**ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ**

**ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ЭКОНОМИКИ, СТАТИСТИКИ И ИНФОРМАТИКИ (МЭСИ)»**

**МИНСКИЙ ФИЛИАЛ**

**Кафедра экономики**

**Курсовая работа**

по дисциплине: «Теория корпоративного управления»

Тема: "Особенности развития корпоративного управления в Российской Федерации"

Минск, 2009

**Содержание**

Введение

1. Факторы, влияющие на становление российского варианта корпоративного управления

1.1 Стратегия российской приватизации

2. Современное состояние и возможные тенденции развития корпоративного управления в России

2.1 Государство и корпорации

2.2 Выбор возможной стратегии развития

2.3 Россия и ВТО

Заключение

Список использованной литературы

**Введение**

Целью настоящей работы является рассмотрение теоретических подходов, сложившихся при анализе факторов корпоративного управления, изучение новаций в сфере корпоративного управления в России и разработка прикладных рекомендаций в области корпоративного законодательства. В первой части исследования представлен теоретический обзор факторов, влияющие на становление российского варианта корпоративного управления. Во второй части рассматриваются общие тенденции развития корпоративного управления в постсоциалистической экономике (влияние приватизации, роль «окопавшегося менеджмента» и др.), а также последние тенденции развития корпоративного сектора в России, в том числе в контексте особенностей национальной модели. В ходе приватизации в российской экономике возникли десятки тысяч экономических субъектов на основе корпоративной собственности. Корпоративное управление для России явилось принципиальной новацией. За годы реформ стремительно промелькнули многие этапы развития корпоративного управления, для достижения которых индустриально развитым странам требовались десятилетия, что не могло не вызвать существенного снижения эффективности и качества в области корпоративного строительства.   
Радикальное преобразование собственности не сопровождалось созданием соответствующих механизмов корпоративного управления, не привело к формированию эффективных собственников, не сложился и рынок профессиональных наемных управляющих. Реальными владельцами (институтами, концентрирующими в своих руках большую часть прав собственности, прежде всего – распоряжение и присвоение) выступают кланово-корпоративные группы. Несовершенство институциональной среды крупного бизнеса существенно замедляет процессы эволюции российской модели корпоративного управления к более цивилизованным формам.   
Подавляющее большинство открытых акционерных обществ на практике продолжают оставаться «закрытыми» предприятиями, это выявляет ключевую проблему – несоответствие характера их бизнеса организационно-правовой форме, что приводит к преобладанию нерыночных форм присвоения корпоративных доходов, сдерживает возможности регулирования корпоративного управления с помощью конкурентных рыночных механизмов, служит препятствием перехода российской экономики к стратегии долгосрочного роста.   
Поэтому проблема преобразования крупных отечественных предприятий в подлинно корпоративные структуры представляется особенно актуальной. Создавшаяся ситуация требует научно-обоснованного подхода к построению национальной модели корпоративного управления, с одной стороны, отражающей общемировые тенденции совершенствования корпоративной практики, с другой, адекватной специфическим российским условиям. Особую значимость приобретают вопросы защиты прав акционеров, построения эффективных механизмов корпоративного контроля, именно с этой позиции в исследовании рассматривается проблема совершенствования российской корпоративной практики.

Представляется, что формирование цивилизованной модели корпоративного управления улучшит инвестиционный и предпринимательский климат в стране, будет способствовать интеграции России в мировое экономическое пространство.   
Корпорации – это важнейший институт современной экономики. В развитых странах корпорация является неотъемлемым атрибутом системы власти.

Корпоративная форма организации предпринимательской деятельности имеет широкое распространение в экономически развитых странах, является неотъемлемым элементом их экономики. Следовательно, наличие эффективной системы корпоративного управления представляется вопросом чрезвычайной важности.

Для успешного функционирования корпораций необходимы несколько обязательных условий: развитость экономики, освоенное населением предпринимательство, различные формы собственности (защищаемые государством и уважаемые населением), профессиональные управляющие и т.д. И пока в масштабах государства не будут созданы минимальные условия для функционирования корпораций, говорить об эффективном корпоративном менеджменте сложно.

**1. Факторы, влияющие на становление российского варианта корпоративного управления**

В XX в. в мировой практике основной формой организации и управления в экономической сфере, где требуется объединение нескольких заинтересованных сторон, стала корпорация. Поэтому одной из главных задач приватизации явилось формирование корпоративной системы контроля над собственностью, которая в СССР непосредственно управлялась государством через административные каналы.

Российский закон о приватизации предусматривал несколько схем перехода государственной собственности в распоряжение коллективных владельцев, но во всех схемах в конечном итоге приватизация приводила к образованию корпоративной модели. Чтобы правильно понять, почему приватизация в России (т.е. перевод бывших государственных предприятий в акционерную форму собственности) не решила главной задачи (повышение эффективности работы этих предприятий), необходимо сначала рассмотреть, что происходило в советской экономике в период, предшествующий приватизации.

В СССР до середины 1960-х годов основным звеном народного хозяйства являлось производственное предприятие. Первые промышленные объединения были образованы в конце 1950-х годов. В 1965 г. были приняты первые нормативные документы, определяющие статус объединений.

Их широкое создание началось в соответствии с постановлением ЦК КПСС и СМ СССР от 02.03.1973 г. «О некоторых мероприятиях по дальнейшему совершенствованию управления промышленностью». После 1973 г. было создано свыше 4 тысяч производственных и научно-производственных объединений, в рамках которых было сосредоточено производство примерно 50% всей промышленной продукции СССР, Чрезмерное углубление специализации во всех сферах производства привело к крайней степени монополизации промышленности. Так, например, среди почти 300 станкостроительных предприятий не было даже двух, выпускающих одинаковую продукцию. Практически, все металлургические предприятия были жестко ориентированы на определенные профили проката и являлись монополистами. В промышленности СССР процветал один из самых «тяжелых» видов монополизма – отраслевой. Проблемы монополии играют существенную роль, и любые программы приватизации и структурной перестройки, направленные на создание конкурентной среды, должны это учитывать. В то же время все советские крупные предприятия не были хозяйственными субъектами в полном смысле этого слова. Они были ориентированы в основном на выполнение производственных функций. Такие же функции, как маркетинг, поиск источников финансирования, инвестирование и др., были прерогативой аппаратов министерств и ведомств. Отраслевые министерства проводили жесткую политику концентрации и специализации производства. Такая политика являлась отражением веры в эффективность крупномасштабного производства, а также облегчала задачи централизованного планирования, ценообразования, снабжения и распределения.

Таким образом, крупные предприятия в советской экономике обрастали внутренними подразделениями и внешними кооперационными связями, нацеленными в большей степени на получение ресурсов, чем на их продажу и сбыт. После того как в России были ликвидированы Госплан, Госснаб и отраслевые министерства, предприятия оказались в «пустой среде» и с искаженной организационно-кооперационной структурой, не приспособленной к эффективной жизнедеятельности в рыночных условиях. Реформа остро поставила вопрос о связях промышленных предприятий с рынком. Предприятия должны были в сжатые сроки перестроить и развить свою организационную структуру и кооперационную сеть в направлении формирования дилерских и сбытовых сетей, инструментов маркетинга и контроля рынков, перехода к более высоким переделам сырья и другим механизмам, ориентированным на спрос. Одновременно обнаружилось отсутствие или крайне слабое развитие институтов, обеспечивающих не только доведение продукции до потребителей, но и получение денег от них на оплату своей продукции. Денежная сфера примитивизировалась до использования простых схем предоплаты, обросла неплатежами, невозвращенными долгами и т.п.

В результате резко упал спрос на продукцию многих предприятий, а формирование новой рыночной системы невозможно было осуществить быстро и безболезненно. Оно требовало немалых затрат времени, денежных средств и, что очень важно, высочайшего уровня менеджмента. Речь идет прежде всего об овладении искусством стратегического управления. Подготовленных менеджеров в стране оказалось явно недостаточно.

Как отмечают А. Радыгин и И. Сидоров, в логике становления современного корпоративного сектора России спонтанный грабеж активов государства стал первым шагом. Первоначальное «накопление» российского капитала происходило при стремительно увеличивавшемся в конце 1980 – начале 1990-х годов разрыве между позднесоветской правовой базой, «горбачевской» идеологией рыночного социализма и хозяйственной практикой «дикого капитализма» [1–36].

Еще до начала официальной приватизации в СССР началась на рубеже 1980–1990-х годов спонтанная приватизация государственной собственности (ее еще часто называют номенклатурной). Ее суть заключалась в установлении руководством многих предприятий контроля над активами через аренду, выделение структурных подразделений, формирование различного рода ассоциаций и т.п. Естественно, что при резком ослаблении системы государственного контроля и отсутствии правовой базы частной собственности эти процессы проходили с использованием криминальных структур и подкупа чиновников [1–36]. В этот же период была отменена государственная монополия на внешнюю торговлю. Это открыло возможность заключать экспортные контракты либо напрямую, либо через «спецэкспортеров» и создало неограниченные возможности для вывоза капитала за рубеж. Схемы были различные, но суть их оставалась одной и той же – разворовывание экономического потенциала. Например, в алюминиевой подотрасли повсеместно использовалась так называемая толлинговая схема.

По этой схеме российские алюминиевые заводы получали только плату за переработку сырья, а вся выручка за вычетом установленной участниками этой схемы маржи оставалась в офшорной компании.

Одновременно в России появились первые иностранные инвесторы. Как правило, это были так называемые «инвесторы-стервятники», которых совершенно не интересует развитие предприятия, а волнует только установление контроля над финансовыми потоками.

В описываемый период возникли и новые интегрированные структуры и псевдохолдинги (в виде концернов, союзов ассоциаций), созданные на базе бывших министерств и ведомств. Для них были характерны неясная система отношений собственности, высокая степень централизации управления и его низкая эффективность [1–36]. Так, на базе министерств – производителей нефтегазопромыслового оборудования – образовались концерны, объединившие машиностроительные предприятия, выпускавшие однотипную продукцию: «Химнефтемаш», «Нефтеком», «Аконхол», «Гидромаш». В рамках вновь созданных отраслевых концернов (хотя, как показывает зарубежный опыт, ключевой особенностью концерна является его многоотраслевой характер) фактически утверждались прежде искусственно созданные (отраслевые же) барьеры и наследовалась нерациональная монополистическая структура. Кроме того, прежними остались стиль, методы управления, да и, по сути сами принципы функционирования оргструктур. Просуществовав чуть более года, концерны были реорганизованы (президентским Указом №721 от 1 июля 1992 г.) в коммерческие структуры. Поставленные изначально задачи координации научно-технического и производственного потенциала предприятий практической реализации не получили. А параллельно развивавшаяся политическая ситуация, спровоцированная «парадом суверенитетов» бывших союзных республик, окончательно разрушила единую систему производителей нефтегазового оборудования.

В таких условиях началась формальная приватизация. Причем, и президент и правительство решили следовать стандартной программе макроэкономической стабилизации Международного валютного фонда (МВФ), известной под названием «шоковая терапия». Это решение было принято несмотря на то, что у него было много противников как в самой России (в том числе и в академической среде), так и на Западе.

Если отбросить политическую составляющую возражений, то основным моментом в дискуссии о приватизации являлось соображение о том, что приватизации обязательно должна предшествовать структурная перестройка экономики. Она необходима как для образования частных предприятий с достаточно эффективной организационной структурой, так и для формирования рыночных структур, способных поддерживать конкурентные рынки. Однако в России приватизация рассматривалась в первую очередь как политический инструмент, как возможность раз и навсегда отсечь коммунистов от государственного руля, и поэтому очень большое значение придавалось ее темпам. Поспешность – вот одна из наиболее характерных черт проведенной в России приватизации.

Хотя некоторые специалисты считают, что надо было спешить, поскольку набирала обороты спонтанная приватизация. Например, значительное число предприятий в легкой промышленности и сфере услуг фактически стали частными уже в 1992 г. до официального начала приватизации. На практике «шоковая терапия» дала совершенно иной, чем ожидали ее сторонники, эффект, – обернулась провалом в экономике и разочарованием большой части населения из-за не выполненных государством обещаний.

Углубление экономического кризиса в России в 1990-е годы обнаруживалось во всех трех его классических составляющих: а) падение производства (по разным оценкам, от 23 до 60%);б) рост безработицы и количество неполностью занятых; в) инфляция. Причем этот экономический кризис имел долговременную тенденцию, и речь, следовательно, шла о просчетах и ошибках в выборе приоритетов экономической политики. Нет и не было серьезных возражений против либерализации цен, приватизации государственной собственности, финансовой стабилизации. Решение этих задач было объективно необходимо, но проблема состояла в том, что имела место чрезмерная абсолютизация их и игнорирование других, не менее важных мер преодоления кризиса. Проводившаяся вплоть до августа 1998 г. экономическая политика была по сути своей монетаристской. (Такой она с некоторыми изменениями и осталась.) Безусловно, отвергать идеи монетаризма нельзя, хотя бы потому, что они имели определенную экономическую апробацию. Но с самого начала реформ, несмотря на целый ряд заявлений и публикаций ведущих экономистов страны, игнорировался *структурный характер* российского экономического кризиса. Более того, приватизационные процессы не только не оказали положительного воздействия на экономику по ее стабилизации, но и усугубили спад производства, стимулировали разрыв экономических связей. Главные причины этих негативных явлений коренились в выбранной концептуальной модели приватизации и в конкретном механизме ее осуществления. Превратив по сути ликвидацию государственной собственности в самоцель, исполнительная власть навязала линию на форсированную раздачу госимущества.

На практике приватизация сопровождалась массовыми отступлениями от законов о приватизации государственной и муниципальной собственности, о собственности, о местном самоуправлении, от Федеративного договора. Постановление Верховного Совета России от 27 декабря 1991 г. о разграничении государственной собственности на федеральную и республиканскую в должной мере не было выполнено; необходимая ясность не была достигнута в определении объектов муниципального присвоения, что, понятно, ущемляло права его субъектов. Это и потребовало парламентских решений («О внесении изменений и; дополнений в постановление ВС РФ «О разграничении государственной собственности в Российской Федерации…» и «О порядке распоряжения объектами федеральной собственности на территории России»), призванных блокировать разбазаривание федеральной собственности, снять противоречия между субъектами Федерации и недовольство местных элит.

Приватизационным процессам, к сожалению, был придан ярко выраженный административно-распорядительный характер.

Способы приватизации в Госпрограмме-92 и в проектах Госпрограммы-93 были чрезвычайно схематизированы и унифицированы. Это резко затрудняло учет отраслевой и региональной специфики (не говоря об уникальном подчас характере) приватизируемых объектов. В результате они все чаще преобразовывались «в особом порядке» (не на основе госпрограммы приватизации, а конкретными волевыми решениями федеральной исполнительной власти), что также влекло отступление от действующих законов.

Функции Госкомимущества РФ и Российского фонда федерального имущества были не приведены в соответствие с Законом о приватизации государственных и муниципальных предприятий. Баланс их правомочий поэтому был нарушен, а контроль представительной власти за ходом приватизации на деле блокирован. Приватизацию необходимо было осуществлять в единстве со стабилизацией, с сильной структурно-инвестиционной и социальной политикой и, следовательно, использовать в основном не административные, а экономические методы, направленные на активизацию предпринимательской деятельности.

Одной из самых актуальных задач на тот период являлось определение общих принципов формирования новых крупных хозяйственных структур (корпораций) и роли государственного регулирования в этом процессе. На государственном уровне была выдвинута идея о формировании оптимальной структуры отраслей и эффективном распределении инвестиционных потоков только на основе «естественного отбора». На практике это привело к серьезному упадку обрабатывающей промышленности, регрессу ее наукоемких и высокотехнологичных сфер. Это негативно сказывается в настоящее время и будет сказываться далее.

Мировой опыт показывает, что функционирование механизма межотраслевого перелива капитала (в соответствии с ценовыми сигналами фондового рынка и различиями в отраслевой рентабельности капитала), усиливающего конкурентное давление и нацеливающего предприятия на проведение стратегии диверсификации производства, возможно лишь в рамках организационных структур, обладающих высококонцентрированными и централизованными производственными и банковскими активами.

Из всего этого следует, что оживление инвестиционных потоков и межотраслевого перелива капитала было возможно лишь на основе всемерного снижения государством отраслевых барьеров входа и выхода, акционирования и корпорирования предприятий, образования жизнеспособных организационных объединений, составляющих основу индустриальной базы страны. Однако процесс становления новых корпоративных структур в 1990-е годы в России проходил по-другому и характеризовался следующими моментами.

1. На самом высоком уровне был выдвинут совершенно ошибочный и ничем не обоснованный тезис, что низкая концентрация производства есть необходимое и достаточное условие для эффективной конкуренции. Нельзя говорить о конкуренции в общих чертах, это структурное понятие. А структуру отраслевого рынка определяют организация производства и распределение продукта, иначе говоря, степень не только концентрации, но и специализации производства, высота входных барьеров в отрасль (экономических, административных и т.д.). Именно структура отраслевого рынка оказывает непосредственное влияние на поведение предприятий в области ценообразования, инноваций, инвестиций, внутриотраслевого взаимодействия [2–1]. Исходя из этого тезиса, на практике стало проводиться дробление крупных промышленных структур при проведении непродуманных и экономически необоснованных антимонопольных мер.

2. Государственные структуры во многом самоустранились от решения вопросов, которые и в рыночной экономике остаются в сфере их компетенции, что, в частности, привело к так называемому «управленческому камуфляжу» 1 – разрастанию негосударственных структур спекулятивно-посреднического типа, деятельность которых не отвечала целям и задачам проводимой реформы. Анализируя это явление, специалисты отмечали, что деятельность совокупности таких структур оказалась очень дорогостоящей и они не смогли обеспечить создание и функционирование сложных (адекватных рыночным реалиям) кооперационных структур в промышленности. Возросшие издержки обращения были переложены на предприятия и привели к резкой потере рентабельности их продукции. Легальная (официальная) приватизация в России прошла ряд этапов, отличающихся прежде всего методами проведения и выигравшими на каждом этапе группами (табл. 2.2).

**1.1 Стратегия российской приватизации**

Таблица 2.2

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Этапы приватизации** | **Периоды** | **Основные методы** | **Выигравшие группы** |
| Спонтанная приватизация | 1987–1991 гг. | Вывод активов | Номенклатура, комсомол |
| Массовая приватизация | 1992–1994 гг. | Раздача ваучеров | Инсайдеры (менеджеры и работники) |
| Денежная приватизация | 1994–1997 гг. | Продажа и  перепродажа  активов | Аутсайдеры и некоторые инсайдеры (менеджеры) |
| Залоговые схемы | 1995–1996 гг. | Мошенническая продажа банкам | Олигархи |
| Перерыв  в приватизации | 1997–2000 гг. | – | Олигархи |
| «Точечная» приватизация | 2001 г. –  настоящее  время | Продажа активов | Олигархи, иностранные инвесторы, аутсайдеры |

Ход приватизации в России привел к доминированию в экономике акционерных структур, юридически «открытых», но де-факто закрытых для внешнего влияния и контроля.

По данным Госкомимущества РФ, три четверти предприятий страны выбрали второй вариант льгот при приватизации, оставляющий в руках трудового коллектива контрольный пакет акций. К декабрю 1994 г. администрация и трудовые коллективы вместе удерживали в среднем не менее 65% акций в приватизированных акционерных обществах.

Таким образом, на этапе массовой приватизации на большинстве приватизированных российских предприятий сложилась *закрытая* система акционерной собственности, т.е. система, при которой контроль над принятием стратегических решений остается у его работников и администрации. Основная причина этого явления заключалась в том, что в начале 1990-х годов руководители предприятий оказались в особом и весьма выгодном положении: зачастую их некому было отстранять, ибо прежний собственник – государство – во многом превратился в номинального, а новых собственников попросту не было.

Доминирование собственности работников и (или) *администрации предприятия* на его акции в мировой экономической литературе именуется как собственность инсайдеров или внутренних акционеров. Считается, что это является препятствием для привлечения инвестиций. Эта проблема в мировой экономической литературе известна как *«дилемма инсайдеров».* Ее суть состоит в том, что безраздельный контроль инсайдеров над предприятием исключает возможность убедить внешних инвесторов вкладывать в данное предприятие средства. Это происходит потому, что инвестор, решая, куда вложить деньги, требует доступа к объективной информации и контролю за процессом использования своих средств. Инсайдеры соответственно должны отказываться либо от планов привлечения инвестиций, либо от безраздельности своего контроля.

В среднем в 1994 г. доля менеджеров в акционерном капитале составляла 62–65%, внешних собственников – 18–22, государства – до 19%*.* Причем на предприятиях нефтяной и газовой промышленности, электроэнергетики и телекоммуникаций доля государства была примерно 38–51%, менеджеров – 20–30%, тогда как на предприятиях легкой и пищевой промышленности доля государства либо вообще отсутствовала, либо была в пределах 10–15%, доля менеджеров превышала 50%*.*

Таким образом, можно выделить сильное преобладание менеджеров в структуре собственности корпораций как основную черту корпоративного управления в России на данном этапе приватизации.

Высокая степень распыленности акционерного капитала привела к передаче менеджерам корпораций огромных властных полномочий, сравнимых с полномочиями собственника. Помимо распыленности акционерного капитала этому способствовали также слабое участие инвестиционных фондов, владеющих примерно 10% акционерного капитала, других финансовых инвесторов и государства в управлении корпорацией, скупка менеджерами акций работников предприятий для концентрации собственного пакета акций.

После 1 июля 1994 г. была принята новая программа приватизации, которая предполагала продажу оставшихся в собственности государства активов на аукционах только за деньги. Расчет авторов программы состоял в том, что рыночные механизмы ослабят контроль инсайдеров. Однако этап денежной приватизации не привел к быстрому и прозрачному перераспределению прав собственности. Менеджерам приватизированных предприятий с помощью формальных и неформальных ограничений на продажу работниками акций аутсайдерам удалось во многом сохранить контроль. Несмотря на это, доля собственности инсайдеров в период 1994–1996 гг. уменьшилась с 65 до 58% (по оценкам, приведенным в [3–1]). В этом процессе фондовый рынок сыграл весьма незначительную роль, так как он оставался недостаточно развитым и ликвидным. Большинство же акций обращалось вне рынка.

В августе 1995 г. президент Б. Ельцин принял предложения главы «ОНЭКСИМ банка» В. Потанина, которые широко известны как схема «кредиты в обмен на акцию». Государство согласилось использовать в качестве залога по кредитам пакеты акций в крайне привлекательных предприятиях: акции 29 «голубых фишек» выставлялись на закрытый аукцион для банков. Банк, предложивший наибольший кредит за каждый пакет акций, объявлялся победителем. Если до сентября 1996 г. правительство не возвращает кредит, то банки получают возможность продавать находящиеся у них в залоге акции.

Банки, выступавшие в качестве организаторов, максимально ограничили число участников аукционов и создали все условия для победы собственных заявок. В результате они значительно увеличили свою долю в собственности приватизированных предприятий. Результаты большинства аукционов оспаривались в суде, но лишь однажды арбитражный суд отменил результаты залогового аукциона по акциям компании «Сибнефть». Правительство в указанный срок не вернуло полученные кредиты, и самые привлекательные активы перешли в руки олигархов. На последнем этапе приватизации в 1996–1997 гг. правительство выставляло на продажу оставшиеся у него пакеты акций в рамках инвестиционных тендеров. Это послужило началом так называемой «войны банкиров». Она началась из-за того, что к этому времени значительно сократилось количество привлекательных активов и всем их уже не стало хватать.

Задумав реформы, правительство возлагало большие надежды на рынок корпоративных ценных бумаг, но, только начиная с 1997 г. роль фондового рынка выросла: увеличились объемы торговли ценными бумагами, расширился круг ликвидных акций, выросли их курсы. Обрели ликвидность помимо «голубых фишек» и акции ряда предприятий «второго эшелона». В конце 1997 г. 17 российских компаний вышли на мировой фондовый рынок: были выпущены американские депозитарные расписки. За 1997 г. РКЦБ РФ зарегистрировала 3256 выпусков корпоративных ценных бумаг. Впервые прошли эмиссии корпоративных облигаций: около 30 выпусков на сумму более 30 млрд. руб. В 1997 г. Россия была мировым лидером в повышении фондового индекса (88% по итогам 1997 г. к 1996 г.) [4–34]. Но эти положительные тенденции продержались недолго и закончились падением рынка ценных бумаг в августе 1998 г.

Финансовый кризис 1998 г. не изменил ситуацию, а лишь сместил акценты и активизировал новый передел собственности в 2000-е годы. Методы борьбы носили в основном процедурный характер: ведение двойного реестра, двоевластие в АО (два собрания, два совета директоров, два генеральных директора) и др. Имелись случаи и вооруженного захвата. Причем после 1998 г. шел процесс не только перераспределения собственности, но и консолидации акционерной собственности.

Этот процесс перераспределения собственности считается нормальным и эффективным механизмом корпоративного контроля, если, конечно, повышается эффективность корпорации на микроуровне и происходит экономический рост в рамках национальной экономики [4–34]. Но для России такое явление было скорее исключением, чем правилом.

Резюмируя изложенное выше, можно однозначно утверждать, что приватизация не решила главной задачи – повышения эффективности работы вновь созданных акционерных обществ. Замышлялось, что удастся создать собственников, заинтересованных в более эффективном управлении. Однако появление вместо одного собственника (государства) многочисленных собственников слабо отразилось на росте эффективности действия внутренних механизмов управления и его результативности. В то же время существенно осложнились возможности оперативно решать вопросы распоряжения собственностью и общего стратегического руководства.

Одна из основных причин этого состоит в том, что параллельно с разукрупнением собственника не было предложено действенных механизмов корпоративного управления. Интересна оценка российской приватизации иностранными аналитиками.

1. Ученые из Стэнфордского университета пишут: «В целом российская приватизация привела к ряду противоречивых результатов. Прежде всего, возникла новая «клептократия».  
Небольшая группа индивидов, разбогатевших главным образом на выгодных, иногда мошеннических сделках с правительством, получила контроль над основными российскими  
предприятиями, да и над самим правительством» [5–52].

2. Уже цитируемые ранее Р. Фридман и А. Рапачински утверждают: «Россия является примером того, как политические уступки до начала приватизации снижают эффективность корпоративного управления после ее завершения, а также тормозят остро необходимую реструктуризацию предприятий и отраслей промышленности» [6–53].

Анализируя результаты макроэкономической политики в России в 1990-х годах, В. Полтерович употребляет термин «институциональные ловушки» [7–33]. Под этим термином понимаются серьезные негативные последствия тех или иных макроэкономических решений. К числу таких институциональных ловушек относятся распространение бартера, неплатежи, коррупция, уклонение от налогов и т.п. Россия в результате проведения радикальных реформ попала практически во все «ловушки». Но институциональные ловушки действуют и в постприватизационный период, и основная задача – выбрать такую макроэкономическую политику, чтобы избежать их.

**2. Современное состояние и возможные тенденции развития корпоративного управления в России**

При проведении приватизации в России за основу была взята англо-американская модель как наиболее развитая схема корпоративного построения. Она предполагает перераспределение собственности через фондовый рынок, а не прямую ее продажу. Однако создать соответствующие финансовые рынки не удалось: переток капиталов пошел не через них, а через захват собственности в условиях облегченного механизма банкротства. На фондовый рынок вышли единицы. К тому же корпорации из-за высокого налогообложения стали уходить в «тень». При выборе модели исходили из того, что корпорация как институт универсальна и практически не зависит от национальных и других особенностей. Однако опыт многих стран, в том числе Германии и Японии, показывает, что опираться надо обязательно на национальные традиции, культуру, специфику исторического развития.

На практике внедрение англо-американской модели корпоративного управления натолкнулось на серьезное сопротивление тех групп, которые уже получили контроль над собственностью в рамках спонтанной (номенклатурной) приватизации, и прежде всего директорского корпуса.

И сегодня в России существуют достаточно мощные группы, заинтересованные во внедрении континентальной модели, – прежде всего банки и олигархические группировки. Это приводит к тому, что создается устойчивая противоречивость формирующейся в России модели корпоративного управления.

Суть противоречия в том, что сосуществуют два в принципе противоположных подхода. Первый из них связан с концентрацией акционерного капитала, которая предполагает минимум правовых средств защиты акционеров; второй – с англо-американской правовой традицией, характеризующейся максимизацией средств правовой защиты миноритарных акционеров. Сочетание этих подходов привело к уникальной ситуации взаимной нейтрализации [8–35]. Россия в этом смысле не стала каким-либо исключением из правил, свойственных странам с переходной экономикой. Но в силу национально-исторических особенностей России борьба экономических интересов в ней выявила следующие основные признаки, характеризующие состояние корпоративного управления.

1. *Формирование олигархических структур на основе сращивания  
банковского и промышленного капиталов*

В результате возникновения олигархических структур основные отрасли разбиты по сферам влияния между отдельными группировками, которые ведут между собой борьбу за передел собственности и влияние на высшие эшелоны власти. «В этих условиях банки потеряли способность выполнять функции финансовой инфраструктуры, так как свободный перелив капиталов через границы олигархических групп оказался затрудненным. Внешне эти группы могут напоминать японское «кейрецу». Но полное отсутствие национальной идеологии, деловой морали, норм и ценностей превращают их в инструмент обогащения олигархов, а не в средство достижения национальных целей, как это имеет место в Японии» [9–22].

2. *Отсутствие четких границ между политической сферой и рынком, особая роль государства*

Во многих крупных российских корпорациях есть пакет акций, принадлежащих государству. Но государство не хотело и не хочет брать на себя соответствующие функции, а предпочитает передавать свои акции в доверительное управление генеральным директорам. В результате возникает феномен власти – собственности. Речь идет о нерасчлененном единстве властных и собственнических функций: политическое лидерство дает неотъемлемое право распоряжаться собственностью, а собственность органически подразумевает наличие политического авторитета.

3. *Вывод финансовых ресурсов за рубеж*

«Центры прибыли» большинства крупных российских компаний находятся за рубежом. Практически вся прибыль и значительная часть прочих инвестиционных ресурсов вывозятся за границу, а затем по мере необходимости реинвестируются в компании в форме кредитов иностранных банков или прямого вложения иностранного капитала [1–36]. Ежемесячно из России вывозятся сотни миллионов долларов через фиктивные сделки по купле-продаже акций российских корпораций, фиктивные импортные контракты и пр. Государственные структуры или не способны, или не желают препятствовать выводу финансовых ресурсов за рубеж. В то же время российская экономика испытывает нехватку инвестиционных ресурсов.

4. *Неэффективная структура собственности и слабое развитие* *корпоративной демократии*

Массовая приватизация создала предпосылки для распыления акционерного капитала среди большого количества индивидуальных собственников. Однако отсутствие механизмов учета интересов мелких собственников и возможности влиять на принимаемые решения привело к массовому сбросу акций мелкими собственниками. Акции были скуплены либо спекулянтами, либо менеджерами корпораций. В свою очередь, фондовый рынок, находящийся в зачаточном состоянии, существенно не мог повлиять на действия менеджеров.

«В итоге сложилась такая ситуация, когда отсутствие контроля со стороны акционеров и фондового рынка создало предпосылки для оппортунистического поведения менеджеров, т.е. максимизации ими собственной полезности в ущерб интересам акционеров. В результате массовой приватизации 1992–1994 гг. были разрушены старые механизмы контроля над менеджерами, а новые, по крайней мере, в кратко- и среднесрочной перспективе, не были созданы» [10–31]. Профессор экономики Университета Париж 1 (Сорбонна) В. Андрефф определил сложившуюся систему отношений между собственниками и менеджерами так: «Ни план, ни рынок» [3–1]. Помимо экономической неэффективности сформировавшаяся в России структура собственности неэффективна и в социальном аспекте. Это лишает ее легитимности в глазах части населения страны.

Таким образом, «возникшая в итоге структура собственности не только не соответствует критериям экономической эффективности, но и создает предпосылки для обострения социально-экономических проблем в средне- и долгосрочной перспективе» [10–31]. 5. *Усиление монополистических тенденций в экономике.*

Одной из важнейших задач приватизации и экономической реформы было обеспечение конкуренции, развитие предпринимательства и частной инициативы. Но на смену отраслевому монополизму пришел олигархический монополизм, который, как уже говорилось выше, появился на свет во многом благодаря «своеобразной» организации проведения залоговых аукционов. В результате монополистические тенденции после приватизации не только не исчезли, но даже усилились. Это негативно сказывается на конкуренции в экономике в целом, в том числе и на развитии малого и среднего бизнеса.

Специалисты Всемирного банка считают, что среди основных причин неэффективности российской экономики – неразвитость малого бизнеса и чрезмерное доминирование крупного «олигархического» капитала [11–28]. Действительно, мировой опыт показывает, что большинство инноваций рождаются в среде малого и среднего бизнеса. Однако они становятся движущей силой экономики только тогда, когда попадают в сферу интересов корпораций, которые могут финансировать расходы на НИОКР. То ест крупные корпорации должны определять потенциал роста малы предприятий, обеспечивая для них платежеспособный спрос и многообразных формах интегрируя их в свои структуры. 6. *Неопределенность статуса собственности.*

Двусмысленность статуса собственности порождает неэффективный тип собственника – все время ждущего экспроприации. Такой собственник не заинтересован в развитии корпораций, наоборот, происходит разворовывание активов и неконтролируемый вывоз капитала. Определенность статуса собственности открывает путь к усилению контроля над активами со стороны новых собственников (внутренних или внешних) и позволяет приступить не только к перереструктуризации корпораций, но и к более интенсивной переориентации их поведения на критерии экономической эффективности (такие, как рост компании, рост ее активов и т.д.).

Итак, российские корпорации находятся сейчас в состоянии, когда им особенно необходимы существенные изменения, имманентные действительно рыночной экономике. Их можно разбить на две группы:

1. изменения в системе корпоративного управления;
2. структурные преобразования в экономике. Рассмотрим сначала изменения в системе корпоративного управления.

В период с 2001 по 2005 г. в российской системе корпоративного управления произошли определенные позитивные изменения, обеспечивающие движение к рыночной экономике и демократическим ценностям.

Прежде всего, следует отметить, что по сути проводятся кардинальные изменения в системе раскрытия информации. В этот период Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг (ФКЦБ) были приняты новые нормативные документы по раскрытию информации.

Основным документом, в котором были сформулированы новые требования в области раскрытия информации на рынке ценных бумаг, является постановление ФКЦБ «О раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг» от 02.07.2003 г. №03–32/пс.

Согласно этому постановлению АО, обязанные раскрывать информацию в форме ежеквартального отчета и сообщений о существенных фактах в случае внесения изменений в Устав или внутренние документы либо принятия их в новой редакции, должны опубликовывать указанные документы с внесенными изменениями в сети Интернет не позднее трех дней с момента опубликования на Web-сайте сообщения о соответствующем решении общего собрания акционеров. В этом постановлении также внесены изменения в критерии, по которым определяется необходимость для корпораций раскрывать информацию в форме ежеквартального отчета, сведения о существенных фактах, а также сведения, которые могут оказать значительное влияние на стоимость ценных бумаг эмитента, и другую информацию, раскрытие которой предусмотрено указанным нормативным актом.

Одним из важнейших направлений совершенствования корпоративного управления в России является изменение правил торговли на рынке ценных бумаг. ФКЦБ было принято 4 марта 2004 г. постановление «Об утверждении положения о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг». Согласно этому постановлению осуществлять листинг и иметь секцию для совершения срочных сделок могут теперь только организаторы торговли, имеющие лицензию фондовой биржи. В этом постановлении установлены дополнительные требования к органам управления фондовыми биржами. Фондовая биржа, являющаяся акционерным обществом, должна иметь совет директоров, не менее половины членов которого обязаны удовлетворять определенным требованиям, которые примерно аналогичны требованиям, предъявляемым Кодексом корпоративного поведения к независимому директору.

Также в соответствии с постановлением ФКЦБ на фондовых биржах должен быть создан новый консультативный центр – биржевой совет, к функциям которого относится предварительное обсуждение проектов различных документов фондовой биржи, заключения отдела по листингу о включении (или невключении) ценных бумаг в котировальный список и пр. Очень важными представляются мероприятия, способствующие внедрению положений Кодекса корпоративного поведения. В частности, корпорации в своих эдовых и квартальных отчетах, а также проспектах ценных бумаг должны раскрывать информацию о соблюдении или несоблюдении положений Кодекса корпоративного поведения.

Одним из важнейших компонентов в системе корпоративного управления является состояние взаимоотношений между менеджерами и акционерами. Связующим звеном во взаимоотношениях является совет директоров, к главной задаче которого относится обеспечение баланса между интересами акционеров и менеджментом. Для соблюдения объективности и взвешенности принимаемых советом директоров решений в мировой практике корпоративного управления был образован получивший распространение институт независимых директоров.

Ими могут стать профессионалы с безупречной репутацией, которые представляют интересы акционеров, не будучи при этом связанными с заинтересованными группами.

В России понятие «независимый директор» впервые введено Кодексом корпоративного поведения, но при этом законодательное его определение до сих пор отсутствует. Более того, в Кодексах корпоративного управления некоторых компаний установлены несколько иные понятия независимого директора, чем в российском Кодексе корпоративного поведения.

Специалисты в целом практически единодушно отмечают целесообразность указанных мероприятий, критикуя при этом отдельные аспекты и нестыковки и отмечая необходимость четкого прописания механизмов, обеспечивающих их внедрение.

Рассмотрим теперь *сущность необходимых структурных преобразований.* Несмотря на определенное улучшение ситуации в экономике, необходимость проведения структурных преобразований не теряет своей актуальности. Многие проблемы в российской экономике были прямо или косвенно обусловлены тем, что государство во многом самоустранилось от проведения структурной перестройки и не проводило активной промышленной политики, что не способствует решению задач построения подлинной рыночной экономики.

**2.1 Государство и корпорации**

На развитие системы корпоративного управления в России большое влияние оказывает состояние взаимоотношений крупного бизнеса и государства. В настоящее время в экономической литературе можно найти много публикаций о проблемах взаимодействия государства и корпораций. При этом выдвигаются самые разнообразные концепции такого взаимодействия – от трактовки государства в качестве ведущего субъекта хозяйствования и доминирующего фактора экономического роста до низведения государства до роли «ночного сторожа». В любом случае существует треугольник, вершинами которого являются государство, крупный бизнес, малый и средний бизнес. Безусловно, что данные элементы каркаса экономики не существуют в локальном виде. На практике – это сложная форма переплетения акционерных отношений, частной собственности и государственного участия.

Как показывает практика России последних лет, деятельность (а в ряде сфер бездействие) государственных структур в большой степени носит дестабилизирующий характер относительно формирования эффективной и цельной модели корпоративного управления [8–35].

Особые отношения между государством и корпорациями складывались в послевоенный период в некоторых азиатских странах (Япония, Южная Корея). В этих странах корпорации возникали и развивались при непосредственном участии государства. Этот процесс имел следующие особенности:

* становление крупных корпораций осуществлялось по инициативе государства и при его непосредственном контроле за этим процессом;
* процесс проходил в рамках индикативного (рекомендательного) планирования и исходя из стратегии социально-экономического развития страны;
* государственная политика предусматривала существенную поддержку отдельных отраслей национальной экономики, ориентацию деятельности корпораций на инновационные технологии, развитие их конкурентных преимуществ в условиях глобализации;
* государство делало ставку на мультипликаторе кий эффект развития крупного бизнеса (экспортные отрасли давали заказы для других отраслей национальной экономики).

В настоящее время, анализируя ситуацию в этих странах, можно говорить о формировании консенсуса между крупным бизнесом и государством, опирающегося на более или менее устойчивую систему взаимоотношений. Конечно, эта система далеко не идеальна, но достаточно эффективна с точки зрения устойчивого экономического развития.

Для России эта проблема очень актуальна, поскольку до перехода к рынку в стране функционировало достаточно мощное отраслевое управление. В его рамках решались задачи планирования заказов и сбыта продукции, приобретения сырья, материалов, финансирования развития и реконструкции, получения инвестиций, организации необходимой кооперации и специализации и т.д.

В настоящее время роль отраслевого управления или резко снизилась, или практически сведена к нулю. Между тем необходимость координации не только сохраняется, но и усиливается. Создавшийся вакуум координации можно преодолеть с помощью организации эффективного взаимодействия государственных структур и крупных корпораций.

Использование крупных корпораций в качестве связующего звена между государством и множеством отдельных организаций создает объективную основу для эффективного сочетания экономической активности государства с саморазвитием рыночных механизмов хозяйствования.

Вариант, когда промежуточной структурой управления экономикой являются крупные многоотраслевые корпорации, используется, например, в США. «Секретом» рыночной экономики является конкуренция, а не частная собственность. Следовательно, государственная политика должна стимулировать создание условий для конкуренции и формирование новых конкурирующих предприятий. Такие предприятия могли бы стать локомотивом рыночной экономики и повлечь за собой новые инициативы в области инвестиций, производства и занятости [12–3].

Государство должно создавать условия для появления новых компаний, для превращения компаний нынешнего «второго эшелона» в компании «первого эшелона» бизнеса. Этого нельзя добиться простым снижением налогов и дебюрократизацией, хотя и то и другое просто необходимо. Ускорение роста и формирование нового слоя как крупного, так и среднего бизнеса не будут успешными без новой промышленной политики, учитывающей опыт внедрения институтов развития в странах с похожей на Россию институциональной структурой.

Государство должно особо поддерживать определенные виды корпораций, и прежде всего – наукоемкие корпорации, создание интеллектуального капитала. Важнейшей особенностью современных крупных корпоративных структур является сочетание интеллектуального капитала и материальных активов.

Причем значение интеллектуального капитала неуклонно возрастает. Государство должно обеспечить возрождение высокотехнологичных и наукоемких производств и определить конкретные приоритеты их адресной поддержки. Но, безусловно, реальная поддержка может осуществляться только на базе скоординированного взаимодействия под руководством государства сырьевого и наукоемкого комплексов экономики. Для этого государство на основе индикативного планирования должно изыскать дополнительные ресурсы, т.е. сформировать у корпораций сырьевого сектора интерес к переливу капитала в наукоемкий сектор экономики, организовать управляемый процесс диверсификации. Для этого следует разработать ощутимые стимулы и гарантии для сырьевых компаний. Все это должно найти отражение в соответствующих индикативных долгосрочных планах и федеральных целевых программах. Без продуманной системы государственного регулирования отечественный крупный корпоративный сектор никогда не станет эффективным.

Роль государства особенно велика в формировании и развитии рыночных институтов. Рыночные институты включают право собственности, контрактное законодательство, деловой кодекс, суды и адвокатуру, кредитную систему, банковские институты, фьючерсные рынки и т.д. Некоторые из этих институтов в России еще не появились. Для их создания необходимы фундаментальные структурные реформы. Причем наличие этих институтов есть необходимое, но не достаточное условие. Соответствующие меры государства должны быть направлены на обеспечение действенности этих институтов, поскольку их формальное существование еще не означает, что они выполняют свою миссию [12–4].

Государство должно предпринять самые решительные меры по предупреждению дальнейшей криминализации экономики и восстановлению доверия к этическим стандартам.

Еще М. Вебер отмечал, что основой стабильного развития рынка служит моральный климат. Государство является субъектом, который не только устанавливает общие правила игры, но и создает базовые инфраструктуры, без которых бизнес работать не может (например, транспортную). Одной из таких структур является нравственное и духовное состояние общества. Это напрямую влияет на такие понятия, как доверие и соблюдение договоров, на которых и держится бизнес. Эксперты группы компаний «Имиджленд» заявляют: «В России сегодня главным стимулом к выполнению договора является страх репрессий со стороны государства или «крыши». В странах с развитой культурой предпринимательства в основе соблюдения договора лежит страх совершенно иного рода – перед Богом, общественным мнением» [13–5]. Именно такой нравственный фундамент необходимо построить в России, и здесь ведущую роль должно играть государство. Государство (Россию) следует рассматривать как *корпорацию* особого типа, которая развивает не только производство, но и необходимый ему человеческий капитал вместе с его социальной средой. Человеческий капитал надо воспринимать как потенциальный источник экономического развития. Все основные социальные группы необходимо рассматривать как равноценные, идея же общего развития за счет системного подавления некоторых из них должна отвергаться как разрушительная. Действительно, социальные последствия шоковой терапии были катастрофическими: резко увеличилась доля бедного населения, снизился общий уровень жизни, что негативно сказалось на здоровье населения и продолжительности жизни. Для улучшения ситуации государству необходимо сформировать новую систему субсидированных социальных услуг, аналогичную существующей на Западе.

**2.2 Выбор возможной стратегии развития**

Несмотря на масштабные рыночные преобразования, российская экономика продолжает сохранять все признаки ресурсоемкого экстенсивного раз вития. Ведущую роль в структуре экономики по-прежнему игра ют сырьевые и добывающие отрасли при довольно несбалансированном блоке отраслей обрабатывающей промышленности и недостаточно развитом секторе услуг. В СССР жизнеспособность такой структуры экономики обеспечивалась наличием крупнейших запасов минерально-сырьевых и энергетических ресурсов. Однако после распада СССР Россия уже не располагает такими запасами природных ресурсов. Например, в России практически нет запасов марганцевых и хромовых руд По расчетам Института экономики РАН, за последние 30 лет за пасы природных ресурсов сократились почти вдвое, поисково-разведочные работы практически не ведутся. Общеизвестно, что чрезмерная ориентация на внешний сырьевой рынок делает национальную экономику опасно зависимой от колебаний мировой конъюнктуры. Государству необходимо выбрать приоритеты в промышленной политике для различных отраслей.

Выбор таких приоритетов опирается на одну из трех основных стратегий развития.

1. Стратегия использования природных ресурсов, которая широко и довольно успешно используется нефтедобывающими странами. Она базируется на разработке и экспорте углеводородного сырья с привлечением иностранных инвестиций и использованием полученных доходов для повышения благосостояния страны и развития отраслей, ориентированных на внутренний рынок.
2. Стратегия «преследования» (догоняющего развития) предполагает освоение производства конкурентоспособной продукции, выпускаемой ранее в развитых странах. Дешевая рабочая сила и более низкая стоимость ресурсов позволяют за счет ценовой конкуренции закрепиться на рынках. Следующий этап – переход к производству более качественной и оригинальной продукции. Этот путь прошли Япония, Южная Корея и другие страны Юго-Восточной Азии. Аналогичную стратегию реализует в настоящее время Китай.
3. Стратегия «передовых рубежей», характерная для промышленного развития США и ведущих стран Европы, а в последние 25 лет и для Японии, – это создание новых технологий и продуктов на основе достижений НТР, формирование на этой базе спроса и новых рынков.

Для России выбрать одну из вышеперечисленных стратегий в «чистом виде» практически невозможно из-за огромных различий между секторами экономики и группами производств. Стратегия «передовых рубежей» может быть использована только для весьма ограниченного круга наукоемких подотраслей в производстве некоторых видов вооружений, авиаракетной техники, в сфере космических услуг, в атомной промышленности. Для подавляющего большинства отраслей российской промышленности более подходящими, скорее всего, являются основные принципы стратегии «догоняющего развития». При этом промышленная политика должна быть дифференцирована с учетом отраслевых особенностей, строиться индивидуально для конкретной отрасли или производства.

Для этого государство должно играть более существенную роль в экономике, в том числе в установлении благоприятных макроэкономических условий, обеспечении устойчивого роста и развития.

**2.3 Россия** и **ВТО**

На наш взгляд, большое влияние на развитие корпоративного сектора в России окажет ее вступление во Всемирную торговую организацию (ВТО). Переговоры о вступлении России в ВТО ведутся уже с 1995 г. Формально ВТО – это институт, организующий правила игры на мировом рынке. ВТО стала «наследницей» Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ). Основные надежды сторонников вступления России в ВТО связаны с тем, что встраивание России в систему мирохозяйственных связей станет мощным импульсом общего развития экономики, основанного на импорте иностранного капитала и техники. В то же время угрозы и риски, связанные с форсированным присоединением России к ВТО, весьма очевидны. В частности, присоединение к ВТО ухудшит условия функционирования ряда секторов, ускоренное развитие которых является критически важным для обеспечения конкурентоспособности российской экономики. К ним в первую очередь относятся станкостроение, авиационная промышленность, автомобилестроение, сельское хозяйство и ряд других. А реализация таких условий, как повышение цен на энергоносители до мирового уровня, сделает неконкурентоспособной 70–80% промышленной продукции, производимой российскими предприятиями.

В то же время производители экспортной продукции (черных металлов, химических товаров, лесоматериалов), которые испытывают прессинг антидемпинговых процедур, рассчитывают с помощью механизмов ВТО улучшить свои позиции на соответствующих рынках. Фактически вступление или невступление в ВТО означает выбор одного из двух путей экономического развития страны. Первый путь базируется на расширении внутренних рынков и на укреплении позиций отечественных товаропроизводителей на этих рынках. Второй путь опирается на расширение экспортного потенциала за счет интеграции российских производителей в транснациональные технологические цепочки. За этими подходами стоят разные представления о ресурсах развития, способах повышения конкурентоспособности, ее основных движущих силах и т.д.

В любом случае присоединению к ВТО должна предшествовать технологическая модернизация и повышение конкурентоспособности российской экономики, ее устойчивости к внешним воздействиям. Иначе потери от вступления в ВТО перекроют возможный эффект.

**Заключение**

Предсказать, что произойдет в России в ближайшее время, чрезвычайно рискованно. Развитие политической и экономической ситуации может принять различные направления, поскольку Россия продолжает испытывать глубокий системный кризис, в котором политические и экономические элементы тесно взаимосвязаны.

Но говоря о возможных тенденциях развития корпоративного управления в России, необходимо понимать, что оно определяется как макроэкономическими факторами, так и социокультурными. Поэтому надо ставить задачу не построения рынка, а построения рыночного общества с соответствующей системой ценностей, установками жизнеустройства и жизнепонимания. Игнорирование этого обрекает на неудачу любые начинания. Например, в России национальные традиции и психология коллективизма не могли быть трансформированы в законопослушный индивидуализм, свойственный капитализму, за короткий период в несколько лет. Это означает, что шоковая терапия была преждевременной.

Принципиальный вопрос: что мы хотим построить – капитализм или общество, которое должно ликвидировать недостатки всех предшествующих формаций? Четкий и обоснованный ответ на этот вопрос во многом определит и развитие корпоративного управления в России. Нужен ясный и принятый большинством членов общества проект – представление о будущем жизнеустройстве и о ведущем к нему пути. Пока такого проекта нет, мы практически ничего не строим, а живем инвестициями, сделанными в 1970–1980-е годы. Россия сейчас находится в состоянии перехода. Прежняя советская матрица уже распалась, а новая еще не возникла. Мы не понимаем, что строить, зачем и чего нам ждать от будущего. Это ситуация неопределенности, из нее надо как можно быстрее выходить. И возможности для этого есть. По данным социологических исследований, за последние 5 лет (2000–2004 гг.) в два раза возросло число россиян, которые причисляют себя к среднему классу, причем по своему самоощущению. Независимо от того, что зарплата у многих из них недотягивает до этого уровня, они ценят свой социальный статус в обществе, значимость своей профессии. Россия снизу движется по пути создания естественного рыночного хозяйства. Все большее количество людей начинают понимать его правила, адаптироваться, а главное, находить для себя верную модель экономического поведения. Самое важное сейчас уловить это движение наверху и сформировать идеологию нового периода развития России – идеологию, позволяющую осуществить согласование интересов, сложение сил и их мощный резонанс, когда есть и пассионарность отдельного человека, и пассионарность общества. Только на этих условиях может сформироваться эффективная российская модель корпоративного управления.

**Список использованной литературы**

1. Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества? // Вопросы экономики. 2000. №5.

2. Мингазов X. Становление новых организационно-хозяйственных структур в российской индустрии // Российский экономический журнал. 1993. №9–10.

3. Андрефф В. Российская приватизация: подходы и последствия. // Вопросы экономики. 2004. №6.

4. Радыгин А. Внешние механизмы корпоративного управления и их особенности в России // Вопросы экономики. 2000. №8.

5. Black В., Kraakman R., Tarassova A. Russian Privatization and Corporate Governance: What Went Wrong? – Stanford Law Review, 2000, vol. 52, p. 1786.

6. Frydman R., Pistor K., Rapaczynski A. Investing in Insider – Dominated Firms. A study of Russian Voucher Privatization Funds.

Porter M. The Competitive Advantage of Nations – N.Y., 1990.

7. Полтерович В. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. №2.

8. Радыгин А. Корпоративное управление: ограничения, противоречия и особенности регулирования // Проблемы теории и практики управления. 2004. №2.

9. Кочетков Г.Б., Супян В.Б. Корпорация: американская модель. – СПб., 2005.

10. Олейник А. Институциональные ловушки» постприватизационного периода в России // Вопросы экономики. 2004. №6.

11. Меморандум об экономическом положении Российской Федерации «От экономики переходного периода к экономике развития». Глава С. 5. – М., 2004.

12. Интрилигейтар М. Российская экономика еще нуждается в структурных реформах // Проблемы теории и практики управления. 2004. №3.

13. Мораль как ресурс // Литературная газета. 2005. №26. 29 июня – 5 июля.