

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/glava-diploma/66730>

Тип работы: Глава диплома

Предмет: Институциональная экономика

3. Совершенствование экономико-правовых средств разрешения корпоративных конфликтов
3.1. Перспективы применения иностранного опыта регулирования защиты прав миноритариев и бенефициаров в корпоративных конфликтах

В настоящее время вопросам развития практики корпоративного управления, как в России, так и за рубежом, уделяется все больше внимания. Тем не менее, в научной литературе до сих пор отсутствует единство подходов к определению его сущности. основополагающими целями корпоративного управления максимизация прибыльности деятельности корпоративных структур, а также рост эффективности их деятельности, косвенно способствующий росту стоимости акционерного капитала. Задача корпоративного управления неизменно сводится к необходимости налаживания механизмов, обеспечивающих подотчетность менеджмента и баланс интересов всех участников корпоративных отношений (в первую очередь – акционеров).

Практика корпоративного управления в странах, где государство выступает в качестве собственника, определяется положениями такого документа, как «Руководство ОЭСР по корпоративному управлению предприятиями», что представляет собой свод принципов представительной демократии и свободной рыночной экономики, которых придерживаются государственные организации развитых стран, таких как, например: США, Великобритания, Германия, Норвегия. Данные страны признаны лидерами в процессе реализации мер, способствующих улучшению корпоративной среды и управления.

В роли участников корпоративных отношений выступают физические и юридические лица, которые намерены получить выгоду от взаимодействия с корпорацией. Подобное взаимодействие может носить как прямо, так и косвенный характер. Иначе участников корпоративных отношений принято называть стейкхолдерами.

По отношению к компании все стейкхолдеры делятся на две большие группы – внешние и внутренние. Первые представлены собственниками акционерного капитала, советом директоров, наемным менеджментом и сотрудниками корпорации. Вторые состоят из поставщиков, потребителей, кредиторов, государства и общества в целом.

Зачастую интересы участников корпоративных отношений оказываются прямо противоположными. Система же корпоративного управления призвана их сбалансировать.

С конца XIX века и до настоящего момента можно выделить семь основных периодов повышенной активности в области слияний и поглощений. Согласно ретроспективной оценке, интеграционная активность является хорошим индикатором состояния экономики. Объемы слияний и поглощений начинают расти в периоды экономического подъема и снижаются с наступлением кризиса. Можно было бы предположить, что, напротив, кризисные периоды являются благоприятным моментом для осуществления интеграционных сделок, поскольку поглощаемые компании могут быть приобретены по меньшей цене и при этом будут иметь большие перспективы развития в период восстановления экономики. Однако на практике в периоды кризиса более значимую роль играют сдерживающие факторы, например, отсутствие финансовых ресурсов для реализации крупных интеграционных сделок.

Таким образом, несмотря на специфические особенности каждой из волн слияний и поглощений, можно проследить их общие черты, связанные с цикличностью рынка. Каждый из бумов в области M&A характеризовался усложнением интеграционных процессов, ужесточением антимонопольного законодательства. Несмотря на эти закономерности, объемы сделок достигли почти 3,5 млрд. долл. к началу 2000-х гг.

Первый бум интеграционных сделок (1897-1904гг.) отличался преобладанием горизонтальных слияний в отраслях тяжелой промышленности. Стремление компаний к экономии от масштаба привело к сильному сокращению конкуренции в этой отрасли, что стало причиной ужесточения антимонопольных законов. Стоит уточнить, что основным локомотивом в сфере M&A в начале XX века выступали США, где за этот

период было заключено около 1000 сделок слияний и поглощений.

В отличие от монополизации путем горизонтальных слияний во время первого периода повышенной активности сделок слияний и поглощений, второй бум (1916-1929гг.) характеризовался образованием олигополий через реализацию схем преимущественно вертикальной интеграции, что явилось следствием принятия более строгого антитрастового акта Клейтона в США (1914г.). Помимо образований крупных вертикально интегрированных компаний, в рассматриваемый период наблюдалась тенденция к объединению компаний из разных отраслей и образованию конгломератов. Как и предыдущий бум, данный период закончился с наступлением кризиса после биржевого краха 24 октября 1929г.

Третий интеграционный бум (1965-1969гг.), ввиду ужесточения защиты от снижения конкуренции законом Селлера-Кифовера (1950г.) в отношении образования конгломератов демонстрировал тенденции, схожие со вторым бумом. Однако в рассматриваемом периоде отличительной особенностью стало приобретение целевых компаний, больших по размеру, чем компания-покупатель.

Начавшийся кризис 1969г. выявил переоценённость объединенных компаний, что привело к завершению периода повышенной активности слияний и поглощений.

Четвертый бум (1981-1989гг.) характеризовался нацеленным на получение спекулятивной прибыли враждебным характером интеграционных сделок, поскольку антимонопольное законодательство продолжало ужесточаться, а средние объемы интеграционных сделок стабильно увеличивались. Ответной реакцией рынка стало совершенствование мер защиты от враждебных поглощений, и, соответственно, усложнение интеграционных процессов, в частности, распространение долгового финансирования. Данный бум завершился вместе с обвалом рынка бросовых облигаций в 1989г., служивших одним из основных способов финансирования слияний и поглощений в рассматриваемый период.

Во время следующего периода повышенной активности на рынке слияний и поглощений (1992-2000гг.) наблюдался постепенный уход участников рынка от схем извлечения быстрой прибыли через покупку недооцененных компаний к ориентации на долгосрочную выгоду от слияний и получению синергетического эффекта от интеграционных сделок. Так, в рассматриваемый период преобладали стратегические слияния. Данный этап может считаться одним из ключевых в истории слияний и поглощений. В этот период был достигнут исторический максимум темпов слияний и поглощений - свыше 30 тыс. завершенных сделок в год. Рассматриваемый бум закончился после кризиса пузыря доткомов. Последующие периоды повышенной активности на рынке слияний и поглощений также характеризовались большими объемами сделок, однако пик второго квартала 2000 года в стоимостном выражении не был достигнут до 2014-2015 года.

Новый бум слияний и поглощений (2004-2008гг.) характеризовался большим количеством крупных сделок. К другим отличительным чертам рассматриваемого периода можно отнести распространение LBO (leveraged buy-out – финансируемый выкуп) и активизацию деятельности акционеров в компаниях.

После кризиса 2008-2009 гг. и до сегодняшнего дня рынок сделок слияний и поглощений так и не восстановился до уровня этого периода. Однако после стабильно низкой активности на рынке слияний и поглощений в 2010-2013 гг., в 2014г. произошел резкий скачок активности сделок ввиду ряда крупных интеграций, повысивших уверенность инвесторов. Стоит отметить, что в 2014 году, по сравнению с 2013, резко возросло количество попыток недружественного поглощения как по общей сумме, так и по количеству. Наиболее быстрорастущим рынком стала Северная Америка, особенно в технологическом секторе.

Рынок слияний и поглощений в России намного моложе мирового. С 1992г. до 2010-х гг. можно выделить четыре основных этапа его становления и развития. Первый этап зарождения российского рынка слияний и поглощений (1992-1995гг.) происходил вследствие зарождения института частной собственности и процессов приватизации в России. Данные процессы нельзя назвать полноценными сделками слияний и поглощений ввиду их несистемности и, зачастую, нерыночного, политического характера. Однако именно этот период послужил началом интеграционных процессов в России.

Во время периода активного передела собственности (1996-2002гг.) большое распространение получили враждебные интеграционные процессы, особенно в период кризиса 1997 года, когда предприятия нередко покупались по цене, заведомо ниже рыночной. Данный этап характеризовался преобладанием горизонтальных объединений, проводимых крупными холдингами. Большинство сделок имело непубличный характер, широкое распространение получило рейдерство.

Вместе со стабилизацией политической ситуации в стране на третьем этапе (2002-2007гг.) наблюдался существенный рост суммы сделок слияний и поглощений. Именно этот период можно считать началом полноценного развития области M&A в нашей стране. Данный период характеризовался выходом российских компаний на зарубежный рынок слияний и поглощений при одновременном повышении доверия

зарубежных инвесторов к российским партнерам. В рассматриваемый период совершались в том числе и очень крупные сделки, особенно в сырьевых отраслях. Также все чаще совершались сделки с участием государственных компаний. В итоге, к 2007г. объем сделок на российском рынке слияний и поглощений достиг рекордных значений, достигнув уровня более 500 интеграционных сделок в год общим объемом свыше 120 млрд. долл.

1. Федеральный закон от 23.08.1996 N 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О науке и государственной научно-технической политике» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // «Российская газета», N 167, 03.09.1996
2. Федеральный закон от 31.12.2014 N 488-ФЗ (ред. от 27.06.2018) «О промышленной политике в Российской Федерации» // «Российская газета», N 1, 12.01.2015
3. Указ Президента РФ от 05.05.1999 N 544 (ред. от 28.11.2003) «Об обеспечении надежного функционирования Единой системы газоснабжения при осуществлении открытым акционерным обществом «Газпром» мер по совершенствованию своей структуры» // «Российская газета», N 91, 13.05.1999.
4. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 28.09.2018) О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года>(вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года») // «Собрание законодательства РФ», 24.11.2008, N 47, ст. 5489.
5. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА- М, 2013. – 215 с.
6. Бабикина А.В. Государственные промышленные корпорации и формирование новой технико-экономической парадигмы: стратегия инновационного развития // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2015. – № 2. – С.11-19.
7. Багаряков А. Государственные корпорации: опыт работы и перспективы // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011.- № 3. – Ч. 1. – С. 223-229.
8. Барышева Г.А., Бондарь Т.В. Государственная корпорация как новый институт реализации государственной собственности // Современные наукоемкие технологии. – 2010. – № 2.- С. 135-138.
9. Бондарь Т.В. Государственная корпорация как новый институт реализации государственной собственности // Изв. Томск. политехн. ун-та. – 2008. – Т. 312.- № 6. – С.55 -69.
10. Борисов А. Б. Комментарий к Гражданскому Кодексу РФ. – М.: Книжный мир, 2016. – 532с.
11. Ваславская И. Государственные корпорации в стратегии экономического развития России // Вестник Института экономики РАН. 2010. №1.- с. 157-164.
12. Виноградова П.А. Развитие конституционных положений о местном самоуправлении // Культура: управление, экономика, право. – 2014. – № 4. – С. 15 – 20.
13. Глазьев С.Ю., Фетисов Г.Г. О стратегии устойчивого развития экономики России // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – С.23-34. – №1.
14. Дзарасов Р.С. Механизм накопления капитала и инвестиционные стратегии российских корпораций // Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – М.,2016. – 49 с.
15. Давыдов Д.В. Правовое положение государственных холдингов в Российской Федерации: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2009. С. 7; Его же. Финансово-промышленные группы и холдинги как формы объединения юридических лиц: сравнительный анализ // Аспирант и соискатель. 2014. N 4. С. 60 – 61.
16. Гаврилин Е.В. Приватизация государственного сектора экономики в странах с развитой и развивающейся экономикой // Эффективное антикризисное управление. 2014. №1.
17. Делягин М. Российский либерализм: интеллектуальный паралич и угроза развитию // Российский экономический журнал.2015. № 5.
18. Езангина И.А. Шахбазян Е.М., Сторожилов Н.А. Государственная корпорация как важнейший участник системы государственного заказа // Фундаментальные исследования. 2016. №4.
19. Еньшина Е.В. Социально-коммуникативный ресурс государственных корпораций в современной России // Известия иркутского государственного университета. Серия политология, религиоведение . 2015. Том 13.
20. Ефименко Н.А., Ухалина И. А., Агапов С.П. Проблемы и перспективы развития бизнеса госкорпорации «Росатом» в сфере Баск-end // Успехи современной науки и образования. 2017. №1. Том 2.
21. Жилинский С.Э. Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности). М., 2013. С. 731.
22. Жаворонкова Н.Г., Шпаковский Ю.Г. Правовое обеспечение экологической безопасности в условиях экономической интеграции Российской Федерации: монография. М.: Проспект, 2017. 160 с.

23. Иванов Г.И. Ситников Н.А. Государственные корпорации как перспективная форма консолидации и управления национальными ресурсами // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС . 2016. №1.
24. Иванова Н. Инновационная политика: теория и практика // Мировая экономика и международные отношения. 2016. Том 60. №1.
25. Ильичева Л. Е. Государство, бизнес, общество России: модели взаимодействия на современном этапе // Россия в XXI веке: Политика. Экономика. Культура / под ред. Л. Е. Ильичевой, В. С. Комаровского. М.: АСПЕКТ-ПРЕСС, 2016. с. 403-409.
26. Камко Ю.А., Камко Е. В. Вопросы поддержания баланса интересов субъектов инновационной деятельности в России. // Альманах современной науки и образования . 2016. №12 (114).
27. Камко Е.В. Концепция инновационного прорыва с учётом институциональной макроструктуры. // Журнал экономической теории. 2014. №3.
28. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. Введение в X-Y-теорию. – М., СПб: Нестор-История. 2014.
29. Кирдина С.Г., Павленко Ю.Г. Методологический индивидуализм и холизм: особенности междисциплинарных исследований. Том 1. Теоретическая экономика. / Под ред. А.Я. Рубинштейна. СПб.: Алетейя, 2014.
30. Кашин Н.А. Предпринимательские объединения как субъекты рыночных отношений: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2014. С. 16.
31. Коваленко Н.Ю. Холдинг как гражданско-правовая модель взаимодействия хозяйствующих субъектов: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Ростов н/Д, 2010. С. 12 – 13.
32. Кутин Е.О. Правовое положение холдингов, осуществляющих предпринимательскую деятельность в сфере розничной торговли: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2013. С. 8.
33. Лапина М.А. Правовое регулирование национальной инновационной системы России // Административное и муниципальное право. 2017. N 12. С. 26 – 33.
34. Предпринимательское (хозяйственное) право / Под ред. В.В. Лаптева, С.С. Занковского. М., 2012. С. 159.
35. Портной К.Я. Правовое положение холдингов в России: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2013. С. 7 – 8.
36. Посуныко Д.А. Холдинг как предпринимательское объединение (на примере агропромышленного комплекса): Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2014. С. 3; Мармазова С.И. Гражданско-правовые проблемы управления холдингом: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2013. С. 10.
37. Рожавская М.П. Стратегически ориентированная система бюджетирования // Транспортное дело России. Специальный выпуск. 2016. № 10. С. 10 – 12.
38. Рябова Е.В., Кузнецов Д.А., Лозовой М.М. К вопросу о закреплении методов бюджетного планирования в источниках бюджетного права // Государственный аудит. Право. Экономика. 2016. № 4. С. 20 – 27.
39. Савчук В.П. Управление прибылью и бюджетное планирование / В.П. Савчук – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2015. – 432с.
40. Сафонов М.С., Кузнецов С.В. Общественные финансы и государственные корпорации. К вопросу об усилении контролирующих функций государства // Труд и социальные отношения. 2014. №11-12.
41. Суворова В.В., Мезенцев Ю.М. Качество в координатах новой управленческой парадигмы госкорпорации «Росатом» // Вестник кыргызско- российский славянского университета. 2016. №9. Т.16.
42. Цирин А.М. К вопросу о преодолении коррупционных рисков в деятельности государственных компаний и корпораций // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения . 2015. №6 (55).
43. Bruton G. D., Peng M. W., Ahlstrom D., Stan, C. V., Xu, K. State-owned enterprises around the world as hybrid organizations // Academy of Management Perspectives. 2015. № 29(1).
44. Cuervo-Cazurra A. Inkpen A., Musacchio A., Ramaswamy K. Governments as owners: state-owned multinational companies // Journal of International Business Studies. 2014.
45. Peng M. W., Bruton G.D., Stan C.V., Huang Y. Theories of the (state-owned) firm // Asia Pacific Journal of Management. 2016. V.33.
46. State-owned enterprises. Catalysts for public value creation? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pwc.com/gx/en/psrc/publications/assets/pwc-state-owned-enterprise-psrc.pdf>.
47. Wang Z. Corporate Governance Under State Control: The Chinese Experience // Theoretical Inquiries in Law. 2012. № 13.2.
48. Атомный эксперт. 2016. №9 [Электронный ресурс]. URL:

http://atomicexpert-old.com/sites/default/files/ae_9_2016.pdf.

49. Индикаторы инновационной деятельности: 2017: статистический сборник. М.: НИУ ВШЭ, 2017.

50. Об инновационном развитии в России [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/info/19839/>.

51. Федеральные целевые программы России [Электронный ресурс]. URL:

<http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp /Title>.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/glava-diploma/66730>