В 1972 году в закон были внесены поправки, расширившие права совета предприятия при решении практически всех трудовых и социальных вопросов [73].

В настоящее время право участия в управлении регулируется в Германии законом об уставе предприятия 1972 года, законом о совместных решениях 1976 года, в соответствии с которым введен принцип паритетности представительства держателей акций и трудящихся в наблюдательных советах фирм с численностью работающих по найму более чем 2000 чел. В компаниях с числом занятых от 500 до 2000 чел. рабочим предоставляется одна треть мест в наблюдательном совете [74]. К этому следует добавить институт «рабочего директора» по кадровым вопросам, должность которого обычно занимает представитель профсоюза [75].

В правлении рабочие представлены одним директором. На уровне концернов действуют законы о дополнении и применении права участия в управлении. Представители рабочих в наблюдательном совете предприятия препятствуют насильственным слияниям компаний, которые обычно сопровождаются реорганизациями и увольнениями, и выступают за увеличение инвестиций и создание рабочих мест [76].

Особое регулирование имеет место в сфере горнодобывающей, металлургической и металлообрабатывающей промышленности Германии. Здесь наряду с законом об уставе предприятия сохраняет силу закон о соадминистрировании наемных работников в наблюдательных советах и правлениях горных предприятий», принятый в 1951 году. Этот закон относится к акционерным обществам, обществам с ограниченной ответственностью, обществам, имеющим право на разработку полезных ископаемых и являющихся юридическими лицами.

Особенностью системы участия в данной отрасли являются следующие принципы:

паритетный состав наблюдательного совета и паритетное соадминистрирование (представители коллектива и акционеров в наблюдательном совете имеют равные права); наличие так называемого «дальнего члена» наблюдательного совета (он не должен представлять организацию работодателей, сам не должен быть акционером и не являться представителем профсоюзов);

наличие нейтрального члена наблюдательного совета (так называемого 11-го, 15-го-или 21-го человека из общего возможного числа членов совета. Предложение по его кандидатуре должно согласовываться по меньшей мере с тремя членами обеих групп в наблюдательном совете);

наличие альтернативных способов включения представителей наемных рабочих в наблюдательный совет;

выборы представителями наемных рабочих в наблюдательный совет рабочего директора (он является равноправным членом правления).

Правом выдвижения в наблюдательный совет обладает производственный совет и высшие производственные организации данной отрасли промышленности. Каждый из них имеет свою квоту. Выборы из предложенных ими кандидатур

проводятся на общем собрании акционеров [77].

«В Германии, – пишет Ю.Б. Кочеврин, – решающую роль сыграла чисто немецкая модель корпоративной демократии, на основе которой трудовые коллективы получили доступ к принятию стратегических решений в наблюдательных советах крупнейших немецких концернов» [78].

Германская система совместного принятия решений, подчеркивает Йоханес Шрегель, вызывает большой интерес за рубежом. Немецкий опыт и менталитет будут и впредь оказывать влияние на европейский диалог по поводу выбора наилучших подходов к расширению участия трудящихся в управлении предприятиями. Этот интерес возрос в связи с попыткой ЕС унифицировать систему трудовых отношений, входящих в него стран» [79].

Еще одна система рабочего представительства в ФРГ – конрактуральная, или договорная. Между профсоюзами и хозяевами заключаются коллективные договоры на региональном, отраслевом и национальном уровнях, где предусматриваются условия труда, зарплата, тарифы и т.д. [80].

Зарубежные исследователи акцентируют внимание на противоречивости участия в управлении как формы рабочего представительства. У представителей персонала предприятия возникает двойная роль, когда в качестве управляющих они должны блюсти интерес предприятия и защищать противоположный интерес своих избирателей, с другой. Предполагается также, что соучастие в управлении может вовлечь рабочих в конкурентную борьбу на стороне «своего» хозяина против «чужих» рабочих. Ввиду этого рабочее движение в ряде стран предпочитает придерживаться концепции контроля, а не ответственности задела предприятия и отдает свои предпочтения профсоюзному движению [80].

Вместе с тем именно это проявление можно расценить как позитивное, исходя из основной цели – обеспечения эффективного функционирования предприятия.

Видимо с учетом этого, отказ от полномочий по управлению зарубежными предприятиями не стал повсеместным явлением. Помимо признанных в ряде стран форм «соучастия» в управлении, получили распространение формы рабочего представительства, построенные на концепции контроля.

Во Франции после войны сложились две формы рабочего представительства на капиталистическом предприятии – комитетская и контрактальная. Здесь каждый профсоюз имеет на предприятии своих делегатов, по должности входящих в комитет предприятия. Делегаты персонала с правом совещательного голоса могут выдвигать требования, предъявлять претензии, давать заключения по предстоящим решениям дирекции. Эти принципы комитетского контроля сохраняются до настоящего времени.

У комитета нет юридического вето, но есть фактическое, если персонал сплочен и готов бороться за свои интересы. На национальной конференции комитетов предприятий, проведенной в октябре 1984 года в Наттере, отмечалось, что одно из крупных демократических завоеваний – это подлинная роль экономического контроля, признанная за комитетами предприятий.

Другая альтернатива соучастия в управлении – контрактальное рабочее представительство через форму коллективного договора. Здесь на первый план выдвигается профсоюз как монопольный представитель интересов трудящихся. Коллективный договор приобретает силу закона, споры рассматриваются в арбитражном суде. Договоры заключаются на национальном, региональном, локальном уровнях. В них решаются вопросы, которые раньше были исключительной прерогативой дирекции: инвестиции, автоматизация, применение новых методов труда, подвижная шкала зарплаты. Этот вид рабочего представительства есть во всех странах Запада, но в большей степени преобладает над формами комитетского представительства, прежде всего в США и Англии, а также в Швеции, где предусмотрена система договоров на всех уровнях, начиная от цеха.

В Англии и США сформировалось отрицательное отношение профсоюзов к комитетской системе. Последние полагают, что комитетская система может подорвать профсоюзы как институт. Через комитетскую форму предприниматель может устанавливать связь с персоналом, минуя профсоюз, сплотить его против профсоюза на корпоративной основе, определяемой «общим интересом» предприятия.

Однако именно эта цель – сплочение интересов различных социальных групп на корпоративной основе – должна ставиться во главу угла с той точки зрения, что основной

целью является развитие предприятия, и в итоге, рост экономической мощи государства.

В современных условиях требование участия работников в управлении производством, приобрело объективную основу в силу научно-технической революции. Известный американский футуролог О.Тофлер писал: «Новый способ производства все более опирается на информацию, знания и культуру. Рабочие и служащие должны иметь возможность ставить под сомнение информацию сверху, возражать своим начальникам. Без этого просто нельзя рассчитывать создать передовую экономику» [81].

НТР диктует необходимость демократизации процесса производства, общественный характер труда сливается с общественным характером управления.

На законодательном уровне тенденции социализации современной экономики выразились в признании государством права работников выполнять не только производственные функции, но и наряду с собственниками — управленческие; их права на информацию о деятельности предприятия (проверки бухгалтерских книг). Такое право существует во Франции, ФРГ и в других странах. Во Франции согласно закону от 28 октября 1982 года комитет предприятия, наравне с собранием акционеров (раз в году), должен быть проинформирован по всем интересующим вопросам организации, управления предприятием, об общем ходе дел на предприятии, об экономических и юридических изменениях положения предприятия.

Рабочему движению удалось значительно ограничить произвол патроната, авторитарные методы его командования. Поэтому патронат ищет более подвластные ему формы — автономные группы (бригадный подряд, кружки качества), т.е. используется так называемая тактика «маленьких шагов».

Наиболее значительным эпизодом борьбы частных собственников против участия стал судебный иск Объединения немецких предпринимателей в Конституционный суд ФРГ против закона о «содетерминации» 1976 года. Объединение требовало признать его антиконституционным, поскольку он отрывает «собственность от распоряжения». Конституционный суд в иске отказал, закон

вступил в силу. Как отрыв собственности от распоряжения может расцениваться и отрыв владения рабочей силой от распоряжения процессом его реализации, т.е. процессом труда. Это представление было положено в основу новых подходов к управлению предприятием.

Участие в управлении и коллективные контракты ломают традиционную формулу найма рабочей силы как договора ее купли-продажи, когда она поступает в полное распоряжение нанимателя. Совокупность прав участия и коллективные контракты формируют принципиально новое юридическое отношение между хозяином средств производства и коллективным владельцем совокупной рабочей силы.

Речь идет о совместной деятельности, где как раз и может быть достигнуто не только формальное, но и фактическое равенство сторон, при котором возможны как конфликтное социальное партнерство, так и определенная солидарность.

Этот подход является одним из основных составляющих в формировании смешанной экономики – экономики современного типа.

Частная собственность экономически эффективна, поскольку дает в определенных пределах простор развитию производительных сил. Проблема заключается в том, чтобы правильно определить эти пределы. Следует согласиться с В.О. Мушинским в том, что «если мы создаем демократическое и правовое гражданское общество, не может быть и речи об абсолютной власти хозяина над трудящимися, тем более об его деспотизме и произволе» [82].

Естественно, к участию работников в управлении нужно подходить осторожно. Это участие не должно приводить к переходу фактического контроля над предприятием работникам. Рациональное решение этого кажущегося противоречия в нахождении оптимальной безопасной доли участия в управлении.

Фирма в институциональной теории – это категория, служащая для обозначения сложного процесса, в ходе которого конфликтующие цели индивидуумов приводятся в равновесие. В этом плане поведение фирмы подобно поведению рынка является результирующей сложного уравновешенного процесса. И если мы понимаем рынок как механизм взаимодействия, не стоит совершать ошибки по

отношению к организациям, рассуждая о них так, как будто это лица, наделенные намерениями и мотивациями.

Строго говоря, у фирмы не может быть никаких «своих» мотивов деятельности. Последние есть не более чем совокупность интересов людей, составляющих фирму и определенным образом взаимодействующих в процессе принятия хозяйственных решений.

Всякая хозяйственная организация представляет собой коалицию владельцев факторов производств, собственника имущества (владельца предпринимательской способности) и трудящегося (собственника рабочей силы), объединившихся в целях получения прибыли (остаточного дохода).

Единство и противоположность интересов участников организации составляют диалектическое противоречие, придающее ее развитию динамизм и сбалансированность, форму разрешения указанного противоречия характеризует структура распределения прав по принятию решений между участниками организации.

Перекося в сторону того или иного интереса ведет к возникновению и развитию негативных тенденций.

С этой точки зрения может быть критически оценен противоположный подход – перекося в сторону самоуправления трудовых коллективов.

В 1987 году права трудовых коллективов государственных предприятий в СССР были существенно расширены. Трудовые коллективы стали полноправными хозяевами на предприятиях, самостоятельно решающими многие вопросы производственного и социального развития, в том числе избрания руководителей. В итоге, вместо ожидавшегося роста эффективности хозрасчета с точки зрения освоения результатов НТП и стимулирования структурной перестройки – инфляционные процессы, резкое усиление несбалансированности. Тяжесть последующего инфляционного давления на экономику во многом обусловлена ошибками, совершенными в ходе экономической реформы в 80-е годы. Как показывали многочисленные факты, высокие темпы роста заработной платы и фондов экономического стимулирования не имели реального материально-вещественного наполнения. Развитие неблагоприятных тенденций в тот период традиционно связывались с недостаточной степенью развития рынка и конкуренции.

Однако нельзя недооценивать влияния внутриорганизационных факторов на нарастание процессов материально-финансовой несбалансированности.

Попытки внедрения принципов самоуправления трудовых коллективов имели место не только в странах социалистического лагеря, но и в капиталистических странах. Бельгия в 70-е годы бросила лозунг «От рабочего контроля — к самоуправлению» (т.е. фаза соуправления здесь отсутствует).

Никто из современных исследователей не отрицает, что «самоуправляющиеся фирмы» имеют ряд органических пороков. «Самоуправляющиеся фирмы, — отмечает В.Попов, — проигрывают предпринимательским по целому ряду позиций: в дополнение к слабой и, возможно, обратной реакции на рыночные сигналы в краткосрочном плане, они склонны к «недоинвестированию», т.е. к проеданию своих прибылей; в долгосрочной перспективе они консервативны в том, что касается рискованных проектов и внедрения технических новшеств» [83]. Принадлежность контроля работникам прямо дестимулирует сокращение затрат по заработной плате.

В условиях социально-экономической нестабильности, когда многие предприятия находятся на грани банкротства, ожидания инвестиционной активности работников становятся не оптимистичны. При этом интересы трудящихся, как владельцев контролирующего фактора, практически не дифференцированы, что обуславливает их единодушие в принятии критических решений. Возможности руководителя повлиять на мнение большинства ограничены.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод о целесообразности применения принципов соучастия в управлении акционерными обществами, об адекватности этих принципов современной смешанной экономике. Необходимо установление контроля над предприятием как со стороны акционеров, так и со стороны работников предприятия. При этом субъекты контроля не вмешиваются в деятельность непосредственного руководства до тех пор, пока она отвечает их интересам. В отличие от мелких акционеров, члены трудовых коллективов принимают решения неформально, непосредственно воздействуя на мнение друг друга.

«Недовольные» побуждают остальных к энергичным действиям и реализации контрольных функций, что для мелких акционеров практически невозможно. Если мелкие акционеры предпочитают следить за курсом акций на рынке ценных бумаг, нежели контролировать действия менеджеров, то работники намерены более решительно вмешиваться в дела корпораций.

По подсчетам профессора Л. Тайсон, компании с высокой степенью участия персонала в управлении производством работают в среднем лучше, чем фирмы, где эта степень была низкой. На данных компаниях на момент обследования производительность труда была выше на 15%, фондоотдача — на 177%, норма прибыли на используемый капитал — на 35% [84]. Существенную связь между участием трудящихся в управлении и ростом эффективности производства показали и современные экономические исследования североамериканских, японских и западноевропейских фирм [85].

Мифы о том, что «рабочие не смогут согласовать свои кратковременные интересы с долговременными потребностями фирмы», опровергаются практикой предприятий, успешно применяющих «философию участия» [86].

В 1975г. комиссия ЕС опубликовала «зеленую книгу» по вопросам участия рабочих в делах фирмы и организационной структуре компаний, где рекомендовалось фирмам с числом занятых свыше 500 чел. иметь наблюдательный совет, в котором 1/3 голосов принадлежит акционерам, 1/3 – персоналу и 1/3 – лицам, не связанным ни с рабочими, ни с владельцами фирмы [87].

Участию работников в управлении фирмами в странах – членах Европейского Сообщества (ЕС) посвящены специальная Директива Комиссии ЕС, а также отдельные положения Устава о Европейской компании (ЕК), которые обязывают государства-члены ЕС принять необходимые меры, обеспечивающие право участия рабочих и служащих в управлении и стратегическом развитии ЕК. Предусматривается использование различных моделей такого участия, либо заключение соглашений между административными органами фирм учредителей и представителями работников, при условии соблюдения законов и обычаев государств-членов ЕС и утверждения их общим собранием

акционеров. Обычно члены административного органа назначаются рабочими или служащими ЕК или их представителями. В ЕК предусматривается также возможность создания независимого совета, представляющего рабочих и служащих. Число членов этого совета, подробные инструкции, регулирующие их избрание и назначение, определяется в уставах фирм после консультаций с представителями рабочих и служащих. Независимый совет имеет право каждые три месяца быть информированным администрацией фирмы о результатах деятельности компании, включая сведения о подконтрольных компаниях и перспективах их развития, подготавливать и принимать решения по актуальным проблемам управления фирмы.

Что касается положения вещей в Украине, следует отметить, что правительственный план реформы собственности ограничивает участие трудовых коллективов в управлении приватизационными предприятиями посредством отказа ввести обязательные нормативы на представительство трудового коллектива.

Как отмечают исследователи, перераспределение прав собственности вряд ли в ближайшее время заметно повлияет на улучшение показателей эффективности деятельности приватизированных предприятий. Это связано с тем, что значительная часть пакетов акций хотя и сконцентрирована у относительно крупных институциональных держателей, но предназначена на данном этапе для перепродажи. В силу этого, многие нынешние держатели акций вряд ли будут заинтересованы в долгосрочных инвестициях, связанных с реконструкцией и развитием предприятия [88].

Большое значение имеет государственное стимулирование процесса формирования самостоятельных органов трудовых коллективов – СТК. Особую значимость эти вопросы приобретают для акционерных обществ открытого типа. Именно советы трудовых коллективов, другие структурные органы общественного контроля могли бы сыграть важную роль в процессе приватизации и в постприватизационный период, не допуская ущемления прав и интересов работников, их массового увольнения, несправедливости в распределительных отношениях, перепродажи акций предприятий сомнительным структурам и частным лицам, других нарушений, как это зачастую имеет место в

действующей практике, о чем свидетельствуют многочисленные публикации в периодической печати.

3.4. Совершенствование механизма корпоративного контроля в акционерных обществах

Механизм правового регулирования деятельности организационно-правовых структур должен оптимизироваться с течением времени, «догоняя» изменяющиеся потребности и тем самым обеспечивая прогрессивное развитие экономики и общества.

Сегодня с особой силой проявляется необходимость налаживания механизма внутрифирменного контроля за деятельностью управляющих в акционерных обществах.

Выработка такого механизма требует комплексного подхода, учета сложившихся реалий, практических потребностей, зарубежного опыта и т.д.

Как показано выше, для налаживания такого механизма требуется, прежде всего, законодательное регулирование участия трудовых коллективов в управлении предприятиями. В условиях, когда мелкие акционеры оказываются более отдаленными от дел акционерного общества и менее готовыми к отстаиванию своих интересов, функция контроля восполняется участием в работе наблюдательных советов представителей от трудовых коллективов. Права трудовых коллективов на участие в управлении приобретают еще большую актуальность в условиях, когда предприятия попадает под контроль крупных акционеров, склонных к злоупотреблениям в не меньшей мере, чем прежний директорат, но имеющих гораздо большую свободу действий. Если действия прежнего директората в какой-то мере контролировались акционерами, то крупный акционер фактически контролирует сам себя. Законодательные гарантии прав трудовых коллективов на участие в управлении послужат налаживанию контроля за действиями «фактических собственников» предприятия. Законодательство большинства стран Западной Европы предусматривает обязательное введение представителей от трудовых коллективов в состав наблюдательных советов акционерных обществ [89].

Этим же целям налаживания контроля послужит распространение опыта аккумуляции интересов мелких акционеров структурами, представляющими их интересы – банками, хозяйствующими субъектами, специализирующимися на

выполнении функций номинального держателя акций, либо создание акционерами обособленных от акционерных обществ независимых ассоциаций акционеров, специализирующихся на выработке стратегии управления и контроля в акционерном обществе и выполнении представительских функций. Последнее представляется наиболее перспективным, поскольку сочетает в себе также возможности совершенствования корпоративных схем деятельности АО, защиты мелких акционеров от неконтролируемого захвата власти на предприятии, что получает особую актуальность на волне «нового передела собственности».

Действенным средством налаживания такого контроля является также установление ответственности директоров за невыполнение или ненадлежащее выполнение возложенных на них обязанностей. При этом очень важно определить не только оптимальные для данных условий принципы ответственности, но и действенный механизм их реализации. С этой целью необходима детализация на законодательном уровне условий и процедур привлечения к ответственности и т.п.

Сегодня вопросы ответственности лиц, осуществляющих непосредственное руководство деятельностью акционерного общества, регулируются в законодательстве поверхностно. Закон Украины от 19.09.1991 г. «О хозяйственных обществах» [90] ограничивается тем правоустановлением, что должностные лица отвечают за причиненный ими обществу ущерб в соответствии с действующим законодательством (ст.23). Вынесение решений о привлечении должностных лиц органов управления к имущественной ответственности относится к компетенции высшего органа акционерного общества (ст.41). Условия и пределы имущественной ответственности определяются трудовым законодательством, действующим еще с советских времен и явно устаревшим для того, чтобы обеспечивать надлежащее выполнение директорами управленческих функций. Необходимость установления новых подходов в вопросах ответственности директоров не вызывает сомнений. В зарубежных странах накоплен богатый опыт в регулировании соответствующих вопросов, и его использование может быть полезным в деле

налаживания эффективного механизма внутрифирменного контроля.

Первоочередное внимание привлекает используемый за рубежом принцип солидарной ответственности директоров за невыполнение или ненадлежащее выполнение своих обязанностей. Данный принцип используется в Японии [91], ФРГ [92] и других странах.

Механизм реализации принципа солидарной ответственности требует детальной юридической проработки. Следует учитывать, что решение исполнительного органа может приниматься неполным составом членов правления. По общему правилу, собрание директоров правомочно в случае присутствия на нем большинства директоров, и решение на нем принимается большинством голосов. Возникает вопрос ответственности директоров, которые не принимали участия в выработке решения.

Вместе с тем установление кворума в неполный состав правления дает возможность уклоняться от участия в выработке сложных и рискованных решений, распределять сферы влияния и ответственности, снижая тем самым эффективность принципа коллегиальности в выработке решений правления. Устранить этот дисбаланс возможно применением используемого в зарубежной практике принципа «ведения дел сообща».

Используемый в зарубежной практике (см., напр., §77 Закона ФРГ «Об акциях») принцип принятия решений полным составом директоров заслуживает внимания и заимствования, поскольку создает дополнительное средство внутреннего контроля за деятельностью директоров со стороны других членов правления. Тем же целям послужит принцип их солидарной ответственности.

Наряду с этим потребуется законодательное урегулирование права несогласного члена правления на особое мнение. По общему правилу, директор, голосовавший против, освобождается от ответственности. Думается, этот принцип требует своего дополнения обязанностью такого члена правления сообщать свое особое мнение наблюдательному совету. При условии выполнения данной обязанности наступает освобождение его от ответственности за принятое правлением решение.

Наряду с этим важность вопроса об ответственности директоров требует налаживания в механизме внутрифирменного контроля функции контроля акционеров, обеспечивающей, с одной стороны, открытость и подконтрольность деятельности директоров широкому кругу лиц, с другой стороны, подкрепляемую этим неотвратимость их ответственности за невыполнение или ненадлежащее выполнение своих обязанностей.

При разработке проекта Закона Украины «Об акционерных обществах» позаимствован опыт Российской Федерации, где законодатель предоставляет акционерам, владеющим в совокупности не менее чем 1 процентом обыкновенных акций, право на обращение в суд с иском к должностным лицам о возмещении обществу причиненного ущерба (см. ст.71 Федерального закона РФ «Об акционерных обществах» [93]).

По этому поводу необходимо отметить, что в западных странах наблюдается более лояльное отношение к правам мелких акционеров, и соответственно, более жесткий подход к регулированию вопросов ответственности директоров. Особый интерес представляет гарантирование права каждого акционера требовать от директора в случае опасности убытков прекращения действий, не отвечающих целям компании, и права требовать привлечения директора к ответственности (ст.ст. 267, 272, 275.2 Торгового кодекса Японии, §309 Закона ФРГ «Об акциях»).

Актуальность проблемы налаживания эффективного механизма внутрифирменного контроля за деятельностью управляющих, которая так остро проявилась в последнее время, свидетельствует в пользу того, что этот зарубежный опыт в наших условиях был бы весьма полезен.

Механизм внутрифирменного контроля был бы неполным без постоянной реализации внутренней контрольно-ревизионной функции. Отказ разработчиков проекта Закона Украины «Об акционерных обществах» от признания ревизионной комиссии как обязательного органа общества представляется неоправданным. Ревизионная комиссия является органом, который защищает интересы акционеров в деле хозяйственного использования акционерного капитала. Более квалифицированное исполнение этой функции обеспечивается специализацией этого органа на проверке

финансово-хозяйственной документации общества, в том числе с привлечением сторонних специалистов и применением современных методов финансового анализа. Эта специализация отграничивает контрольную функцию ревизионной комиссии от контрольной функции наблюдательного совета. В случае необходимости наряду с выполнением постоянной внутренней контрольно-ревизионной функции может назначаться эпизодическая внешняя (аудиторская) проверка.

На основе проведенного анализа предлагается предусмотреть в законодательстве:

1) принцип работы правления «ведения дел сообща» (кворум — полный состав правления) и солидарную ответственность членов правления на невыполнение или ненадлежащее выполнение своих обязанностей;

2) возможность письменной подачи голоса, если ни один из членов правления не возражает против этого;

3) возможность заочного принятия решения путем подписания единого документа, если ни один из членов правления не возражает против этого (решение вступает в силу с момента подписания последним директором);

4) право любого акционера требовать возмещения обществу ущерба, причиненного недобросовестными действиями должностного лица. Законодательно предусмотреть возможность возложения судебных расходов на общество, в пользу которого подан иск;

5) формирование наблюдательного совета акционерного общества из представителей акционеров и трудового коллектива общества;

6) сохранение ревизионной комиссии в качестве контрольно-ревизионного органа акционерного общества. Целесообразным будет закрепление принципа формирования ревизионной комиссии как из числа акционеров, так и из числа приглашенных специалистов, регулирование прав, обязанностей и ответственности членов ревизионной комиссии с учетом ее функции как постоянно действующего органа по контролю за деятельностью исполнительного органа акционерного общества.

3.5. Особенности правового регулирования корпоративных отношений в холдинговых образованиях

Поиск эффективных форм организации управления объединением предприятий нацелен на создание целостной, эффективной и гибкой системы управления, позволяющей наиболее полно реализовать преимущества объединения в соответствии с интересами его участников. Важным моментом является выявление круга вопросов, которые должны решаться на уровне объединения. В зависимости от организационно-технических и производственно-хозяйственных факторов возможны различные варианты структур управления с различной степенью централизации управленческих функций (либо отсутствием централизации управления деятельностью участников объединения), различным числом ступеней и звеньев управления. Определяющую роль в их выборе играют цели и стратегия объединения. В результате создается организационная структура объединения, которая может быть представлена в виде иерархической пирамиды управления, основу которой составляют органы управления объединения. Обеспечение эффективности управленческого процесса в значительной степени определяется рациональностью их структуры и компетенции.

Важность указанного вопроса очевидна и проявляется как на уровне объединения ввиду взаимоувязки интересов участников управленческого процесса, так и на макроэкономическом уровне повышения эффективности общественного производства. Это подчеркивает необходимость законодательного регулирования основных принципов организации управления в объединении, исходя из интересов предприятия как основного товаропроизводителя и интересов экономики в целом.

На структуру и компетенцию руководящих органов объединений оказывает влияние двойственный характер их функций: они являются одновременно и органами управления, и самостоятельными хозяйствующими субъектами. В результате правомочия органов объединения можно разделить на те, которые они осуществляют в качестве представителя объединения как хозяйствующего субъекта, и те, которые необходимы объединению в качестве органа, осуществляющего функции организационного руководства в

отношении самостоятельных предприятий, входящих в возглавляемую им структуру.

Наличие управленческой компетенции – характерная черта объединения предприятий, проявляющаяся независимо от формы собственности объединения или добровольности его организации. Особое положение объединения как органа хозяйственного управления требует соответствующей регламентации полномочий объединения по управлению деятельностью его участников. Вместе с тем, как показывает анализ учредительных документов, полномочия объединения по отношению к предприятиям-участникам, как правило, не находят здесь четкого выражения, статус объединения преподносится, в основном, как статус самостоятельного хозяйствующего субъекта. Вуалирование статуса объединения как органа хозяйственного управления, вероятно, обусловлено негативным отношением к администрированию, сложившимся под влиянием прежнего опыта. Однако эта практика неоправданна. Нечеткое определение прав и обязанностей участников управленческого процесса способно снизить его эффективность, тем самым препятствуя достижению целей объединения, а в конкретных случаях может быть использовано в ущерб интересам одной из задействованных в управленческом процессе сторон. Это подчеркивает важность квалифицированного изложения управленческой компетенции объединения и ее законодательного регулирования в наиболее важных случаях.

Особое значение имеет организация управления в холдингах. Органы холдинговой компании формируются в порядке, установленном в законе о хозяйственных обществах. Дочерние предприятия отстранены от участия в органах холдинговой компании. Это, в частности, нашло отражение в пункте 24 Положения о холдинговых компаниях, создаваемых в процессе корпоратизации и приватизации, устанавливающим, что дочернее предприятие не может владеть ценными бумагами холдинговой компании.

Поскольку руководящие органы дочерних предприятий формируются в порядке, установленном для хозяйственных обществ, постольку холдинговая компания как держатель контрольного пакета акций может оказывать при этом решающее влияние. Право назначать и отзывать членов

правления контролируемой организации дает холдинговой компании возможность влиять на весь ход управления.

Публичный холдинг рассматривается как действенный инструмент влияния государства на управленческие решения хозяйствующих субъектов. Однако следует отметить, что наличия контрольного пакета акций еще недостаточно для эффективного управления госсобственностью. Сказанное в равной мере справедливо и по отношению к частному холдингу. Необходим механизм, при помощи которого реализация прав собственника не сковывала бы самостоятельность предприятий. Специфика нынешнего этапа, особенности отношений между собственником и управляющим в холдинговых структурах таят в себе угрозу реанимации административно-командной системы с той лишь разницей, что монополию государства в новых условиях замещают олигархические кланы. Для того, чтобы угроза не превратилась в реальность, необходимо на деле осуществить разделение функций управления капиталом и производством между различными органами подконтрольных предприятий. Предприятие должно выполнять общую программу деятельности, определяемую холдингом, но в вопросах текущего оперативного управления быть независимым.

Думается, затронутая проблематика должна была войти в предмет регулирования «Положения о холдинговых компаниях», создаваемых в процессе корпоратизации и приватизации. Пока данные вопросы не найдут четкого законодательного определения, согласие трудовых коллективов предприятий, которое по положению требуется для учреждения холдинга, будет формальностью, поскольку существенные условия сотрудничества в рамках такого объединения остаются потенциально неизвестными. Законодательная регламентация указанных вопросов представляется особенно важной в свете традиций отечественной практики.

В законодательных органах Российской Федерации находится без движения проект закона о холдингах. Препятствием на пути его принятия являются опасения окончательного закрепления всевластия холдинговых компаний, ведущего к ущемлению интересов подчиненных предприятий, муниципальных интересов и т.д. В действительности, такое положение вещей уже имеет место, и принятие закона о холдингах только конкретизирует его, хотя

может обеспечить необходимую корректировку взаимоотношений холдинговой компании и подчиненных ей предприятий, при условии, что проект вберет себя положительный опыт правового регулирования зарубежных стран. Особое значение здесь имеет зарубежный опыт управления холдинговой системой, построенный на привлечении трудовых коллективов подчиненных предприятий к выработке решений по важнейшим вопросам их деятельности, принимаемых холдинговой компанией. По законодательству ФРГ в группе предприятий, в том числе имеющей холдинговую структуру, учреждается производственный совет этой группы организаций, включающих представителей от производственных советов управляемых предприятий. Принятие холдинговой компанией решений по важнейшим вопросам деятельности подчиненных предприятий требует согласия объединенного производственного совета. Кроме того, в наблюдательные советы холдинговой компании на правах внешних членов могут включаться представители от трудовых коллективов подчиненных предприятий [94]. Эта структура позволяет обеспечивать достаточную степень самостоятельности зависимых предприятий.

3.6. Проблемы правового регулирования организационно-правовой формы закрытого акционерного общества

Действующее законодательство Украины (ст.25 Закона Украины «О хозяйственных обществах») предусматривает два типа акционерных обществ – открытое и закрытое акционерное общество. Разница между ними до введения в действие Закона Украины от 23 декабря 1997 г. «О внесении изменений в Закон Украины «О хозяйственных обществах» была достаточно существенной. Она проявлялась в:

1) порядке создания общества: ОАО – с использованием открытой подписки на акции, ЗАО – распределение акций между учредителями;

2) круге лиц, которые принимают участие в приобретении акций последующих выпусков: в ОАО он может быть заранее не определенным, если акции размещаются путем открытой подписки, а в ЗАО – установлен законом и ограничивается кругом учредителей;

3) степени свободы акционера отчуждать принадлежащие ему акции: в ОАО она, как правило, не ограничена, за исключением предусмотренных законом случаев, а в ЗАО – возможность ограничения этой свободы, кроме предусмотренного законом запрета продавать акции на фондовой бирже, предоставлялась и учредителям ЗАО при подписании учредительного договора и утверждении устава, а также самому обществу в лице общего собрания акционеров, правомочного вносить изменения в устав общества, в том числе и касающиеся порядка отчуждения акций;

4) степени публичности деятельности общества;

5) размере уставного капитала, обязательного к оплате на момент создания (регистрации) общества и др.

О. Винник справедливо называет основными три первых из вышеназванных отличий, которые способны обеспечивать закрытость ЗАО, то есть ограничение возможности доступа в них нежелательных лиц. При этом учредители АО широко использовали предоставляемую законом возможность установить порядок отчуждения акционерами своих акций, нередко запрещая это делать в пользу третьих лиц, ограничивая тем самым круг акционеров учредителями [95].

На практике устанавливались различные виды ограничений:

право преимущественной покупки другими акционерами или самим обществом своих акций в случае их продажи;

обязанность акционера получить согласие общества (его высшего органа) или всех акционеров на продажу своих акций;

запрет продажи акций третьим лицам и др. [96].

Подобные ограничения устанавливались с согласия всех учредителей с соответствующей фиксацией в учредительном договоре, который подписывается всеми его участниками, и в принимаемом в последствии уставе ЗАО. Прекращение трудовых отношений с закрытым акционерным обществом нередко уставами последних признавалось основанием для прекращения членства в АО, что связывалось с обязанностью отчуждения акций в пользу самого общества или его акционеров.

Подобные положения учредительных документов, отмечает О. Винник, вызывали нарекания тех акционеров, которые желали либо сохранить за собой акции после

прекращения трудовых отношений с обществом, либо продать акции другим лицам по их выбору.

Даже если выход из общества учредительными документами допускался, акционеры фактически не могли выйти из ЗАО: законодательного регулирования не было, а «кустарные» методики расчета стоимости акций оставляли акционеров «ни с чем». В результате сформировалась позиция о необходимости обеспечить акционерам право свободно отчуждать принадлежащее им имущество — акции. Достаточно часто, отмечает М. Горелик, такие ограничения являлись инструментом руководителей для устранения из числа своих оппонентов неугодных акционеров, для скупки по бросовым ценам акций уволенных акционеров и т.д. [97].

Очевидно, это и обусловило внесение изменений в Закон Украины «О хозяйственных обществах».

Изначально в статье 28 закона устанавливалось: «Если иное не предусмотрено уставом общества, акция может быть приобретена также на основании договора с ее собственником или держателем по цене, определяемой сторонами, или по цене, сложившейся на фондовом рынке, а также в порядке наследования граждан, или правопреемства юридических лиц».

Новая редакция статьи 28 исключила из нормы оговорку «если иное не предусмотрено уставом», дополнив перечень возможных оснований отчуждения акций «другими основаниями, предусмотренными законодательством».

В результате, начиная с 1998 года, юридическая практика взяла резкий курс в обратном направлении: акционеры ЗАО стали свободно перепродавать свои акции, вне всякого учёта интересов ЗАО, пройдя специальную процедуру у регистраторов акций. Правовое обоснование тому выводится из закрепленного в законодательстве понятия акции как свободно обращающейся ценной бумаги и необходимости защиты права частной собственности на объект собственности — акцию.

Попытки обосновать свободу осуждения акций и незаконность ее ограничения уставами ЗАО встречались и до внесения изменений в закон. М. Горелик [97], С. Лазаренко [98] и другие авторы указывали на то, что статья 28 закона дает лишь возможность отразить в уставе общества некоторые аспекты

вторичного обращения акций. Однако совершенно очевидно, пишет М. Горелик, что устав не может ограничивать права акционеров на распоряжение акциями, предусмотренные законом, а может лишь расширить их или дать путь практической реализации этих прав. Другие законы и нормативные акты Украины не содержат каких-либо различий в порядке обращения акций и правах акционеров на их отчуждение в зависимости от того, каким акционерным обществом акции выпущены — открытым или закрытым. Таким образом, ни устав, ни иные внутренние нормативные документы, а также отдельные решения органов управления акционерных обществ, как открытых, так и закрытых, не могут ограничить права акционеров свободно распоряжаться принадлежащими им акциями [97].

После внесения изменений в статью 28 Закона Украины «О хозяйственных обществах», исключения оговорки «если иное не предусмотрено уставом», эта позиция приобретает вес в правоприменительной практике.

Разъясняя изменения в законе, Государственная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку (далее ГКЦБ и ФР) указала, что гражданско-правовые соглашения с акциями закрытых акционерных обществ теперь осуществляются в порядке, установленном для соглашений с акциями открытых акционерных обществ, с учетом ограничений, установленных статьей 25 Закона Украины «О хозяйственных обществах», то есть в части распространения акций путем подписки и купли-продажи на бирже (Разъяснение ГКЦБ и ФР от 15.07.99 г. № 15).

Положения уставов ЗАО, ограничивающие свободу распоряжения акциями, стали оспариваться заинтересованными лицами на основании ст. 13 Закона Украины «О собственности» (статья 13 относит акции к частной собственности граждан, а статья 4 говорит о праве собственника без ограничений распоряжаться своим имуществом) и Гражданского кодекса Украины, который закрепляет право дееспособного гражданина без ограничений распоряжаться своей частной собственностью (обменивать, дарить, продавать, завещать и быть наследником), то есть совершать сделки и иные действия, не противоречащие законодательству.

Что касается гарантий со стороны Закона о хозяйственных обществах, предусмотревшего данную организационно-

правовую форму, то они сегодня сводятся только к невозможности перепродажи акций на биржах. При развернувшейся в последнее время системе внебиржевой торговли гарантия закрытости превращается в фикцию, различие правового статуса ЗАО и ОАО сохраняется разве что в сфере регистрации эмиссии акций.

Новый подход стал активно использоваться на практике. М. Горелик отмечает: «Такие случаи неоднократно рассматривались судами Украины (в том числе в Киевском районе г. Донецка). Результат всегда один – признание правоты акционеров, наказание акционерных обществ и руководителей, требование привести учредительные документы в соответствие с законодательством».

Становится непонятным сам смысл существования такого вида акционерного общества. В чем закрытость АО, в чем его принципиальное отличие, и где преимущества по сравнению с ОАО?

После внесения в Закон Украины «О хозяйственных обществах» вышеуказанных изменений ГКЦБ и ФР издала ряд нормативных актов, устанавливающих для ЗАО такой же порядок регистрации акций, ведения реестра акционеров и представления отчетности в Государственную комиссию по ценным бумагам и фондовому рынку как и для ОАО.

В результате описанных изменений в статусе организационно-правовая форма ЗАО превратилась из формы, имеющей свои преимущества (возможность контроля за движением акций, меньшая степень публично-правового регулирования деятельности), в форму, имеющую недостатки в сравнении со статусом ОАО (ограничения на выпуск ценных бумаг, так как согласно ст.27 Закона Украины «О хозяйственных обществах» ЗАО имеет право выпускать только именные акции, и др.).

Существующая форма ЗАО в Украине стала клубком противоречий, устранить который можно лишь ликвидацией этой организационно-правовой формы вообще или, напротив, приведением украинского законодательства о ЗАО в нормальный вид, с использованием зарубежного опыта правового регулирования.

Проект нового ГК отказался от такой формы, как ЗАО. По мнению Е.Р. Кибенко, разработчики проекта руководствовались тем, что данная организационно-правовая форма во многом сходна с ООО [99].

Такой подход представляется не оправданным. Закрытое акционерное общество представляет собой ту востребованную мировой практикой форму совместного предпринимательства, которая сочетает в себе стабильность состава участников, с одной стороны, и невозможность их выхода из общества путем выделения доли, с другой.

Это гарантирует стабильность имущественной базы общества, акционеры могут выйти из общества только посредством передачи акций другим лицам.

Как правильно указывает И. Белокрылова, при всей схожести ООО и ЗАО между ними есть одно существенное различие: у акционера нет правомочия, которое есть у участника ООО – права выхода из общества. Акционер может прекратить свое членство только путем возмездной или безвозмездной переуступки акций другому лицу [100].

Это позволяет использовать организационно-правовую форму ЗАО для создания финансово-устойчивой корпорации, где основу составляют исключительно имущественные, а не личные отношения.

С учетом широкого использования данной организационно-правовой формы в зарубежной практике, представляет интерес сравнительный анализ зарубежного опыта правового регулирования.

Законодательство зарубежных стран подразделяет акционерные общества на два вида, которые различаются между собой по порядку размещения акций и могут различаться по свободе обращения. Общим для зарубежных стран является подход, при котором императивными нормами запрещается распространять акции ЗАО путем публичного предложения, а в качестве диспозитивной нормы устанавливается право акционера свободно распоряжаться своими акциями, если это право не ограничено в уставе. Возможность ограничения права на передачу акций в учредительных документах предусматривается законодательством Японии, США, Германии и других стран.

По законодательству Японии акции могут передаваться другому лицу, если в уставе не предусмотрено согласие собрания директоров на передачу акций (ст. 204 Торгового кодекса Японии).

В случае несогласия собрания директоров акционер вправе требовать от собрания директоров указать, кому они могут быть переданы (право требовать другой противной стороны передачи (ст. 204.2 ТК Японии) [101].

В США устав, внутренний устав, соглашение между акционерами и корпорацией может устанавливать ограничения на передачу или регистрацию передачи акций. Ограничение может:

обязать акционеров сначала предложить акции компании или иным лицам;

обязать корпорацию или иные лица приобрести ограниченные акции;

требовать согласия корпорации или иного лица на передачу;

запретить передачу акций определенным лицам (ст. 6.27 пересмотренного типового закона США о предпринимательской корпорации) [102].

Закон об акциях ФРГ устанавливает, что устав может связать передачу с одобрением общества. Одобрение дает правление, если по уставу это полномочие не передано наблюдательному совету или общему собранию. Устав может определить основания, по которым в одобрении может быть отказано (§§55,68,180) [103].

Отчуждение акций производится по «справедливой стоимости», которая, если не достигнута договоренность, определяется судом с учетом «состояния имущества компании на момент выдвижения требования» (ст. 204-4 ТК Японии). По общему правилу такая сумма определяется путем деления стоимости активов компании, фактически существующих в соответствии с последним балансовым отчетом, на общее количество выпущенных акций и затем умножения на количество отчуждаемых акций (ст. 204-3 ТК Японии).

Особый интерес представляет развитие правового регулирования статуса ЗАО в Российской Федерации.

Ранее действовавший Закон РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» устанавливал для ЗАО следующий порядок переуступки акций: «Вклады участников ТОО (АОЗТ) могут переходить от собственника к собственнику только с согласия других участников товарищества и порядке, предусмотренном уставом товарищества» (п. 2 ст. 11). Согласно Положению об акцио-

нерных обществах 1990 года (п.7) в закрытом акционерном обществе акция могла передаваться от акционера к другому акционеру только с согласия большинства акционеров, если уставом не предусматривалось иное.

С введением нового ГК РФ процесс переуступки акций стал более либеральным — для их отчуждения согласия остальных акционеров не требуется. Собственник самостоятельно принимает решение об отчуждении своих акций и реализует свое право распоряжения принадлежащим ему имуществом.

ГК РФ (п.2 ст.97) и Федеральный Закон «Об акционерных обществах» (п.3 ст.7) [104] предусматривает для остальных участников закрытого акционерного общества лишь дополнительное право преимущественной покупки отчуждаемых акций. Данное право возникает в случае возмездного отчуждения участником ЗАО своих акций лицам, не являющимся акционерами данного общества. Право на преимущественное приобретение отчуждаемых акций другими акционерами не может быть ограничено учредительными документами. Реализация права регламентируется в уставе с соблюдением установленных в законе процедурных сроков. Общая процедура отчуждения акций должна включать следующие этапы:

акционер должен сообщить в письменной форме органу управления общества о своем намерении продать акции и условиях сделки купли-продажи;

орган управления в установленный уставом срок извещает о поступившем предложении остальных акционеров;

акционеры сообщают в установленный уставом срок о своем желании приобрести акции.

Преимущественное право на приобретение отчуждаемых акций может быть и у самого общества, если это право оговорено в уставе. Согласно закону в уставе общества должны быть определены процедура выкупа и срок выкупа, который не может быть менее 30 и более 60 дней с момента предложения акций на продажу (абз.5 п.3 ст.7) [105].

Правом выкупа акции, однако, можно воспользоваться лишь в том случае, если отчуждение акции происходит на основании возмездной сделки. Как установлено в ст.7 Закона РФ «Об акционерных обществах», акционеры ЗАО или само

общество имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами, по цене предложения другому лицу.

Таким образом, право преимущественной покупки не распространяется на случаи безвозмездной переуступки акций (дарение, наследование и т.п.) (см. разъяснения Пленума Верховного суда РФ № 4, Пленума ВАС РФ № 8, Постановления от 2 апреля 1997 г. «О некоторых вопросах применения Федерального закона «Об акционерных обществах» (в ред. Постановления Пленума Верховного суда № 5, Пленума ВАС РФ № 3 от 5.02.98 г.).

Право выкупа нельзя применять, если акционер собирается подарить свои акции или если акция отчуждается на основании семейного, наследственного или иного правопреемственного приобретения.

Акции, которые переходят кредиторам акционера при обращении взыскания на них как на предмет залога, а также по наследству, тоже не могут быть выкуплены.

Получившая распространение практика заключения договоров дарения, которые в действительности прикрывают договоры купли-продажи, фактически сводит на нет предусмотренные законодательством гарантии.

Другой проблемой стала практика определения цены договора. Как было указано, при выкупе акционерным обществом акции за нее следует уплатить такую цену, которую акционер может получить при продаже акции постороннему лицу. В результате российские ЗАО сталкиваются с проблемой назначения непомерно высоких цен за акции, приобретаемые в порядке преимущественной покупки.

Таким образом, несмотря на существование законодательных установлений, предоставляющих закрытым акционерным обществам определенные гарантии, российские ЗАО оказались в таком же нестабильном положении, как и ЗАО в Украине. Это не всегда отвечает интересам иностранных инвесторов, потому что, например, может получиться, что начальный баланс «запад-восток» не будет сохранен в случае выхода одного из восточных или западных партнеров. Сложившаяся в России и Украине ситуация вокруг ЗАО беспокоит западных инвесторов и подвергается критике

со стороны западных специалистов [106]. Это особенно важно для тех иностранных инвесторов, которые хотят сохранить свои деловые тайны в узком и закрытом кругу лиц. Иностранные инвесторы всегда заинтересованы, чтобы акционерами в каждом случае оставались только желательные для них лица.

Вместе с тем сложившаяся ситуация представляется не столько следствием юридической недоработки, сколько сознательно допущенной лазейкой, открывающей возможности для нового «предела собственности». В процессе приватизации очень многие предприятия, стремящиеся обезопасить себя от «захвата власти» на предприятии структурами, незаинтересованными в развитии предприятия (или, напротив, – заинтересованными в развале предприятий), избирали организационно-правовую форму закрытых акционерных обществ. В настоящее время многие ЗАО, находящиеся в относительно устойчивом экономическом положении, стали объектом пристального внимания «теневиков», заинтересованных в перераспределении собственности. В литературе уже описана тенденция к криминализации законодательства, «протаскиванию» норм, стремление использовать нечеткость законодательного регулирования для внедрения в практику толкований, которые прямо не противоречат букве закона, но при применении научно обоснованных подходов оказываются противоречащими духу закона.

Российские интерпретаторы – так называются в зарубежных анализах должностные лица и юристы-эксперты [107], истолковывающие немногочисленные нормы об АО «самым неожиданным образом» [106].

Леена Лехтинен (Финляндия) указывает на неоднозначность трактовок диспозитивного характера положений Закона РФ «Об акционерных обществах», например, то, в какой мере в уставе общества можно определить право выкупа акции. При приведении уставов ЗАО в соответствие с действующим законодательством с этой проблемой столкнулись в руководящих органах обществ и официальных регистрационных органах. По мнению иностранного юриста, закон РФ содержит несколько касающихся цены акций положений, которые создают правовую основу для того, чтобы в уставе общества была возможность ограничить цену приобретаемой акции до умеренной рыночной цены.

Согласно ст. 36 закона за акцию следует платить по рыночной цене, но не ниже номинальной стоимости (за отдельными исключениями), а в ст. 77 указаны основания для определения рыночной цены. Ввиду этого, указывает автор, надо предоставить возможность предусмотреть в уставе АО подходящий для него способ определения цены акции, например, на основе баланса или чистых активов или других показателей [108].

Проведенный анализ является ярким примером несовершенства юридического обеспечения хозяйственной деятельности на нынешнем этапе развития хозяйственного законодательства как в России, так и в Украине.

В проекте Закона Украины «Об акционерных обществах», в отличие от проекта ГК, предпринята попытка учесть практическую потребность в организационно-правовой форме закрытого акционерного общества. Проект, в частности, предусматривает два вида акционерных обществ — открытые и закрытые. В соответствии со ст. 8 проекта закрытым признается акционерное общество, акции которого не могут предлагаться к открытой продаже. Выпуски акций закрытого акционерного общества не подлежат регистрации в ГКЦБ и ФР.

Таким образом, проект закона, казалось бы, учел практическую потребность в организационно-правовой форме закрытого акционерного общества, однако этот вывод оказывается в определенной степени условным, поскольку заложенная в проекте концепция регулирования все равно приведет к преобразованию большинства ЗАО в ОАО: проект Закона Украины «Об акционерных обществах» (так же как и российский закон) ограничивает количество акционеров ЗАО.

Эта проблема особенно актуальна по отношению к крупным стратегическим предприятиям, имеющим перспективное устойчивое развитие. Именно за акциями таких предприятий идет охота на неорганизованном рынке ценных бумаг. Вместе с тем перехват власти и смена руководства может вести к формированию негативной тенденции в их развитии. С этой точки зрения, уклон на преобразование крупных ЗАО в ОАО вряд ли может быть признан оправданным. По российскому закону число акционеров ЗАО не должно превышать пятидесяти (ст. 7 Закона РФ «Об

акционерных обществах»), по проекту закона Украины число акционеров-собственников простых акций не должно быть более ста лиц (ст. 8), а для обществ, созданных до принятия закона – более пятисот лиц.

Ограничение количества участников ЗАО используется и в западных странах (в Англии количество участников частных компаний не должно быть менее двух и более пятидесяти [109]), однако этот опыт нельзя признать распространенным. К ограничению количества участников ЗАО не прибегает законодатель Германии, Японии и других стран. Напротив, большинство зарубежных стран в рамках специальных программ типа ЭСОП поощряет (стимулирует) формирование так называемых народных предприятий, акции которых держат их работники. Сектор рабочей собственности получил в западных странах бурное развитие [110].

Заложенная в проекте Закона Украины об акционерных обществах концепция регулирования статуса ЗАО не лишена и других недостатков. Она во многом заимствует опыт законодательного регулирования в РФ.

Статья 9 проекта предусматривает, что устав закрытого общества предполагает преимущественное право акционера и/или общества на приобретение акций этого общества, размещенных им ценных бумаг, конвертируемых в акции, и опционов на приобретение акций, которые предлагаются их собственником к продаже третьему лицу, по цене их предложения третьему лицу. Сроки и порядок реализации акционерами преимущественного права на приобретение указанных ценных бумаг устанавливаются уставом. Относительно получения акций в результате других сделок, в том числе правопреемства, устав ЗАО может предусматривать обязательную продажу этих акций обществу. Продажа акций такими лицами осуществляется по рыночной стоимости, утверждаемой наблюдательным советом.

Таким образом, мы видим, что украинский проект закона об акционерных обществах повторяет недостатки российского закона, которые были проанализированы выше, а именно: преимущественное право распространяется только на случаи продажи акций, при этом преимущественная покупка акций производится по цене предложения третьему лицу.

Ввиду этого требуется соответствующая корректировка законопроекта.

Кроме того, необходимо отметить, что практика свободного отчуждения акций ЗАО, установившая после внесения изменений в закон о хозяйственных обществах и дачи соответствующих разъяснений ГКЦБ и ФР, не имеет законных оснований. Изменения, внесенные в статью закона, которая регулирует порядок приобретения, не влекут изменений порядка их отчуждения. С учетом этого разъяснения ГКЦБ и ФР могут быть признаны несоответствующими законодательству. Ниже приводится обоснование законности положений учредительных документов ЗАО, которое может стать основанием для признания договоров недействительными и обжалования в суде действий регистраторов, осуществляющих перерегистрацию прав собственности на акции без учета положений учредительных документов ЗАО. Ввиду выше изложенного возникает необходимость в даче официального толкования Президиума Верховной Рады Украины.

Рассмотрим ниже обоснование законности положений учредительных документов закрытых акционерных обществ об ограничениях на отчуждение акций общества.

Закон Украины «О хозяйственных обществах», который был принят 19.09.1991г., установил два вида акционерных обществ – открытое и закрытое, предусмотрев при этом такие принципы организации закрытого акционерного общества, которые допускали ограничение свободы движения акций ЗАО.

Статья 25 закона относилась к закрытым акционерным обществам, акции которых распределяются среди учредителей и не могут распространяться путем подписки, покупаться и продаваться на бирже.

В статье 28 закона устанавливалось: «Если иное не предусмотрено уставом общества, акция может быть приобретена также на основании договора с ее собственником или держателем по цене, определяемой сторонами, или по цене, сложившейся на фондовом рынке, а также в порядке наследования граждан или правопреемства юридических лиц».

Законом Украины № 769/97-ВР от 23.12.97г. в Закон «О хозяйственных обществах» внесены изменения и дополнения.

Новая редакция статьи 28 исключила из нормы оговорку «если иное не предусмотрено уставом», дополнив перечень возможных оснований отчуждения акций «другими основаниями, предусмотренными законодательством».

Разъясняя изменения в Законе, ГКЦБ и ФР указала, что гражданско-правовые соглашения с акциями закрытых акционерных обществ теперь осуществляются в порядке, установленном для соглашений с акциями открытых акционерных обществ, с учетом ограничений, установленных статьей 25 Закона Украины «О хозяйственных обществах», то есть в части ограничения распространения акций путем подписки и купли-продажи на бирже (Разъяснение ГКЦБ и ФР от 15.07.99г. № 15).

Положения уставов ЗАО, ограничивающие свободу распоряжения акциями, стали игнорироваться в правоприменительной практике на основании ст. 13 Закона Украины «О собственности» (статья 13 относит акции к частной собственности граждан, а статья 4 говорит о праве собственника без ограничений распоряжаться своим имуществом) и Гражданского кодекса Украины, который закрепляет право дееспособного гражданина без ограничений распоряжаться своей частной собственностью (обменивать, дарить, продавать, завещать и быть наследником), то есть совершать сделки и иные действия, не противоречащие законодательству.

Возникает вопрос обоснованности такой трактовки существующего нормативного регулирования.

Последняя редакция части 2 и 3 статьи 28 закона выглядит следующим образом:

Акция может быть приобретена также на основании договора с ее собственником или держателем по цене, определяемой сторонами, или по цене, сложившейся на фондовом рынке, а также в порядке наследования граждан или правопреемства юридических лиц и на других основаниях, предусмотренных законодательством. (Часть вторая статьи 28 в редакции закона № 769/97-ВР от 23.12.97г.).

Переход и реализация права собственности на акции осуществляется в соответствии с законодательством Украины. (Часть третья статьи 28 в редакции закона № 769/97-ВР от 23.12.97г.)».

Является ли эта норма формально-юридическим основанием для запрета закрытым акционерным обществам

ограничивать в уставах свободу отчуждения акций? Ответ – нет. Буквально указанная норма регулирует вопрос, где и как акции могут быть приобретены, т.е. правовой статус приобретателей, или покупателей акций. Предположим, в уставе ЗАО установлен запрет на отчуждение акций без согласия общества или право преимущественной покупки. Влияет ли это каким-либо образом на статус потенциального приобретателя акций? Нет. Акции, подпавшие под регулирование потоков акций обществом, также могут быть приобретены только способами, указанными в статье 28, с той лишь разницей, что они будут приобретены обществом, указанным им лицом, другим участником общества и т.п.

В искомых целях, для обоснования полной свободы отчуждения акций ЗАО необходима норма, устанавливающая специальное регулирование относительно порядка отчуждения акций в процессе вторичного оборота. Регулирование порядка отчуждения акций содержится в статье 25 Закона Украины «О хозяйственных обществах».

Последняя устанавливает: «К акционерным обществам принадлежат: открытое акционерное общество, акции которого могут распространяться путем открытой подписки и купли-продажи на биржах; закрытое акционерное общество, акции которого распределяются между учредителями и не могут распространяться путем подписки, покупаться и продаваться на бирже».

У специалистов не вызывает возражений следующий из данной статьи запрет на оборот акций ЗАО на бирже.

Возникает вопрос, может ли ЗАО предусмотреть дополнительные ограничения сферы обращения своих акций в учредительных документах?

Согласно ст. 4 закона «в учредительные документы могут быть включены другие условия, которые не противоречат законодательству Украины».

Напрашивается однозначный вывод – локальное ограничение сферы обращения акций конкретного ЗАО прямо не противоречит действующему законодательству.

Следует отметить, что ГКЦБ и ФР в своих разъяснениях занимает двойственную позицию. С одной стороны, в Разъяснении № 15 от 15.07.99г. сообщается, что гражданско-правовые договоры с акциями закрытых акционерных обществ

осуществляются в порядке, установленном для соглашений с акциями открытых акционерных обществ, с учетом ограничений, установленных статьей 25 Закона Украины «О хозяйственных обществах», в части распространения акций путем подписки и купли-продажи на бирже.

Напротив, в Письме № 3929/19 от 04.05.2000г. разъясняется, что часть вторая статьи 28 устанавливает пути приобретения акций и не предусматривает возможности установления уставом общества ограничений для акционеров в отношении реализации их прав собственности на акции. Следовательно, с учетом особенностей, установленных для закрытых акционерных обществ Законом Украины «О хозяйственных обществах», комиссия считает, что уставом может быть установлена норма по обязанности акционера (при его желании продать акции) вначале предложить их обществу (акционерам общества). В случае, если акционеры общества или общество отказываются использовать свое право на приобретение акций, акционер имеет право распоряжаться акциями по своему усмотрению (продать третьему лицу).

А в Письме ГКЦБ и ФР № 5438/14 от 29.06.2000г. снова указывается, что в части 2 статьи 28 Закона Украины «О хозяйственных обществах» определено, что акция может быть приобретена на основании договора с ее собственником. Таким образом, акционер может продать принадлежащие ему акции. Заключение собственником акций гражданско-правового соглашения на отчуждение принадлежащих ему акций и будет письменным волеизъявлением относительно добровольного выхода из общества и разрыва акционерных отношений с данным обществом.

В обоснование противоположного вывода следует обратиться также к другим Разъяснениям ГКЦБ и ФР. Существенное значение имеет Решение ГКЦБ и ФР № 18 (Протокол заседания комиссии от 24 июня 1997г. № 11), в котором постановляется, что поскольку статья 4 Закона Украины «О ценных бумагах и фондовой бирже» предусматривает наличие в учредительных документах общества сведений о составе учредителей, переход права собственности на акции закрытого акционерного общества должен сопровождаться внесением соответствующих изменений в учредительные документы.

Действительно, следует учитывать, что статья 4 Закона Украины «О хозяйственных обществах», как и прежде, предусматривает наличие в учредительных документах общества сведений о составе учредителей, следовательно, переход права собственности на акции закрытого акционерного общества должен сопровождаться внесением соответствующих изменений в учредительные документы. Внесение изменений в статью 28 закона не изменило этого порядка. Учредительные документы имеют договорную правовую природу и внесение изменений в него требует согласия других участников договора, если законом или договором не предусмотрен иной порядок принятия решений о внесении изменений в учредительные документы. Исключение из правила могут составить случаи, прямо предусмотренные учредительными документами (если в учредительных документах ЗАО предусмотрен иной порядок внесения изменений в учредительные документы в связи с изменением состава участников, например, в случае заложенного в учредительных документах свободного отчуждения акций ЗАО или отчуждения с согласия какого-либо органа акционерного общества, отчуждения только другому акционеру и т.п.). Если состав учредителей ЗАО приводится в уставе, изменения в устав согласно статьи 42 Закона Украины «О хозяйственных обществах» принимаются квалифицированным большинством голосов.

Министерство экономики Украины в Письме № 23-23/1277 от 18.12.1996г. указывало, что поскольку в соответствии со статьей 25 Закона Украины «О хозяйственных обществах» акции закрытого акционерного общества распространяются только среди учредителей и «не могут, распространяться путем предоплаты, покупаться и продаваться», отчуждение акций закрытого акционерного общества возможно лишь среди учредителей (акционеров) этого общества. Недочетам в формулировании мысли, выделенной в кавычках, в нашем анализе не придается принципиальное значение, а вот вывод, что отчуждение акций закрытого акционерного общества возможно только среди учредителей (акционеров) этого общества, имеет существенное значение.

ГКЦБ и ФР своим письмом № 8678/19 от 26.10.2000г. признает указанное письмо Минэкономики несоответствующим законодательству, указывая на то, что распределение акций только среди учредителей производится

только при создании общества. С чем нельзя согласиться, поскольку порядок распространения акций при создании общества регулируется статьей 29 Закона Украины «О хозяйственных обществах». Статья же 25 регулирует виды акционерных обществ и первая часть нормы, «акции которого распределяются среди учредителей», касается всех стадий существования общества точно так же, как и вторая часть нормы «и не могут распространяться путем подписки, покупаться и продаваться на бирже», которая регулирует как порядок создания общества, так и порядок дополнительного выпуска акций, а также оборот выпущенных акций на вторичном рынке.

Что же касается норм закона о собственности, то они соотносятся с нормами закона о хозяйственных обществах как общие специальные, при этом правилом правоприменения является приоритет специального регулирования.

На основе проведенного анализа могут быть сделаны следующие выводы:

1. Организационно-правовая форма закрытого акционерного общества общепризнана в мировой практике. Практическая потребность в ее сохранении имеется и в Украине. Особенно актуален этот вопрос для крупных стратегических предприятий, имеющих перспективное устойчивое развитие. Попытки аннулировать возможности контроля закрытых акционерных обществ за движением своих акций могут быть расценены как внешнее выражение стремления определенных кругов к «переделу собственности» на инвестиционно привлекательных объектах. С учетом мирового опыта и практических потребностей, целесообразно сохранение не только организационно-правовой формы ЗАО, но и права контроля общества за движением акций посредством установления специального регулирования в учредительных документах.

2. Фактически сложившийся статус ЗАО в Украине стал клубком противоречий, устранить который можно ликвидацией этой организационно-правовой формы (что недопустимо), или приведением украинского законодательства в соответствие с мировым опытом. При этом важно не просто отстоять законное право ЗАО на контроль за движением акций, но и предложить юридически обоснованные и экономически целесообразные методики этого контроля.

3. Анализ зарубежного опыта позволяет выделить в качестве наиболее приемлемых принципы правового регулирования статуса ЗАО, которые используются в Японии, а именно предусмотреть право акционера передавать акции другому лицу, если в уставе не предусмотрено согласие наблюдательного совета на передачу акций; в случае несогласия — право требовать от наблюдательного совета указать, кому эти акции могут быть переданы.

4. Проект Закона Украины «Об акционерных обществах», подготовленный ГКЦБ и ФР и поданный Кабинетом Министров Украины на рассмотрение Верховной Рады, содержит недостатки, которые уже проявили себя в качестве таковых в российской практике функционирования закрытых акционерных обществ. По опыту РФ, в украинском проекте закона предусматривается преимущественное право акционера и/или общества на приобретение акций этого общества, которые предлагаются их собственником к продаже третьему лицу, по цене их предложения третьему лицу. Такой подход оставляет почву для массовых злоупотреблений посредством оформления договоров дарения и других договоров, прикрывающих фактическую куплю-продажу, вынуждает общество приобретать акции по непомерно высоким (нерыночным) ценам.

5. Ограничение в проекте количества участников ЗАО фактически повлечет те же экономические последствия, что и отмена организационно-правовой формы ЗАО. Незатронутой останется лишь незначительная часть предприятий. Таким образом, сохраняет актуальность вопрос дальнейшей судьбы крупных ЗАО.

6. В настоящее время негативные тенденции и деятельности ЗАО могут быть пресечены инициированием судебных исков о признании недействительными договоров, заключенных без учета требований учредительных документов ЗАО, и оспаривании действий регистраторов по перерегистрации прав на акции. Первые иски могли бы положить начало формированию противоположной тенденции в правоприменении.

7. Несоответствие правоприменительной практики действующему закону о хозяйственных обществах с формально-юридической точки зрения требует дачи официального толкования Президиума Верховной Рады Украины.

Приложение

Предложения к проекту Закона Украины «Об акционерных обществах»

15 декабря 2000 г. на рассмотрение Верховной Рады Украины внесен проект Закона Украины «Об акционерных обществах», разработанный ГКЦБ и ФР по поручению Кабинета Министров Украины от 29.02.2000 г. и Правительственного комитета экономического развития от 18.07.2000 г.

Проект вобрал в себя многие научные идеи, которые высказывались в специальной литературе, опыт зарубежных стран (в частности, максимально учитывает соответствующий опыт законодательного регулирования в РФ), отражает многие назревшие практические потребности.

К числу положительных сторон проекта закона, заслуживающих одобрения и поддержки, можно отнести разработку таких правовых понятий, как:

- обязательный выкуп акций,
- независимые члены наблюдательного совета,
- кумулятивное голосование,
- значительное соглашение,
- пропорциональный выкуп акций,
- условно голосующие привилегированные акции и др.

Внедрение этих понятий, позаимствованных из опыта зарубежного правового регулирования, поспособствует решению многих практических проблем организации и деятельности акционерных обществ. Например, введение в понятийный аппарат закона таких понятий, как «объявленные» и «размещенные» акции (ст.22) облегчает решение проблемы размещения акций по решению органов, подконтрольных общему собранию акционеров. До настоящего времени оставалась актуальной проблема коллизии норм о возможности правления производить выпуск акций в пределах не более, чем 1/3 уставного капитала, если это право правления предусмотрено уставом, и необходимости внесения изменений в устав в случае осуществления такого выпуска, тогда как последние могут вноситься только по решению общего собрания.

В законе предпринимаются заслуживающие поддержки шаги, направленные на сбалансирование интересов общества и учредителя, общества и кредитора, мелкого и стратегического инвестора.

Например, ст.12 п.5 предусматривает право общества удержать часть стоимости вырученной от реализации или аннулирования неоплаченных учредителями акций в пределах 20%, если иное не установлено учредительным договором (правда, действительность такой гарантии может быть недостаточной. Наши предложения см. ниже).

Заслуживает поддержки сделанный разработчиками вывод по вопросу, поднимаемому в научной литературе, который может быть сформулирован так: является ли акционер акционером, если акций еще не существует в природе? Проект, в частности, предусматривает следующую формулировку, которая отвечает правовой природе складывающихся отношений и позволяет снять разнотолки вокруг проблемы: «До полной оплаты акций учредитель имеет все права, удостоверенные акцией, кроме права их отчуждать и отягощать обязательствами» (ст.12 п.4).

Ст.17 п.4 предусматривает процедуру защиты прав кредиторов в случае уменьшения уставного капитала общества.

Проектом также предусматривается:

необходимость уменьшения уставного капитала до размера собственного капитала (активы-пассивы) по результатам годовой финансовой отчетности (ст.15);

законодательное регулирование цены акций (ст.23): продажа по цене ниже рыночной только в отдельных случаях, установленных законом или уставом ЗАО; запрет продажи акций по цене ниже номинальной;

более детальная регламентация прав привилегированных акционеров (ст.26);

преимущественное право акционеров на покупку размещаемых акций и возможность принятия решения общего собрания в 3/4 голосов о неприменении преимущественного права (ст.28). В голосовании не участвуют лица, имеющие намерение приобрести акции. Голосовавшие против, имеют право на обязательный выкуп акций;

более детальное регулирование выплаты дивидендов. На дивиденды может направляться не более 50% чистой прибыли

отчетного года (ст.30). Ст.31 устанавливает ограничения на выплату дивидендов.

Приведенные выше нормы, которые предлагаются к принятию, могут быть отнесены к положительным сторонам проекта.

Вместе с тем в проекте имеются положения, которые, по нашему мнению, требуют усовершенствования. Одни – с точки зрения их редакции, другие – с точки зрения соответствия потребностям практики или национальным интересам.

Многие предлагаемые нормы отражают необходимость решения той или иной практической проблемы, и представляют собой определенный шаг в нужном направлении, однако, тем менее, не содержат кардинального решения проблемы. Отдельные подходы представляются неоправданными.

В ходе последующего анализа приведены наши предложения по совершенствованию проекта закона Украины «Об акционерных обществах».

Порядок учреждения

Используя опыт РФ и некоторых других зарубежных стран проект предусматривает новый порядок учреждения общества — порядок единовременного учреждения, при котором во время учреждения общества все акции размещаются среди учредителей (ст.10). Открытая продажа акций может производиться только после государственной регистрации общества, при этом (согласно ст.15 проекта) только после полной оплаты всех ранее размещенных акций. Проект предусматривает, что до регистрации общества должно быть оплачено не менее 50% стоимости акций, полная оплата произведена не позднее 6 месяцев после регистрации общества.

Видимо, такой порядок имеет свои преимущества, поскольку обеспечивает больший контроль за действиями учредителей общества.

Однако в той форме, в которой система регулирования этих отношений преподносится в проекте, этот шаг вряд ли обеспечит необходимый эффект. Дополнительной проработки требуют следующие вопросы.

Учредительные документы

Представляется неоправданной позиция разработчиков проекта, согласно которой заключаемый между учредителями договор (в проекте он назван договором о создании общества) не является учредительным документом (ст.10 п.2 ч.2).

Например, решение вопроса о принятии обществом на себя обязательств учредителей, связанных с его учреждением (п.11 ст.33 проекта), является существенным для общества моментом и должно отражаться в учредительном документе, действие которого не прекращается с созданием общества. То же касается преимуществ для учредителей (этот момент неоправданно не отражен в п.2 ст.11, регулирующей компетенцию учредительного собрания). Западная практика свидетельствует о том, что такие условия учреждения отражаются в уставе или же в учредительном договоре, если он представляет собой самостоятельный документ:

То есть вопрос может быть поставлен двояким образом: необходимы либо признание учредительного договора самостоятельным учредительным документом, либо корректировка законодательных требований к содержанию устава таким образом, чтобы они отражали все существенные условия учреждения общества.

С учетом того, что в общественных интересах установить для открытых акционерных обществ высокий уровень публичности, целесообразно остановиться на том варианте, когда единственным учредительным документом ОАО признается устав, в котором отражаются все существенные условия учредительного договора.

Все существенные условия договора, в их числе вопросы статуса общества и правового положения его учредителей, должны быть отражены в учредительном акте, предъявляемом к государственной регистрации (в данном случае – в уставе). Решения по остальным (текущим) вопросам (избрание членов правления, наблюдательного совета, ревизионной комиссии и т.п.) отражаются в протоколе учредительного собрания.

С учетом этого предлагается дополнить п.2 ст.11 подпунктом 5 следующего с изменением последующей нумерации подпунктов:

«5) о льготах, предоставляемых учредителям».

Дополнить абз.1 п.2 ст.14, регулирующий содержание устава, указанием на то, что устав должен содержать сведения об: *«об учредителях; роде акций, которые принимает на себя каждый учредитель; именах лиц, вносящих вклад в натуральной форме; имуществе, составляющем содержание таких вкладов, стоимость этого имущества и указание видов и количества акций, получаемых взамен; утверждении денежной оценки имущества, вносимого учредителями в оплату за акции общества; одобрении соглашений, заключенных учредителями до создания общества; льготах, предоставляемых учредителям».*

Порядок оплаты акций

Ст.25 ч.2 предусматривает, что в случае размещения ценных бумаг открытого общества денежная оценка имущества, вносимого в оплату за них, должна равняться рыночной стоимости этого имущества. Рыночная стоимость имущества определяется независимым оценщиком и подлежит утверждению наблюдательным советом.

Если одним из учредителей вместе с его аффилированными лицами приобретаются с оплатой не в денежной форме акции общества, стоимость приобретения которых составляет свыше 500 минимальных заработных плат, рыночная стоимость имущества, вносимого учредителем в оплату за акции общества, определяется независимым оценщиком и подлежит утверждению учредительным собранием (ч.2 п.2 ст.12).

В результате получаем ситуацию, когда 3 учредителя могут создать общество, оплатив акции не в денежной форме, без проведения независимой оценки рыночной стоимости имущества. Таким образом, актуальная проблема регулирования оплаты акций вещными вкладами проектом не снимается. Думается, независимая оценка вкладов, вносимых в форме, отличной от денежной, должна производиться всегда.

Ввиду этого предлагается следующая редакция ч.2 п.2 ст.12: *«Если учредителем (учредителями) приобретаются акции с их оплатой не в денежной форме, рыночная стоимость имущества, вносимого учредителем в оплату за акции общества, определяется независимым оценщиком и подлежит утверждению учредительным собранием.*

Утвержденная рыночная стоимость имущества не может превышать стоимость, определенную независимым оценщиком».

Требуют состыковки положения ст.6 проекта об определении рыночной стоимости имущества и ст.11 (п.3), ст.12 (п.2) о проведении независимой оценки имущества на этапе учреждения общества.

Предлагается ч.3 пункта 1 статьи 6 изложить в следующей редакции:

«Если согласно этому закону, другим актам законодательства или уставу общества определение рыночной стоимости имущества осуществляется независимым оценщиком, решение об избрании независимого оценщика принимается наблюдательным советом, а на этапе учреждения – учредителями. Результаты независимой оценки утверждаются соответственно наблюдательным советом или учредительным собранием».

Последующее учреждение

Переход к единовременному учреждению с распределением всех акций среди учредителей не говорит о том, что интересы акционеров, которые присоединятся к обществу после первой открытой подписки на акции, не нуждается в защите. Известно, что сформированные учредителями органы общества могут так распорядиться уставным капиталом, что о каких-либо гарантиях для привлекаемых в процессе открытой подписки акционеров не будет и речи. В результате будет потерян смысл нововведений.

Целесообразным будет введение в терминологический аппарат проекта такого понятия как «последующее учреждение».

Этот правовой институт известен зарубежному праву. По Закону ФРГ об акциях соглашения по распоряжению имуществом общества подлежат утверждению общим собранием акционеров и государственной регистрации по процедуре «последующего основания». Так, согласно §52 договоры общества, по которым оно приобретает имущество на сумму, превышающую десятую часть основного капитала в первые два года после регистрации общества, требуют одобрения общего собрания и регистрации в торговом регистре. Принятие решения требует отчета наблюдательного

совета о последующем основании и аудиторской проверки. Если существуют сомнения, что отчет о последующем основании является неправильным или неполным или что возмещение, предоставляемое за подлежащие приобретению объекты, несоразмерно высоко, суд может отвергнуть регистрацию. Исключение составляет приобретение имущественных объектов, которые составляют предмет деятельности. При последующем основании ответственной стороной выступают члены правления и наблюдательного совета.

С учетом этого предлагается дополнить раздел 2 «Учреждение общества» статьей 15 с изменением последующей нумерации статей:

«Статья 15. Последующее учреждение.

Договоры общества по распоряжению имуществом общества, требуют одобрения со стороны общего собрания акционеров, проводимого по результатам первой открытой подписки на акции, если в результате их заключения собственный капитал общества становится меньше уставного капитала. Решение принимается по результатам отчета наблюдательного совета о последующем учреждении и аудиторской проверки. При последующем учреждении ответственной стороной вместо учредителей выступают члены правления и наблюдательного совета. Результаты последующего учреждения подлежат регистрации в порядке, установленном для внесения изменений и дополнений в учредительные документы общества.»

Отношения контроля. Аффилированные лица

Особое внимание привлекает характер предусмотренного в проекте регулирования отношений контроля. Контроль определяется как решающее влияние юридического или физического лица на хозяйственную деятельность субъекта хозяйствования, который осуществляется, в частности, благодаря действию ряда факторов. С учетом складывающейся хозяйственной практики и существующего опыта ее регулирования в зарубежных странах можно заключить, что эти факторы отражены в проекте в необходимом объеме (отражена возможность возникновения контроля в силу владения значительной частью капитала, права формировать

органы общества, определять решения, в силу договора об управлении, совмещении должностей).

Замечания вызывает формулировка первого из таких факторов. Абзац 7 статьи 2 предусматривает возможность возникновения контроля благодаря праву владения /или пользования/ всеми активами или их значительной частью.

Во-первых, формулировка представляется некорректной с той точки зрения, что обладателем вещного права на активы общества является общество. Видимо, здесь следовало оговорить владение пакетом акций в полном или значительном объеме.

Во-вторых, не излишне определение количественных характеристик значительного пакета, для чего можно привлечь положения ст.3 — владение лицом единолично или совместно с его аффилированными лицами долей, которая составляет свыше 25% уставного капитала. Представляется, однако, что этот показатель должен составлять не 25, а 20 %, по аналогии с нормами уже принятого Закона «Об институтах совместного инвестирования (паевых и корпоративных инвестиционных фондах)».

В-третьих, в формулировке следует отразить возможность осуществления контроля: 1) как единолично, так и лицами, действующими сообща (на основе гласного или негласного соглашения между ними для достижения единой цели); 2) непосредственно, совместно с аффилированными лицами или через аффилированных лиц.

Ввиду этого абзац 7 статьи 2 предлагается изложить в следующей редакции:

«контроль – решающее влияние юридического или физического лица на хозяйственную деятельность субъекта хозяйствования, которое осуществляется единолично или лицами, действующими сообща, непосредственно, совместно со связанными лицами или через связанных лиц, в частности, благодаря: владению долей, составляющей не менее 20% уставного фонда (капитала) общества;...(далее по тексту)».

Требуют усовершенствования положения проекта об аффилированных лицах. По нашему мнению, разработчики избрали не совсем удачные формулировки (отчасти непонятные, отчасти несовершенные в содержательном отношении).

Так, аффилированными признаются: 1) юридические лица, если одно из них осуществляет контроль над другим или оба

под контролем третьего лица (из буквального прочтения вытекает, что аффилированными могут быть только 2 или 3 лица и не более. Ввиду этого предлагается формулировка абзаца 2 статьи 3:

«юридические лица, связанные друг с другом отношениями контроля, или находящиеся под общим контролем»;

2) члены семьи: муж (жена), а также родители (усыновители) опекуны (попечители), братья, сестры, дети и их мужья (жены) которые осуществляют совместную хозяйственную деятельность.

Формулировка оставляет лазейки для обхода нормы, которая по идее призвана предотвращать злоупотребления.

Во-первых, для признания членов семьи аффилированными вряд ли стоит требовать установления факта совместной хозяйственной деятельности. Ее может и не быть, но проблема согласованных действий от этого не исчезает.

Кроме того, вызывает претензии перечисленный перечень членов семьи, которые потенциально являются аффилированными лицами. Думается, здесь лучше прибегнуть к перечню членов семьи, который использован в Законе Украины «Об институтах совместного инвестирования (паевых и корпоративных инвестиционных фондах) «членами семьи физического лица считаются муж или жена, прямые родственники (дети или родители) физического лица, его мужа или жены, а также муж или жена любого прямого родственника физического лица».

Термин «аффилированные лица» целесообразно вынести в ст. 2 «Определение терминов».

« Аффилированные лица»

а) юридическое лицо, осуществляющее контроль за соответствующим юридическим лицом, или контролируемое соответствующим юридическим лицом, или находящееся под общим контролем с таким юридическим лицом;

б) физическое лицо или члены его семьи, осуществляющие контроль за соответствующим юридическим лицом. Членами семьи физического лица считаются муж или жена, прямые родственники (дети или родители) физического лица, его мужа или жены, а также муж или жена любого прямого родственника физического лица;

в) должностное лицо соответствующего юридического лица, уполномоченное осуществлять от его имени юридические действия, направленные на установление,

изменение или приостановление правовых отношений, а также члены семьи такого лица.

Статью 3 «Аффилированные лица» исключить.

Представительство акционеров

Ст.39 проекта предусматривает изменение порядка, когда доверенность может удостоверяться правлением. Как известно, это приводило к массовым злоупотреблениям на практике. По проектируемой норме доверенность может удостоверяться регистратором, хранителем, организацией, в которой акционер работает или учится, жилищно-эксплуатационной организацией по месту проживания акционера, а также в другом порядке, предусмотренном законодательством. Таким образом, проблема в значительной мере снимается, но часть ее остается вместе с существующей проблемой «карманных» регистраторов.

Связанной является проблема специальной правовой регламентации отношений «представитель-акционер». Проект (ст.39) предусматривает детальную процедуру обратной связи: публичного предложения акционерам выступить представителем, которое должно содержать перечень вопросов, выносимых на голосование, информацию о том, как будет голосовать представитель в случае, если акционером не будут даны указания по голосованию, а также предупреждение о том, что акционер имеет право дать письменные указания по голосованию. Однако предусмотренный объем регулирования оставляет простор для злоупотреблений представителем (проще всего сослаться на отсутствие указаний).

Следует оговорить в законе такой порядок, когда потенциальный представитель направляет акционеру проект доверенности с указанием возможных вариантов голосования и варианта, рекомендуемого представителем. Требуется упростить для акционеров задачу дачи указаний по голосованию (например, используя опыт Германии).

Во-вторых, удостоверять доверенность должны солидные учреждения, для которых лишение лицензии за нарушения является серьезной мерой ответственности. Из числа регистраторов такое право, по нашему мнению, можно предоставить только банкам. Наряду с этим остается возможность использования других способов удостоверения

доверенности, предусмотренных законодательством, в том числе в нотариальном порядке.

Предложения к проекту:

1. Пункт 2 статьи 39 изложить в редакции:

«Доверенность на право участия и голосования на общих собраниях может удостоверяться банком, являющимся регистратором или хранителем акций, организацией, в которой акционер работает или учится, и жилищно-эксплуатационной организацией по месту проживания акционера, а также в другом порядке, предусмотренном законодательством».

2. Пункт 3 статьи 39 изложить в следующей редакции:

«Любое лицо, которое через средства массовой информации или другим образом публично обращается к акционерам с предложением о назначении представителя (представителей) для участия в голосовании на общем собрании, должно придерживаться следующих условий:

1) предложение дается в письменной форме каждому акционеру или публикуется в официальном печатном органе или в местной прессе по месту нахождения общества и имеет форму проекта доверенности с указанием возможных вариантов голосования и варианта, рекомендуемого представителем (далее по тексту).

Правовое регулирование прав и обязанностей акционеров

Положение статьи 5 проекта «Устав и другие документы общества не могут устанавливать для акционеров другие обязанности, кроме предусмотренных законами» вызывает возражения, поскольку противоречит потребностям практики и зарубежному опыту правового регулирования статуса акционеров (может ущемлять интересы как общества, так и акционеров). Ввиду этого предлагается п.2 ст.5 проекта Закона исключить.

Защита прав акционеров-работников общества

Сомнительными представляются гарантии защиты прав акционеров-работников общества (ст.29). С положительной стороны нужно оценить стремление гарантировать соблюдение прав акционеров-работников общества. Пункт 1 статьи 29 предусматривает, что должностные лица органов

общества не имеют права требовать от акционера-работника общества предоставления сведений о том, как акционер-работник голосовал или имеет намерение голосовать на общем собрании. Однако, чтобы норма работала, она должна быть снабжена соответствующими санкциями. Привлечение к административной ответственности в виде штрафов вряд ли станет серьезным препятствием для нарушения этой нормы. В этой части было бы целесообразным разработать более действенные меры ответственности (лишение права занимать руководящие должности в субъектах, осуществляющих деятельность на рынке ценных бумаг). В данной статье следует оговорить также возможность привлечения к уголовной ответственности в случае причинения существенного вреда (существуют составы преступлений – злоупотребление служебным положением, превышение полномочий и проч.)

По опыту зарубежных стран (Япония, Германия) лучше предусмотреть меры ответственности прямо в законе об акционерных обществах, поскольку далеко не всегда можно полагаться на отсылочные нормы (их может просто не оказаться, а внесение изменений и дополнений в административный и уголовный кодексы затянуться, что сделает норму неработающей).

Предлагается изложить ч.2 п.1 ст.29 в следующей редакции:

«В случае нарушения должностным лицом общества требований части 1 этого пункта оно может быть привлечено к административной ответственности в виде штрафа в размере от 50 до 100 необлагаемых минимумов доходов граждан или лишения права занимать руководящие должности в субъектах хозяйствования, осуществляющих деятельность на рынке ценных бумаг. Привлечение к административной ответственности производится в порядке, установленном статьей 13 Закона Украины «О государственном регулировании рынка ценных бумаг». В случае причинения существенного вреда, должностное лицо может быть привлечено к уголовной ответственности в порядке, установленном законодательством.»

Пункт 2 этой же статьи предусматривает: «Должностные лица приобретают акции работников, если иное не предусмотрено уставом». Норма отражает существующую проблему скупки акций должностными лицами, но не содержит ее принципиального решения, поскольку иное уставом, как правило, не предусмотрено.

Целесообразной была бы иная формулировка пункта 2 статьи 29: *«Должностные лица не могут приобретать акции работников, если иное не предусмотрено уставом. В исключительных случаях акции работников могут приобретаться должностными лицами с согласия общего собрания акционеров»* (лучше контролировать каждый случай).

Общее собрание

Предусматриваемая проектом более детальная регламентация процесса организации и проведения общего собрания акционеров призвана гарантировать права мелких акционеров на управление обществом.

К числу заложенных в проекте позитивных сторон можно отнести предоставляемое каждому акционеру право вносить предложения в повестку дня и обязанность включить в повестку дня вопрос, внесенный акционерами, владеющими в совокупности 5 и более процентами акций. Ст.37 п.3 проекта предусматривает возможность изменения повестки дня на общем собрании, но если в общем собрании участвуют все собственники голосующих акций.

В целях активизации процессов участия мелких акционеров в управлении обществом требует большей законодательной проработки процедура подготовки к общему собранию.

Статьи 36-37 проекта регламентируют вопросы предоставления для ознакомления материалов во время подготовки к общему собранию. Проект правильно делает упор на то, что материалы, необходимые для принятия решения по тому или иному вопросу, должны предоставляться для ознакомления по местонахождению общества. Вместе с тем необходимо создавать условия, чтобы активизировать интерес акционеров к таким материалам. Целесообразным будет законодательное требование сообщения акционерам имеющихся предложений по каждому вопросу. Такой подход отвечает зарубежному опыту. Закон ФРГ об акциях (§124) предусматривает, что по каждому вопросу повестки дня, по которому общее собрание должно принять решение, в публикации о повестке дня делаются соответствующие предложения правления и наблюдательного совета (при выборах членов наблюдательного совета и аудиторов – только наблюдательного совета). Народу с этим делается сообщение

акционерам и членам наблюдательного совета о созыве общего собрания, публикации повестки дня и возможных заявлениях и предложениях по выборам от акционеров, включая имя акционера, обоснование и возможную позицию администрации (§125). Полагаем, подобное требование следует закрепить и в нашем законе, не следует полагаться на регулирование этого вопроса по ведомственному усмотрению (ГКЦБ и ФР).

С учетом этого предлагаются следующие дополнения к проекту закона:

Пункт 2 статьи 36 изложить в следующей редакции:

«В публикации о повестке дня должны содержаться предложения правления и наблюдательного совета по каждому вопросу повестки дня, по которому общее собрание должно принять решение. При выборах членов наблюдательного совета, ревизионной комиссии и аудитора общества публикации подлежат только предложения наблюдательного совета. По вопросам повестки дня, которые не были опубликованы в надлежащем порядке, не могут быть приняты решения общего собрания».

Дополнить статью 36 пунктом 3 с изменением последующей нумерации пунктов:

«Правление не позднее чем за 30 дней до дня проведения общего собрания сообщает акционерам и/или номинальным держателям о созыве общего собрания, публикации повестки дня и поступивших от акционеров заявлениях и предложениях по выборам, включая имя акционера, обоснование и возможную позицию администрации».

Дополнить статью 42 проекта пунктом 4 (с изменением последующей нумерации пунктов):

«Если акционер внес предложение по выборам членов наблюдательного совета и ходатайствует на общем собрании о выборе его кандидатуры, то решение по его ходатайству принимается до решения по предложению наблюдательного совета, если этого требуют акционеры, которые владеют в совокупности не менее чем 10% уставного капитала общества».

Наблюдательный совет

Статьей 52 проекта «Избрание членов наблюдательного совета» регулируются вопросы количественного состава наблюдательного совета (не менее 7 – для акционерных обществ с количеством собственников простых акций более

1000 лиц и не менее 9 – если акционеров не менее 10000). Важные вопросы качественного состава этого органа в этой статье не затронуты.

Вместе с тем именно здесь давно назрело специальное законодательное регулирование. Правда, пункт 2 статьи 7 предусматривает, что в обществах с количеством акционеров-собственников простых акций более 1000 лиц при избрании членов наблюдательного совета среди кандидатов должно быть не менее двух лиц, которые могут признаваться независимыми членами наблюдательного совета. Однако же это отнюдь не гарантирует избрание данных независимых членов в состав наблюдательного совета.

Как свидетельствует зарубежный опыт, и как подчеркивается в аналитических материалах существующих в Украине практических проблем, вопрос качественного состава наблюдательного совета требует первостепенного внимания.

Разработчики проекта в пояснительной записке указывают, что в нем учтены директивы Европейского Союза. Однако следует отметить, что вопрос качественного состава наблюдательного совета акционерного общества является тем актуальным вопросом, по которому использование идей директив ЕС было бы весьма целесообразным, но, это, к сожалению, разработчиками проекта не учтено.

В 1975г. комиссия ЕС опубликовала «зеленую книгу» по вопросам участия рабочих в делах фирмы и организационной структуре компаний, где рекомендовалось фирмам с числом занятых свыше 500 чел. иметь наблюдательный совет, в котором 1/3 голосов принадлежит акционерам, 1/3 – персоналу и 1/3 – лицам, не связанным ни с рабочими, ни с владельцами фирмы. Участию работников в управлении фирмами в странах-членах ЕС посвящены специальная Директива Комиссии ЕС, а также отдельные положения Устава о Европейской компании (ЕК), которые обязывают государства-члены ЕС принять необходимые меры, обеспечивающие право участия рабочих и служащих в управлении и стратегическом развитии ЕК.

Обоснование необходимости построения наблюдательного совета на принципах, обеспечивающих независимость наблюдательного совета и сбалансированность интересов

учредителей, предприятия и его трудового коллектива в наших условиях давалось выше.

С учетом изложенного предлагается следующая формулировка пункта 7 проекта закона:

«Количественный и качественный состав наблюдательного совета устанавливается уставом и положением о наблюдательном совете общества.

Количественный состав наблюдательного совета в обществах с количеством акционеров-собственников простых акций более 1000 лиц должен быть не менее девяти лиц, а в обществах с количеством акционеров-собственников простых акций более 10000 лиц — не менее пятнадцати лиц. Устав может установить более высокое число членов наблюдательного совета, которое должно быть кратно трем.

По качественному составу наблюдательный совет акционерного общества с числом работников свыше 500 чел. должен состоять из представителей акционеров, трудового коллектива и независимых лиц. При этом 1/3 голосов в наблюдательном совете должна принадлежать акционерам, 1/3 – трудовому коллективу и 1/3 – лицам, не связанным ни с работниками, ни с акционерами общества, Представители трудового коллектива делегируются в состав наблюдательного совета по решению органов трудового коллектива.»

Соответственно абзац 2 пункта 37 исключить.

Исполнительный орган

Дальнейшую разработку получает в проекте правовой статус исполнительного органа. Все идеи, заложенные в проекте относительно статуса этого органа, заслуживают поддержки. Получила отражение в проекте проблема возможного превышения полномочий членами исполнительного органа и необходимой защиты прав кредиторов общества. Статьи 58-59 предусматривают, что соглашение, заключенное председателем коллегиального исполнительного органа или единоличным исполнительным органом с превышением полномочий может быть признано недействительным только в случае, если лицо, заключившее с обществом это соглашение, знало или должно было знать о несоответствии действий исполнительного органа уставу, положению об исполнительном органе или решению органа общества.

Данная идея по защите интересов кредиторов в целом конструктивна, она в наших условиях сопряжена с другой болезненной проблемой – распространенным явлением злоупотреблений директоров в ущерб интересам акционеров. Ввиду этого было бы целесообразным специально оговорить в законе обязанность контрагентов общества ознакомиться с положениями устава, чтобы на практике не возникало вопроса «должно было знать» лицо о превышении полномочий, предусмотренных уставом, или нет. В противном случае первые руководители акционерных обществ, которые и так позволяли себе не обременять свои действия соблюдением внутрифирменных норм, получают еще большую свободу недобросовестной сделки или сговора с контрагентом, причем ни тот, ни другой не будут отягощены угрозой признания сделки недействительной. Целесообразно возлагать на кредитора минимально необходимую обязанность – проверки закрепленных в уставе полномочий стороны по договору. Соблюдение же других внутрифирменных актов (например, решения общего собрания о заключении крупной сделки) может контролироваться на внутрифирменном уровне и обеспечиваться деятельностью и ответственностью ревизионной комиссии и наблюдательного совета. Такой подход, с одной стороны, является компромиссным, с другой отвечает правовой природе устава, рассчитанного на информирование третьих лиц о правовом положении субъекта хозяйствования.

На основании вышеизложенного предлагается дополнить ст. 14 «Устав общества» пунктом 4 следующего содержания:

«Соглашения, заключенные от имени общества не в соответствии с уставом, являются недействительными».

Ч.4 п.5 ст.58 изложить в редакции: *«Соглашение, заключенное от имени общества председателем коллегиального исполнительного органа не в соответствии с положением об исполнительном органе общества, решении исполнительного органа, наблюдательного совета или общего собрания, может признаваться недействительным, если лицо, которое заключило с обществом соглашение, знало или должно было знать о несоответствии действий председателя коллегиального исполнительного органа положению об исполнительном органе или решению органа общества.»*

Аналогично ч.2 п.2 ст.59 изложить в редакции:

«Соглашение, заключенное от имени общества лицом, которое осуществляет полномочия единоличного исполнительного органа не в соответствии с положением об исполнительном органе общества, решении исполнительного органа, наблюдательного совета или общего собрания, может признаваться недействительным, если лицо, которое заключило с обществом соглашение, знало или должно было знать о несоответствии действий лица, которое осуществляет полномочия единоличного исполнительного органа положению об исполнительном органе или решению органа общества.»

Требует законодательного регулирования порядок принятия решений правления и ответственность членов правления. Предлагается изложить пункт 2 статьи 59 в следующей редакции:

«2. Порядок созыва и проведения заседаний коллегиального исполнительного органа, а также порядок принятия им решений устанавливается этим законом, уставом или внутренним документом общества.»

Решения коллегиального исполнительного органа принимаются большинством голосов членов правления, присутствующих на заседании правления.

Голосование членов правления, отсутствующих на заседании правления, может быть осуществлено путем письменной подачи голоса, если ни один из членов правления не возражает против этого.

Решение правления может приниматься путем заочного голосования в форме подписания единого документа, если ни один из членов правления не возражает против этого. Решение вступает в силу с момента подписания последним членом правления.

Члены правления несут солидарную ответственность за невыполнение или ненадлежащее выполнение своих обязанностей. Члены правления, голосовавшие против принятия решения, освобождаются от ответственности, если в 3-дневный срок сообщили о своем несогласии наблюдательному совету. Ответственность членов правления, не принимавших участие в принятии решения по уважительным причинам, регулируется уставом или внутренним документом общества.

Уставом или внутренним документом общества может быть установлен иной порядок принятия решений правления и ответственности членов правления».

Ревизионная комиссия

Представляется неоправданным подход, которого придерживаются разработчики проекта в вопросе статуса ревизионной комиссии. Во-первых, по проекту ревизионная комиссия не обязательна к созданию (ст.76 говорит о том, что общее собрание может избирать ревизионную комиссию). Разработчики, видимо, исходят из того, что акционеры не избирают ревизионную комиссию в случае, если в вопросах проверки финансово-хозяйственной деятельности полагаются на внешний аудит. Следует учесть принципиальное отличие в деятельности ревизионной комиссии как постоянно действующего внутреннего органа и особенности внешнего аудита как эпизодического акта. Предназначение ревизионной комиссии как внутреннего органа заключается в том, чтобы осуществлять постоянный контроль за состоянием финансово-хозяйственной деятельности предприятия путем участия в заседаниях правления, проверки текущей документации, вовремя определить необходимость проведения аудиторской проверки, внести соответствующие предложения в компетентные органы (поднять вопрос) и т.п.

По нашему мнению, не следует отказываться от позиции, согласно которой ревизионная комиссия (или единоличный орган – ревизор) является обязательным органом общества. Напротив, следует более детально проработать вопросы взаимоотношений различных органов общества и ответственности должностных лиц общества. Кроме того, целесообразно предусмотреть право акционеров формировать ревизионную комиссию как из числа акционеров, так и из числа приглашенных специалистов, поскольку профессионализм ревизоров имеет очень важное значение для акционеров (среди акционеров профессионалов в сфере финансово-хозяйственной деятельности может не оказаться). Следует поддержать разработчиков проекта в том, что имеющаяся в действующем законодательстве оговорка о том, что ревизионная комиссия избирается из числа акционеров, в проекте исключена.

Неоправданным представляется подход, когда члены ревизионной комиссии не относятся к должностным лицам органов общества (согласно ст.2 должностными лицами органов общества являются только члены НС и исполнительного органа).

К положительным моментам следует отнести предусмотренную проектом норму о том, что во время избрания ревизионной комиссии должностным лицам, которые являются собственниками акций, не предоставляется право голоса.

Ввиду этого могут быть даны следующие предложения к проекту:

Ч.1 п.1 ст.76 сформулировать в следующей редакции: *«Для осуществления проверки финансово-хозяйственной деятельности общества общее собрание избирает ревизионную комиссию (ревизора)».*

Ч.4 п.1 ст.76 изложить в редакции:

«Ревизионная комиссия (ревизор) избирается для осуществления постоянного контроля за финансово-хозяйственной деятельностью общества. Срок полномочий...» (далее по тексту).

Ч.3 п.3 ст.76 изложить в редакции: *«Члены ревизионной комиссии (ревизор) имеют право принимать участие в заседаниях наблюдательного совета или исполнительного органа, если иное не предусмотрено уставом, положением о ревизионной комиссии общества или решением общего собрания».*

Ч.19 ст.2 изложить в редакции: *«Должностные лица органов общества – члены наблюдательного совета, исполнительного и контрольного органа общества».*

Должностные лица

Вопросы правового положения должностных лиц получили разработку в отдельном разделе проекта (разделе X). К положительным моментам следует отнести тот факт, что проект дает ответ на возникающие на практике вопросы и вносит определенность в вопрос правовой природы взаимоотношений общества и должностных лиц его органов – члены наблюдательного совета действуют на основании гражданско-правового договора (ст.50), исполнительного органа – на основе контракта как формы трудового договора или гражданско-правового договора (ст.57 п.6).

По нашему мнению, с учетом изложенных выше обоснований, требуется дополнить проект нормами следующего содержания:

абзац 19 статьи 2 проекта изложить в редакции: *«должностные лица органов общества — члены наблюдательного совета, исполнительного органа, ревизионной комиссии общества».* Пункт 6 статьи 52, в котором речь идет о том, что в обществе с множественным

акционеров – собственников простых акций свыше 100 лиц член исполнительного органа не может быть одновременно членом наблюдательного совета, исключить, дополнив раздел X «Должностные лица» нормой следующего содержания:

«Член исполнительного органа не может быть одновременно членом наблюдательного совета или ревизионной комиссии» (пункт 4 статьи 61 с изменением последующей нумерации пунктов).

Дополнить раздел X статьей 62 с изменением последующей нумерации статей (используя опыт законодательства ФРГ (см. Закон ФРГ об акциях, §136 «Исключение права голоса»: Никто не может осуществлять право голоса за себя или за кого-либо другого, если принимается решение о том, должна ли быть утверждена его отчетность, или должен ли он быть освобожден от обязательства, или должно ли общество предъявлять ему претензии. Для акций, по которым акционер не может осуществлять право голоса, право голоса не может осуществляться также через других).

Предлагается следующая редакция:

«Статья 62. Исключение права акционера на участие в управлении обществом.

Должностное лицо не может осуществлять свое право акционера на участие в управлении обществом путем подачи голоса при принятии решения общего собрания, если принимается решение:

а) об утверждении его отчетности; б) освобождении его от обязательств или привлечении к ответственности».

Последнее предложение пункта 4 статьи 62 исключить.

Более детальной проработки требуют вопросы ответственности должностных лиц.

В литературе, анализирующей складывающийся в РФ опыт правового регулирования, высказывалось сомнение по поводу приемлемости в нашем законодательстве такой формулировки, как «должностные лица должны действовать добросовестно и разумно». Возникает закономерный вопрос предела этой добросовестности и разумности, механизма доказывания и т.д. Возникает даже сомнение, является ли это понятие правовым или же оно проистекает из сферы доверительных отношений и может обеспечиваться только нормами морали. Статья 62 проекта затрагивает этот вопрос в

несколько подкорректированном виде и дает следующую формулировку: *«Должностные лица должны добросовестно и разумно действовать в интересах общества, придерживаться положений устава и других документов общества».*

Думается, для нужд практики не излишним будет конкретизация такого образа действия: наиболее выгодным для общества образом с оговоркой возмещения убытков в случае противного (причиненных действием или бездействием должностного лица).

Предлагается следующая формулировка пункта 1 статьи 62: *«Должностные лица должны действовать добросовестно и разумно наиболее выгодным для общества образом, придерживаться положений устава и других документов общества».*

Пункт 3 этой же статьи предусматривает солидарную ответственность должностных лиц, если ответственность перед обществом несут несколько лиц. Как представляется, формулировка нуждается в редакционной корректировке: несколько лиц, несущих ответственность перед обществом по различным основаниям, не может быть солидарной. Предлагается следующая формулировка пункта 3 статьи 62:

«Должностные лица – члены исполнительного органа, либо наблюдательного совета, либо ревизионной комиссии в случае привлечения к ответственности выступают перед обществом как солидарные должники».

Право на иск

Право на иск о возмещении убытков обществу согласно проекту имеют общество (по решению общего собрания, принимаемого простым большинством голосов, наблюдательного совета или исполнительного органа) и акционеры, владеющие в совокупности не менее чем 1% акций. Как представляется, такое право может и должно быть предоставлено каждому акционеру (имеется и соответствующий зарубежный опыт на этот счет).

Соответственно, следует внести изменения в часть 1 пункта 4 статьи 62, изложив ее в редакции:

«Акционеры (акционер) имеют право обратиться с иском к должностным лицам органов общества о возмещении обществу причиненных убытков. Судебные расходы могут быть возложены на общество, в интересах которого подан иск».

То же самое касается возмещения убытков, возникших вследствие нарушения порядка заключения значительной (крупной) сделки (из пункта 5 статьи 70 исключить слова «которые в совокупности являются собственниками не менее одного процента простых акций общества»), аналогично – сделки, в отношении которой имеется заинтересованность (исключить те же слова из пункта 3 статьи 75).

Приобретение контрольного пакета акций (раздел XI)

К положительным сторонам проекта следует отнести установление обязанности заблаговременного сообщения о намерении приобрести контрольный пакет акций и предоставляемых акционерам гарантий в виде предложения акционерам о приобретении их акций. В случае несоблюдения этих требований предусмотрена санкция – лишение права голоса на общем собрании, если общее собрание не приняло решение о предоставлении такого права (ст.65 проекта).

Проектируемая норма прогрессивна с точки зрения гарантий интересов мелких акционеров и общества. Вместе с тем по поводу предполагаемой действенности данной нормы могут быть высказаны некоторые замечания.

Так, ст.64 проекта регулирует цену приобретения акций у акционеров по процедуре обязательного выкупа: цена приобретения не должна быть менее средневзвешенной цены, по которой производилось приобретение этим лицом (лицами, которые действуют сообща) акций общества за последние 6 месяцев. Целесообразность сделанного разработчиками исключения из используемого в проекте общей установки на рыночную цену акций вызывает сомнения. Подобный порядок, по нашему мнению, только лишь сохраняет почву для злоупотреблений интересами мелких акционеров.

Ввиду этого предлагается следующая формулировка пункта 4 статьи 64:

«Цена приобретения акций не должна быть ниже рыночной цены акций общества».

Выкуп акций

Раздел XII предусматривает выкуп и обязательный выкуп размещенных акций. При этом обязательный выкуп распространяется на случаи:

реорганизации общества, изменения типа общества с открытого на закрытое;

заключения обществом крупного соглашения;

неприменения преимущественного права акционеров;

внесения изменений или дополнений в устав общества, предусматривающих ограничения прав акционера. Однако согласно ст.68 п.2 право акционера требовать обязательного выкупа обществом принадлежащих ему акций не возникает, если собственный капитал общества менее суммы его уставного капитала, резервного капитала и размера превышения ликвидационной стоимости привилегированных акций над их номинальной стоимостью или станет меньше вследствие такого выкупа.

Проблема есть: нельзя позволять уменьшение активов общества до размеров, которые бы оказались ниже определенных показателей.

Но неприменение права акционера на выход из общества не может быть принято как адекватное моменту ограничение. Акционерам нужны какие-то гарантии. Ввиду чего предлагается следующие изменения в предложенные формулировки:

По третьему и четвертому вопросу (см. п.1 ст.68), а именно: о неприменении преимущественного права акционеров и о внесении изменений и дополнений к уставу общества, которые предусматривают ограничение прав акционера при невозможности осуществить обязательный выкуп акций в силу названных причин, подобное решение не должно приниматься (иными словами – принятие решения по этим вопросам требует единогласия).

По первому и второму вопросам: о реорганизации общества, изменении типа общества с открытого на закрытое и о заключении обществом значительного (крупного) соглашения для усиления гарантий целесообразно потребовать принятия решения квалифицированным большинством. Для первого вопроса такой порядок и предусмотрен в проекте. Что касается второго, отметим, что по проекту значительное соглашение на сумму от 20 до 50% стоимости активов может

заключаться по решению наблюдательного совета, свыше 50% – общего собрания, но решение, как предусмотрено, принимается простым большинством.

Ввиду этого предлагаются следующие изменения в проект:

1) Дополнить пункт 2 статьи 68 абзацем 2 следующего содержания:

«В этом случае решение о заключении значительного соглашения принимается общим собранием, квалифицированным в три четверти большинством голосов».

2) П.5 ст.42 «Порядок принятия решений общего собрания» изложить в следующей редакции:

«Решения общего собрания по вопросам, предусмотренным подпунктами 2-9, 12, 25, 26 пункта 2 статьи 33, а также подпункта 22 статьи 33 в части, указанной в пункте 2 статьи 68 этого закона, принимаются большинством в три четверти голосов акционеров (далее по тексту)».

Проблема закрытых акционерных обществ

Наиболее важной проблемой, которая не нашла приемлемого разрешения в рамках подготовленного проекта, является проблема правового статуса закрытых акционерных обществ.

Казалось бы, проект учел и постарался устранить возникающие на практике нецелесообразности, искусственные сложности, связанные с произведенным с недавних пор распространением требований, предъявляемых в ОАО, на ЗАО. В отличие от действующего порядка, проект учитывает специфику ЗАО по сравнению с ОАО, вернее, учитывает специфику организационно-правовой формы ОАО, которая отличается высокой степенью публичности и требует большего уровня публично-правового регулирования. Ст.8 проекта предусматривает, что выпуски акций ЗАО не подлежат регистрации в ГКЦБ и ФР. Ст.35 предусматривает возможность определить в уставе ЗАО иной порядок созыва общего собрания акционеров, ст.38 – иные требования относительно внесения предложений в повестку дня и проч.

Однако указанные позитивные сдвиги в правовом регулировании деятельности ЗАО «выхолащиваются» существенным сужением понятия «закрытое акционерное общество» и предусмотренной в проекте спецификой его

правового статуса. По задумке разработчиков проекта, закрытыми могут быть только общества, у которых количество собственников простых акций не превышает 100 лиц (ст.8 проекта), а для обществ, действующих на день вступления в действие закона об акционерных обществах – 500 лиц (п.п.9-10 ст.92 проекта).

На основе анализа, который приводился выше, могут быть предложены следующие изменения в проект закона об акционерных обществах:

Пункты 5 и 6 статьи 8 исключить.

Статью 9 изложить в редакции:

«Статья 9. Порядок отчуждения ценных бумаг закрытого общества

1. Акционеры закрытого акционерного общества имеют право отчуждать акции, ценные бумаги, конвертируемые в акции, и опционы на приобретение акций данного общества, другому лицу, если в уставе не предусмотрено согласие общего собрания акционеров или иного органа общества на отчуждение акций.

2. В случае, если согласие на отчуждение акций, ценных бумаг, конвертируемых в акции, и опционов на приобретение акций не получено, акционер вправе требовать указаний соответствующего органа, кому эти акции могут быть переданы.

Акционеры общества имеют преимущественное право приобретения отчуждаемых акций, ценных бумаг, конвертируемых в акции, или опционов на приобретение акций по цене их предложения третьему лицу.

3. Решение о даче согласия или отказе в согласии на отчуждение указанных ценных бумаг, а также решение об определении лица, которому указанные ценные бумаги могут быть отчуждены, должно быть принято в течение 15 дней после письменного обращения владельца указанных ценных бумаг с соответствующим заявлением и сообщено заявителю в 3-дневный срок после его принятия.

Если в течение этого срока решение не принято, акционер вправе требовать выкупа указанных ценных бумаг обществом по рыночной цене.

5. В уставе могут быть предусмотрены основания, по которым в согласии на отчуждение акций, ценных бумаг, конвертируемых в акции, и опционов на приобретение акций может быть отказано. В случае отказа в согласии данные

ценные бумаги должны быть выкуплены обществом и отчуждены в течение года после выкупа либо аннулированы. Выкуп акций производится по рыночной цене.

б. Устав общества может предусматривать обязательное предложение о продаже обществу акций, ценных бумаг, конвертируемых в акции, и опционов на приобретение акций лицами, которые стали собственниками данных ценных бумаг вследствие правопреемства. Продажа указанных ценных бумаг обществу производится по рыночной цене.

Рыночная цена акций, ценных бумаг, конвертируемых в акции, и опционов на приобретение акций определяется на основании экспертной оценки независимого оценщика.

Из абз. 1 пункта 1 ст. 29 исключить слова «или об отчуждении акционером-работником своих акций или намерении их отчуждения».

После опубликования текстов вновь принятых Гражданского и Хозяйственного кодексов может потребоваться дополнительное уточнение положений проекта закона и предложений к нему.

Список использованных источников

1. *Переход* к рыночной экономике: темы и возможности. Лекция Кеннета Эрроу // Проблемы теории и практики управления. – 1995. – № 5. – С. 11.
2. *Лукинов И.И.* Методы и средства государственного регулирования экономики переходного периода // Экономика Украины. – 1999. – № 5. – С. 8.
3. *Скударь Г.М.* К вопросу о защите и государственной поддержке конкурентоспособности отечественного товаропроизводителя // Актуальные проблемы стабилизации и развития экономики / НАН Украины. Институт экономико-правовых исследований. – Донецк, 1999. – С. 38.
4. *Ансофф И.* Стратегическое управление / Пер. с англ.; науч.-ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – С. 47-49.
5. *Скударь Г.М.* Теоретические основы формирования системы внутрифирменного управления предпринимательского типа. - Донецк: ИЭПИ НАН Украины, 1998. – С. 7, 12-13.
6. *Кинг У., Клиланд Д.* Стратегическое планирование и хозяйственная политика / Пер. с англ.; Общая ред. и предисл. Г.Б. Кочеткова. – М.: Прогресс, 1982. – С. 7-8.
7. *Туленков Н., Гринивецкая Н.* Сущностно-содержательные аспекты стратегического и ситуационного менеджмента // Персонал. – 1997. – № 1. – С. 6.
8. *Ефремов В.С.* Новый мир менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. – № 2. – С. 6-8.
9. *Амигуд М.Л., Ройтер А.М.* Проблемы развития акционерных и других форм предпринимательства (статьи, очерки, эссе). – Донецк: ИЭПИ НАН Украины, Юго-Восток, 1999. – С. 234-235.
10. *Савченко В.Е.* Феномен предпринимательства // Российский экономический журнал. – 1995. – № 10. – С. 60.
11. *Пайдиев Л.В.* Только крупные структуры способны обеспечить прорыв на внешний рынок // Экономист. – 1995. – № 2. – С. 52-53.
12. *The OECD Observer*, August-September, 1996., p. 25.
13. *Семенов А.А.* Транснациональные корпорации как международно-диверсифицированные экономические системы // Вестник ДНУ. Серия В «Экономика и право». – Донецк, 2000. – № 1-2. – С. 29.

14. *Семенов А.А.* Транснациональные корпорации развивающихся стран // Финансы, учет, банки: Сб. науч. трудов ДНУ. – Донецк: УкрНТЭК, 2000. – С. 68.

15. *Шныпко А.* Пора отбросить иллюзии // Голос Украины. – 1999, 23 января. – С. 8.

16. *Пальшин К.* Эффективность по-японски // Известия. – 2001, 14 ноября.

17. *Вестник НКМЗ.* – 2001, 31 августа.

18. *Дернятина А.* Вертикальная интеграция // Известия. – 2001, 14 ноября.

19. *Современное управление: Энциклопедический справочник.* Том второй. – М.: Издатцентр, 1997. – С. 14–10.

20. *Пахомов А.* Договоренности Уругвайского раунда и эволюция ВТО // Вопросы экономики. – 2000. – № 8. – С. 147.

21. *Григорьян С.* Организационно-правовые основы и особенности Всемирной торговой организации (ВТО) // Хозяйство и право. – 2000. – № 2. – С. 98.

22. *Заборин Д.* Украина: путь в ВТО лежит через убытки и Молдавию // Салон. – 2001, 30 ноября.

23. *Рудяков П.* Комментарий проблемы вступления Украины в ВТО // Салон. – 2001, 30 ноября.

24. *Кваша С., Патыка Н.* Направления и проблемы интеграции Украины в мировое экономическое пространство // Экономика Украины. – 2001. – № 9. – С. 80–81.

25. *Минин Л.В., Воронцов С.Б.* Пути становления украинской экономики: достижения, просчеты и перспективы развития // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 5–6. – С. 34.

26. *Шеломенцев А.Г.* Разрушить быстро можно, построить нельзя // Эко. – 2001. – № 10. – С. 47.

27. *Бондаренко И.В.* Роль крупных промышленно-инвестиционных корпораций в становлении экономики Украины // Менеджер. – 2001. – № 1 (13). – С. 16–17.

28. *Украина и Россия* находятся на стадии создания мощных транснациональных компаний // Салон. – 2001, 27 ноября. – С. 3.

29. *Голиков В.И.* О теоретической сущности политико-экономического и социального корпоративного управления // Экономика промышленности. Экономика Украины на пороге третьего тысячелетия: Сб. науч. трудов

/НАН Украины. Институт экономики промышленности, АО НКМЗ. – Донецк, 2000. – С. 18.

30. *Чечетов М., Мендрул А.* Корпоративное управление в условиях экономической трансформации // Экономика Украины. – 2001. – № 4. – С. 10-18.

31. *ЗАО, откройся!* Интервью нач. Донецкого территориального управления ГКЦБ и ФР Ю. Ретинского // Вестник НКМЗ. – 2001, 25 сентября.

32. *Колябин В.* В догонку за рынком // Донбасс-Инвест. – 2000. – № 1-3. – С. 41-51.

33. *Скударь Г.М., Панков В.А.* Проблемы обеспечения экономического роста в рыночных условиях хозяйствования // Теорія та практика управління у трансформаційний період. Тези доповідей всеукраїнської наук.-практ. конф. – Т. 1. Теоретико-методологічні аспекти трансформаційних процесів управління. Форми і методи державного управління. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2001. – С. 167-171.

34. *Кучма Л.Д.* Вірю в український народ. – К.: Альтернатива, 2000. – С. 305.

35. *Мамутов В.К.* Хозяйственно-правовые проблемы детенизации и декриминализации экономики // Детенизация экономики: опыт экономико-правового и экономико-математического исследования: Сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк, 2000. – С. 10-37.

37. *Интервью* Генерального директора ОАО «ММК им. Ильича» В. Бойко // Деловая Украина. – 2001, 10 августа.

38. *Маскалевич И.* «Укрнефтьпродукт». Легким движением руки холдинг превращается... // Зеркало недели. – 2001, 24 ноября.

39. *А. Бондарь* успокаивает западных инвесторов // Салон. – 2002, 22 января.

40. *Сычев И.* Комбинат им. Ильича прирастает аэропортом // Донецкий кряж. – 2001, 8-14 ноября.

41. *Карпенко Л.* Зачем Кучма приезжал в Мариуполь // Салон. – 2001, 6 ноября.

42. *Возмещение НДС всех напрягает* // Салон. – 2002, 26 февраля.
43. *Янукович В., Письмак В.* Специальный режим инвестиционной деятельности и его влияние на выход региона из кризиса // Экономика Украины. – 2001. – № 9. – С. 10.
44. *Гавриш О.* Железные аргументы эксперимента // Зеркало недели. – 2001, 15 декабря. – С. 9.
45. *В оптимальном негативе* // Деловой Донбасс. – 2002, 22 января.
46. *Смакула Т.* Metallургам не хватило льгот // Салон. – 2002, 26 февраля.
47. *Скударь Г.М.* Обустройство очага. Интервью газете «Вестник НКМЗ». – 2001, 27 февраля.
48. *Скударь Г.М.* Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения. – К.: Наук. думка, 1999. – 496 с.
49. *Гальчинский А.* Дееспособность государства // Зеркало недели. – 2000. – № 12.
50. *Примуш Н.В.* Історія і теорія політичних партій. – Донецьк: Китис, 2000. – С. 39.
51. *Халфина Р.О.* Общее учение о правоотношении. – М., 1974. – С. 31.
52. *В. Спасибо-Фатеева.* Акционерные общества. Корпоративные правоотношения. – Харьков: Право, 1998. – С. 24-25.
53. *Винарик Л.С.* Совершенствование управления производственными акционерными обществами. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – С. 23.
54. *Алексеев С.С.* Общая теория права. Т.2. – М., 1982. – С. 82.
55. *Венедиктов А.В.* Государственная социалистическая собственность. – М.;Л., 1948. – С. 264.
56. *Мамутов В.К., Чувпило О.О.* Господарче право зарубіжних країн. – К.: Ділова Україна, 1996. – С. 318.
57. *Яковлев В.Ф.* Развитие хозяйственного законодательства на современном этапе // Хозяйство и право. – 1990. – № 2. – С. 3-15.
58. *Круглова Н.Ю.* Хозяйственное право. – М.: Русская деловая литература, 1997. – С. 203.
59. *Иеринг Р.* Цель в праве. Т. 1. – Спб., 1881. – С. 69.
60. *Грибанов В.П.* Интерес в гражданском праве // Советское государство и право. – 1967. – № 1. – С. 52.

61. *Иеринг Р.* Указ соч. – С. 35.
62. *Глезерман Г.Е.* Интерес как социологическая категория // Вопросы философии. – 1966. – № 10. – С. 124.
63. *Глезерман Г.Е.* Указ соч. – С. 77.
64. *Киселев И.Я.* Зарубежное трудовое право. – М: Издательская группа НОРМА-ИНФРАМ, 1999. – С. 143.
65. *Мамутов В.К., Чувпило О.О.* Указ. соч. – К.: Наукова думка, 1996. – С. 329-333.
66. *Развитие* производственной и представительных форм экономической демократии: опыт и проблемы / Под ред. Мамутова В.К. – Донецк: ИЭПИ НАН Украины, 1998. – С.92.
67. *Долинская В.В.* Социальные аспекты акционирования / Государство и право. – 1993. – №1. – С. 132.
68. *Глазьев С.* Свежо предание // Правда. – 1990, 8 августа.
69. *Миролевич В.* Над пропастью в трамвае: завод передан работникам, но стал ли он своим? – Известия. – 1991, 21 октября.
70. *Долинская В.В.* Социальные аспекты акционирования / Государство и право. – 1993. – №1. – С. 133.
71. *Экономико-правовое* обеспечение развития хозяйственной инициативы трудовых коллективов (Препр. докл.) АН УССР. ИЭП. – Донецк, 1988. – С. 19-20.
72. *Воссозданы* советы трудовых коллективов // Вечерний Донецк. – 2001, 28 декабря.
73. *Шрегель Йоханес.* Совет предприятия: германская модель // Человек и труд. – 1993. – № 3. – С. 796. Развитие производственной и представительных форм экономической демократии: опыт и проблемы / Науч. ред. Мамутов В.К. и др. – Донецк: ИЭПИ НАН Украины, 1998. – С. 26.
74. *Развитие* производственной и представительных форм экономической демократии: опыт и проблемы / Науч. ред. Мамутов В.К. и др. – Донецк ИЭПИ НАН Украины, 1998. – С. 26.
75. *Силин А.* Есть ли у нас шанс на социальное партнерство // Российский экономический журнал. – 1995. – № 10. – С. 52.
76. *Бурджалов В.Э., Гришин И.В., Сванидзе З.Я., Соболева И.В.* Типы социальной политики: концепция, практика // Общество и экономика. – 1997. – № 1-2. – С. 19-50.

77. *Савельев Е.В.* Соадминистрирование: немецкая система участия трудящихся в управлении. Человек в социально-экономической системе. Мат. междунар. симпозиума. – М.: ИЭ РАН, 1992. – С. 264-269.

78. *Кочеврин Ю.Б.* Эволюция отношений собственности в контексте современного социального развития // Общество и экономика. – 1997. – № 1-2. – С. 144.

79. *Шрегель Йоханес.* Указ. соч. – С. 96.

80. *Мушынский В.О.* Институт участия в управлении капиталистическим предприятием // Советское государство и право. – 1991. – № 8. – С. 113-120.

81. *Тофлер О.* Что сулит новый век? // Проблемы мира и социализма. – 1990. – № 5. – С. 85.

82. *Мушинский В.О.* Указ. Соч. – С. 120.

83. *Попов В.* Нетерпение ума или «зачем мы морочим голову словом «социалистический» // Российский экономический журнал. – 1993. – № 3. – С. 56-68.

84. *Рудык Э.Н., Керемецкий Я.Н.* Приватизация в России: необходимость смены ориентиров // Альтернативы. – 1995. – № 1. – С. 83.

85. *Развитие* производственной и представительных форм экономической демократии: опыт и проблемы. Макутов В.К. (науч. ред.) и др. – Донецк: ИЭПИ НАН Украины, 1998. – С. 15.

86. *Симонс Д., Мерс Ч.* Как стать собственником. Американский опыт участия работников в собственности и управлении. – М.: Аргументы и факты, 1993. – С. 32.

87. *Герчикова И.Н.* Менеджмент. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – С. 137.

88. *Процессы* перестройки Российской экономики // Общество и экономика. – 1995. – № 7-8. – С. 32.

89. *Киселев И.Я.* Зарубежное трудовое право. – М., 1999. – С. 143.

90. *О хозяйственных обществах: Закон Украины от 19 сентября 1991 года № 1576-ХП* // Ведомости Верховного Совета Украины. – 1991. – № 49. – Ст. 682.

91. *Торговый кодекс Японии: Пер. с англ. А.А. Лыхо.* – М.: МИКАП, 1993. – Ст. 266.

92. *Закон об акциях от 6 сентября 1965 г.: Пер. с нем. Deutsche Stiftung Internationale rechtliche Zusammenarbeit e. V* // Отдельное издание. – §93.

93. *Об акционерных обществах*: Федеральный закон Российской Федерации от 24 ноября 1995 г. № 208-ФЗ с изменениями // Собрание законодательства РФ. – 1996. – Т. 1. – Ст. 1; Т. 25. – Ст. 2956.

94. *Мамутов В.К., Чувпило О.О.* Указ. соч. – С. 331, 334.

95. *Винник О.* Закрыто ли акционерное общество закрытого типа? // Бизнес. – 1998. – № 37, 14 сентября.

96. *Кибенко Е.Р.* Корпоративне право. – Харьков: Эспада, 1999. – С. 212.

97. *Горелик М.И.* Акционерные общества. Донецк: ОАО Донецкий торговый дом «Донбасс», 1999. – С. 37.

98. *Лазаренко С.Ж.* Як поводитися в лабіринтах акціонерного товариства (або кому полішинель віддав би перевагу, «розкриваючи» свої «секрети») // Правничий часопис. – 1998. – № 1 (2). – С. 65.

99. *Кибенко Е.Р.* – Указ. соч. – С. 214.

100. *Белокрылова И.* Когда ООО превращается в ЗАО // Журнал для акционеров. – 1997. – № 9. – С. 38.

101. Торговый кодекс Японии: Пер. с англ. А.А. Лыхо. – М., 1993.

102. *Переглянутий* типовий закон США про комерційну корпорацію, 1991р. / Правовий прогрес через порівняльне право: проблеми розбудови комерційного законодавства України на тлі досвіду Сполучених Штатів Америки. Мат. міжнар. симпозиуму. Кн.1. – Львів. – 1993. – С. 325-401.

103. *Закон* ФРГ об акциях от 6 сентября 1965 года: Пер. с нем. Deutsche Stiftung für Internationale rechtliche Zusammenarbeit e.V. / Aktiengesetz vom 06. September 1965 (BGBl. I S.1089)(BGBl. III 4121-1).

104. *Об акционерных обществах*: Федеральный закон Российской Федерации от 24 ноября 1995г. № 208-ФЗ с изменениями // Закон. – 1997. – № 5. – С. 4-33. – Ст. 7. – П.3.

105. *Гуляева Н.* Отчуждение акций учасниками ЗАО // Журнал для акционеров. – 1997. – № 9. – С. 37.

106. *Лехтинен Леена.* Закрытое АО: проблемы формулировок законов и уставов (точка зрения иностранного юриста) // Хозяйство и право. – 1998. – № 5. – С. 50.

107. *Глушецкий А.* Открытые и закрытые акционерные общества: новое в правовом положении // Экономика и жизнь. – 1995. – № 5. – С. 10; *Игнатенко А.А., Мовчан С.Н.* Федеральный закон об акционерных обществах. – М.: Филин,

1996. – С. 22-23; Куприянова И. Закон РФ об акционерных обществах // Журнал для акционеровъ. – 1996. – № 2. – С. 29; Никифорова О., Фаминский В. Федеральный закон об акционерных обществах. – М.: Международный институт развития правовой экономики, 1996. – С. 52.

108. *Лихтинен Леена*. Указ. соч. – С. 52.

109. *Мамутов В.К., Чувпило О.О.* Указ. соч. – С. 80.

110. *Семигин Г.Ю.* Социальное партнерство в современном мире. – М.: Мысль, 1996. – С. 90.

Содержание

Введение.....	3
1. Создание крупных производственно-хозяйственных структур – объективный процесс в условиях глобальной конкуренции.....	7
2. Системный подход к повышению потенциала корпоративного управления: современные проблемы и практические решения.....	19
3. Совершенствование системы корпоративного управления и контроля мерами акционерного права.	59
3.1. Система субъектов корпоративного управления и контроля в акционерных обществах.....	59
3.2. Пути налаживания эффективного корпоративного контроля в акционерном обществе.....	67
3.3. Опыт участия трудовых коллективов в управлении Предприятием.....	75
3.4. Совершенствование механизма корпоративного контроля в акционерных обществах.....	87
3.5. Особенности правового регулирования корпоративных отношений в холдинговых образованиях.....	92
3.6. Проблемы правового регулирования организационно-правовой формы закрытого акционерного общества.....	95
Приложение. Предложения к проекту Закона Украины «Об акционерных обществах».....	114
Список использованных источников.....	141

Наукове видання

Мамутов Валентин Карлович
Савел'єв Леонід Андрійович
Орлова Неля Олексіївна
Панков Віктор Андрійович
Грудницька Світлана Миколаївна
Татьков Віктор Іванович
Переверзєв Олександр Миколайович

**Економіко-правові та організаційні передумови
забезпечення конкурентоспроможності економіки**

Монографія

Російською мовою

Відповідальний за випуск *В.П. Журавський*
Редактор *В.П. Журавський*

Підписано до друку 30.05.2002.
Формат 60x84/16. Папір офсетний.
Гарнітура Times. Друк різнографія.
Ум.друк. арк.8,71. Обл.-вид. арк. 7,67.
Тираж 300 прим. Зам. №173.

Інститут економіко-правових досліджень НАН України 83048, м.
Донецьк, вул. Університетська, 77. Тел. (0622) 55-22-83.

Видавництво та друк ТОВ «Юго-Восток, Лтд»
83055, Донецьк, вул. Щорса, 17.
Тел. (0622) 93-50-13, e-mail: vostok@dol.donetsk.ua