**Содержание**

Введение

1. Сущность и основные черты корпоративных конфликтов

1.1 Конфликт – его понятие и значение

1.2 Особенности корпоративных конфликтов

2. Особенности и тенденции развития корпоративных конфликтов в России

2.1 Особенности корпоративных конфликтов в России

2.2 Тенденции развития корпоративных конфликтов в России

3. Исследование вопросов корпоративных конфликтов в России

3.1 Влияние корпоративных конфликтов на инвестиционный климат в России

3.2 Методы противодействия корпоративным конфликтам

Заключение

Список использованной литературы

**Введение**

За последние лет десять особенно актуальной стала тема корпоративного конфликта. За несколько лет существования данной проблемы корпоративные конфликты приобрели различные формы своего выражения, в связи, с чем появилась даже их классификация (злоупотребления правом, использование неточностей и пробелов в законодательстве, корпоративный шантаж ("greenmail"), поглощение и т.д.).

Проблеме корпоративного конфликта в настоящее время посвящены различные исследования, имеются диссертации на указанную тему. По своей сути корпоративный конфликт сводится к спору относительно приобретения юридического лица и владения его активами, возможностью управлять данным юридическим лицом и принимать решения о распределении получаемой прибыли. В рамках настоящей статьи речь пойдет о юридических лицах, функционирующих в форме акционерных обществ. Практически во всех работах, посвященных тематике корпоративных конфликтов отмечается в качестве причины их возникновения неэффективное правовое регулирование деятельности юридических лиц. И действительно, законодательство, регулирующее создание и деятельность акционерных обществ, порядок выпуска эмиссионных ценных бумаг, к которым относятся акции, правила ведения реестра владельцев именных ценных бумаг претерпели неоднократные изменения.

Концепция развития корпоративного законодательства на период до 2008 года, разработанная Министерством экономического развития и торговли в 2006 г., в разделе "Цели и условия развития корпоративного законодательства в РФ", указывает на необходимость развитого и гибкого корпоративного законодательства, четко описывающего "правила игры", и эффективной системы правоприменения, что в общем итоге должно стать "главным условием для обеспечения высоких темпов роста российской экономики и повышения ее конкурентоспособности".

Вместе с тем считаю, что, несмотря на благие цели, заложенные в данной концепции, реально в ближайшее время мы не получим готовых законопроектов, содержащих решения корпоративных конфликтов. Более того, полагаю, что изменение законодательства, которые предусматриваются данной концепцией, в очередной раз повлекут новый уровень корпоративных конфликтов, порожденных уже исходя из положений новых правил правового регулирования. Действующее законодательство, к сожалению, не успевает за уровнем развития фактически складывающихся отношений в сфере функционирования акционерных обществ. В последнее время российские хозяйствующие акционерные общества выходят на международный рынок торговли акциями, появились новые формы отчуждения акций (депозитарные расписки, опционные договоры), что несомненно расширяет перечень субъектов, которые могут быть вовлечены или же быть инициаторами корпоративных конфликтов.

Полагаю, что проблема существования корпоративных конфликтов заложена именно в том, что на сегодняшний день нет единой сформировавшейся концепции относительно определения правовой природы корпоративных отношений и базовых принципов, определяющих правовое регулирование их деятельности. Законодательство складывалось стихийно и идет по пути устранения пробелов путем конкретизации и детализации регулирования деятельности акционерного общества, порядка управления, прав и обязанностей акционеров.

Перечисленными выше факторами обусловлена актуальность темы дипломной работы, целью которой является анализ тенденций и перспектив развития корпоративных конфликтов в России. Для достижения поставленной цели в работе решены следующие задачи:

раскрыта сущность, понятие и значение конфликтов;

охарактеризованы особенности корпоративных конфликтов;

проанализированы особенности российских корпоративных конфликтов;

рассмотрено влияние корпоративных конфликтов на инвестиционный климат России;

дан анализ методам противодействия корпоративным конфликтам.

Таким образом, объектом данного исследования являются корпоративные отношения в современной России, предметом – корпоративные конфликты.

Дипломная работа написана на 70 листах и состоит из введения, трех глав, разбитых на параграфы, заключения и списка использованной литературы.

**1. Сущность и основные черты корпоративных конфликтов**

**1.1 Конфликт – его понятие и значение**

Межперсональные отношения тесно связаны с различными видами общественных отношений. Г.М. Андреева подчеркивает, что существование межличностных отношений внутри различных форм общественных отношений является реализацией обезличенных (общественных) отношений в деятельности конкретных людей, в актах их общения и взаимодействия.

Общественные отношения - это официальные, формально закрепленные, объективизированные, действенные связи. Они являются ведущими в регулировании всех видов отношений, в том числе и межперсональных.

Межличностные отношения - это объективно переживаемые, в разной степени осознаваемые взаимосвязи между людьми. В их основе лежат разнообразные эмоциональные состояния взаимодействующих людей. В отличие от деловых (инструментальных) отношений, которые могут быть как официально закрепленными, так и незакрепленными, межличностные связи иногда называют экспрессивными, подчеркивая их эмоциональную содержательность. Взаимоотношения деловых и межличностных отношений в научном плане недостаточно разработаны.

Интерперсональные отношения включают три элемента - когнитивный (гностический, информационный), аффективный и поведенческий (практический, регулятивный).

Когнитивный элемент предполагает осознание того, что нравится или не нравится в межличностных отношениях.

Аффективный аспект находит свое выражение в различных эмоциональных переживаниях людей по поводу взаимосвязей между ними. Эмоциональный компонент, как правило, является ведущим. «Это, прежде всего, положительные и отрицательные эмоциональные состояния, конфликтность состояний (внутриличностная, межличностная), эмоциональная чувствительность, удовлетворенность собой, партнером, работой и т. д.».

Эмоциональное содержание межличностных отношений (иногда его называют валентностью) изменяется в двух противоположных направлениях: от конъюнктивных (позитивных, сближающих) к индифферентным (нейтральным) и дизъюнктивным (негативным, разделяющим) и наоборот. Варианты проявлений интерперсональных отношений огромны. Конъюнктивные чувства проявляются в различных формах позитивных эмоций и состояний, демонстрация которых свидетельствует о готовности к сближению и совместной деятельности. Индифферентные чувства предполагают проявления нейтрального отношения к партнеру. Сюда можно отнести безучастность, безразличие, равнодушие и пр. Дизъюнктивные чувства выражаются в проявлении различных форм негативных эмоций и состояний, что расценивается партнером как отсутствие готовности к дальнейшему сближению и общению. В отдельных случаях эмоциональное содержание межличностных отношений может быть амбивалентным (противоречивым).

Поведенческий компонент межличностных отношений реализуется в конкретных действиях. В случае если один из партнеров нравится другому, поведение будет доброжелательным, направленным на оказание помощи и продуктивное сотрудничество. Если же объект не симпатичен, то интерактивная сторона общения будет затруднена. Между этими поведенческими полюсами имеется большое количество форм интеракции, реализация которых обусловлена социокультурными нормами групп, к которым принадлежат общающиеся.

Межличностные отношения строятся по «вертикали» (между руководителем и подчиненным и наоборот) и «горизонтали» (между лицами, занимающими одинаковый статус). Эмоциональные проявления межперсональных связей обусловливаются социокультурными нормами групп, к которым принадлежат общающиеся, и индивидуальными различиями, варьирующими в пределах названных норм. Межличностные отношения могут формироваться с позиций доминирования- равенства- подчинения и зависимости-независимости.

Социальная дистанция предполагает такое сочетание официальных и межличностных отношений, которое определяет близость общающихся, соответствующих социокультурным нормам общностей, к которым они принадлежат. Социальная дистанция позволяет сохранить адекватный уровень широты и глубины взаимосвязей при установлении межличностных отношений. Ее нарушение приводит первоначально к дизъюнктивным межличностным отношениям (во властных отношениях их до 52%, а в равностатусных - до 33%), а затем и к конфликтам.

В процессе общения часто возникают межличностные конфликты. Конфликт – это напряженная ситуация, возникшая в результате столкновения личностей, находящихся в аффективном состоянии, вызвавшая кризис в их отношениях. В основе кризиса лежат противоречия и разногласия, возникшие в процессе общения. Почвой для кризиса являются разногласия в области моральных, нравственных ценностей, личных интересов, желаний, стремлений, целей и способов их достижения.

Межличностный конфликт – это напряженное состояние личностей, возникшее в результате наступления кризиса в их отношениях, обусловленных разногласиями в области духовных ценностей, личных интересов и способов их достижения.

Во всех ситуациях межличностных конфликтов выделяются два взаимосвязанных аспекта:

содержательная сторона конфликта, т.е. предмет спора, вопрос, вызывающий разногласия;

психологическая сторона конфликта, связанная с личностными особенностями его участников, с их личными взаимоотношениями, с их эмоциональными реакциями на причины конфликта, на его ход и друг на друга.

Именно эта сторона отличает интерперсональный конфликт от всех иных случаев человеческого взаимодействия, и именно она зачастую затмевает содержательную, делая накал страстей очень высоким.

Существуют следующие трактовки межличностных конфликтов:

Психоаналитическая интерпретация предполагает перенос внутриличностных конфликтов в межличностную сферу (З. Фрейд, К.Г. Юнг, К. Хорни).

Интерпретация К. Левина (удовлетворение потребностей): конфликт между собственными силами и внешней вынуждающей обстановкой, персонифицируемой в конкретных личностях.

Конфликты могут возникнуть в связи с нарушением правил и норм общения и взаимодействия между людьми. Часто причиной конфликта может являться нечестное, несправедливое, непорядочное и нетактичное поведение одной личности по отношению к другой. Поэтому одним из основных условий нормального общения является соблюдение такта общающимися.

Такт – это способность человека соблюдать правила и нормы поведения, которые соответствуют ожиданиям партнеров по общению. Бестактность – это нарушение личностью ожидаемых от неё норм поведения в процессе общения, которое приводит к прекращению нормального взаимодействия между общающимися и является причиной возникновения конфликтной ситуации.

Острота конфликта зависит как от эмоционального состояния, так и от психических свойств личности, присущих общающимся. Есть люди, не склонные к конфликтам, а есть «задиры» или «нонконформисты», которые конфликтуют со всеми по любому поводу. Нонконформисты – это личности, открыто не подчиняющиеся давлению группы и не желающие следовать принятым в ней правилам поведения.

Причиной конфликтов являются часто не столько разногласия, сколько стремление одного навязать свою волю другим, заставить их действовать вопреки присущим им взглядам, желаниям и стремлениям. Длительность конфликта зависит от степени противостояния друг другу, от настроенности на «победу», от степени нежелания понять друг друга и от стремления пойти навстречу друг другу.

Специфические особенности межличностных конфликтов:

противоборство людей осуществляется здесь и сейчас, непосредственно, лицом к лицу, на основе их личных мотивов;

в межличностных конфликтах проявляется весь спектр известных причин: общих и частных, объективных и субъективных и т.д.;

в таких конфликтах субъекты взаимодействия проверяют свой характер, волю, способности, интеллект и другие индивидуально психические особенности;

конфликты отличаются высокой эмоциональностью и охватом практически всех сторон отношений между конфликтующими субъектами;

затрагиваются интересы не только конфликтующих, но и тех, кто непосредственно связан с этими субъектами либо служебными, либо межличностными отношениями.

Межличностный конфликт имеет не только отрицательное, но и положительное значение в процессе общения между людьми. Отрицательную роль играет, так называемый, тупиковый конфликт, в основе которого лежат непримиримые противоречия, возникшие между личностями в результате оскорбительных действий одного из партнеров по общению. Примером этому является конфликт между Ленским и Онегиным. Инициатором конфликта был Ленский, который усмотрел в действиях Онегина злой умысел, направленный против него и близких ему людей. Поэтому никакие доводы Онегина и окружающих людей не могли убедить его в обратном.

Положительную роль играет конфликт в связи с тем, что он является сигналом неблагополучия в межличностных отношениях, которые следует изменить разрешая конфликтную ситуацию в интересах всех людей, вовлеченных в него. Кроме того, ситуативный конфликт играет роль стимулятора развития процесса общения. Он вносит оживление в процесс общения, который приобретает дискуссионный характер, и в связи с этим может продолжаться длительное время, вовлекая многих людей.

Возникшие в процессе общения межличностные конфликты могут в определенной степени регулироваться, управляться и своевременно разрешаться. Существует много способов регуляции и разрешения конфликтов между субъектами. Трудность в регулировании и разрешении конфликтов заключается в том, что они связаны с повышенным эмоциональным состоянием субъектов, которые часто не в состоянии ими управлять. Каждому из конфликтующих кажется, что его не понимают, что его правота очевидна и что его оппонент не соглашается с ним из чувства враждебности и недоброжелательства к нему. Такое взаимное предубеждение не только не разрешит конфликт, но еще больше усугубит его.

Возможность разрешения межличностного конфликта заключается в том, что каждый из оппонентов должен отделить эмоции от своего «Я» и обратить внимание на внешние и внутренние причины, вызвавшие конфликт. Но это будет возможно только в том случае, если субъект может критически подойти к своей личности и в дальнейшем сознательно осуществлять самоконтроль и регуляцию своего поведения. Для того, чтобы прийти к согласию, оппоненты должны настроить себя не на конфронтацию, а на сотрудничество. Только в этом случае они могут прийти к взаимопониманию и устранить разногласия.

Но это не всегда сразу удается. Иногда проходит достаточно много времени пока противники не успокоятся и не поймут, что нужно пойти навстречу друг другу, проявить готовность к пониманию своего оппонента и продемонстрировать ее. Необходимо помнить, что человек сам создает те правила, которым следуют другие, осуществляя поведение по отношению к нему. Если конфликтующие субъекты сами не могут прийти к взаимопониманию и согласию, то в этом им может помочь посредник, человек, который пользуется их доверием и уважением. Он может дать объективную оценку поведения противников, настроить их на примирение и убедить их в необходимости прийти к согласию. Только в результате достижения согласия можно считать, что возникшие разногласия устранены, а межличностный конфликт исчерпан.

При отсутствии согласия конфликт может быть разрешен на некоторое время. Это может иметь место, например, в том случае, если один из конфликтующих является сильной личностью и может применить к своему более слабому противнику жесткие меры: предъявить ультиматум, оказать эмоциональное давление, заставить угрозами пойти на примирение. В другом случае более хитрый противник может обмануть своего простодушного оппонента и заставить его примириться, пообещав ему никогда не конфликтовать с ним в будущем, быть ему верным другом и т.п.

Возможен и такой выход из конфликта, когда один из конфликтующих вместо решения проблемы и устранения разногласий стремится уйти от реальной действительности, сделать вид, что никакой проблемы не существует. Это происходит в том случае, когда проблема для субъекта не представляет большого значения, а возможное решение её потребует больших усилий.

В динамике конфликта можно выделить следующие периоды и этапы (рисунок 1.1):



Рис. 1.1 – Основные периоды и этапы динамики конфликта

Предконфликтная ситуация – это рост напряженности в отношении между потенциальными субъектами конфликта, вызванный определенными противоречиями. Но противоречия не всегда перерастают в конфликт. Лишь те противоречия, которые осознаются потенциальными субъектами конфликта как несовместимые, ведут к обострению социальной напряженности.

Латентный период (предконфликт) включает этапы: возникновение объективной проблемной ситуации; осознание объективной проблемной ситуации субъектами взаимодействия; попытки сторон разрешить объективную проблемную ситуацию неконфликтными способами; возникновение предконфликтной ситуации).

Возникновение объективной проблемной ситуации. Сущность такой ситуации состоит в возникновении противоречия между субъектами (их целями, мотиввами, действиями, стремлениями и т.п.) Так как противоречие еще не осознанно и нет конфликтных действий, то эту ситуацию называют проблемной. Она является результатом действия преимущественно объективных причин.

Объективные противоречивые ситуации, возникающие в деятельности людей, создают потенциальную возможность возникновения конфликтов. Одно из условий такого перехода – осознание объективной проблемной ситуации.

Осознание объективной проблемной ситуации. Восприятие реальности как проблемной, понимание необходимости предпринять какие-то действия для разрешения противоречия составляют смысл данного этапа. Наличие препятствия для реализации интересов способствует тому, что проблемная ситуация воспринимается субъективно, с искажениями. Субъективность восприятия порождается не только природой психики, но и социальными различиями участников коммуникации. Сюда относят ценности, социальные установки, идеалы и интересы. Индивидуальность осознания порождается также различиями в знаниях, потребностях, других особенностях участников взаимодействия. Чем сложнее ситуация и чем быстрее она развивается, тем больше вероятность ее искажения оппонентами.

Попытки сторон разрешить объективную проблемную ситуацию неконфликтными способами. Осознание ситуации противоречивой не всегда автоматически влечет конфликтное противодействие сторон. Часто они, или одна из них, пытаются решить проблему неконфликтными способами (убеждением, разъяснением, просьбами, информированием противостоящей стороны). Иногда участник взаимодействия уступает, не желая перерастания проблемной ситуации в конфликт. В любом случае на данном этапе стороны аргументируют свои интересы и фиксируют позиции.

Возникновение предконфликтной ситуации. Конфликтность ситуации воспринимается как наличие угрозы безопасности одной из сторон взаимодействия. Ситуация может осознаваться как предконфликтная и при восприятии угрозы каким-то общественно важным интересам. Причем действия оппонента рассматриваются не как потенциальная угроза (что происходит в проблемной ситуации), а как непосредственная. Именно ощущение непосредственной угрозы способствует развитию ситуации в сторону конфликта, является «пусковым механизмом» конфликтного поведения.

Отрытый период часто называют конфликтным взаимодействием или собственно конфликтом. Он включает следующие стадии: инцидент; эскалацию конфликта; сбалансированное противодействие; завершение конфликта.

Инцидент представляет собой первое столкновение сторон, пробу сил, попытку с помощью силы решить проблему в свою пользу. Если задействованных одной из сторон ресурсов достаточно для перевеса соотношения сил в свою пользу, то инцидентом конфликт может и ограничиться. Часто конфликт развивается дальше как череда конфликтных событий, инцидентов. Взаимные конфликтные действия способны видоизменять, усложнять первоначальную структуру конфликта, привнося новые стимулы для дальнейших действий. Этот процесс можно представить следующим образом: переход от переговоров к борьбе – борьба накаляет эмоции – эмоции увеличивают ошибки восприятия – это ведет к интенсификации борьбы и т.д. Такой процесс получил название «эскалация конфликта». Эскалация заключается в резкой интенсификации борьбы оппонентов.

В фазе эскалация (по лат. scala -Лестница) конфликт «шагает по ступенькам», реализуясь в серии отдельных актов – действий и противодействий конфликтующих сторон. Под эскалацией конфликта понимается прогрессирующее во времени развитие конфликта, обострение противоборства, при котором последующие разрушительные воздействия оппонентов друг на друга выше по интенсивности, чем предыдущие. Эскалация конфликта представляет ту его часть, которая начинается с инцидента и заканчивается ослаблением борьбы, переходом к завершению конфликта.

На этой стадии становятся затруднительными какие-либо переговоры или иные мирные способы разрешения конфликта. Эмоции часто начинают заглушить разум, логика уступает чувствам. Главная задача состоит в том, чтобы любой ценой нанести как можно больший вред противнику. Поэтому на этой стадии могут теряться первоначальная причина и основная цель конфликта и на первое место выдвигаться новые причины и новые цели. В процессе этой стадии конфликта возможно и изменение ценностных ориентаций, в частности, ценности-средства и ценности-цели могут меняться местами. Развитие конфликта приобретает спонтанный неуправляемый характер.

Среди основных моментов, характеризующих этап эскалации конфликта, можно выделить в первую очередь следующие: 1) создание образа врага; 2) демонстрацию силы и угрозу ее применения; 3) применение насилия; 4) тенденцию к расширению и углублению конфликта. Кульминация – это верхняя точка эскалации. Она обычно выражается в каком-то «взрывном» эпизоде (отдельном конфликтном акте) или нескольких следующих подряд эпизодах конфликтной борьбы. При кульминации конфликт достигает такого накала, что обеим или, по крайней мере, одной из сторон становится ясно, что продолжать его больше не следует. Кульминация непосредственно подводит стороны к осознанию необходимости прервать как дальнейшее обострение отношений, так и усиление враждебных действий и искать выход из конфликта на каких-то иных путях.

Эскалация не обязательно заканчивается кульминацией. Нередко стороны начинают предпринимать меры по погашению конфликта, не дожидаясь, пока он дойдет до кульминационного взрыва. При превышении этого предела они устают от конфликта, им «надоедает» конфликтовать, и возникает желание как-то уладить разногласия. Предчувствие, что «добром это не кончится», настраивает их перейти поиску путей улаживания конфликта, минуя кульминацию.

Сбалансированное противодействие. Стороны продолжают противодействовать, однако интенсивность борьбы снижается. Стороны осознают, что продолжение конфликта силовыми методами не дает результата, но действия по достижению согласия еще не предпринимаются.

Завершение конфликта заключается в переходе от конфликтного противодействия к поиску решения проблемы и прекращению конфликта по любым причинам. Основные формы завершения конфликта: разрешение, урегулирование, затухание, устранение или перерастание в другой конфликт. Послеконфликтный период включает два этапа: частичную нормализацию отношений оппонентов и полную нормализацию их отношений. Частичная нормализация отношений происходит в условиях, когда не исчезли негативные эмоции, имевшие место в конфликте. Этап характеризуется переживаниями, осмыслением своей позиции. Происходит коррекция самооценок, уровней притязания, отношения к партнеру. Обостряется чувство вины за свои действия в конфликте. Негативные установки по отношению друг к другу не дают возможности сразу нормализовать отношения.

Полная нормализация отношений наступает при осознании сторонами важности дальнейшего конструктивного взаимодействия. Этому способствует преодоление негативных установок, продуктивное участие в совместной деятельности, установление доверия.

Конфликт – это не простое различие в позициях, различия, лишенные эмоциональной окраски, редко воспринимаются как конфликт, а скорее как просто предмет для обсуждения, разговора. Необходимо принимать во внимание и эмоциональные источники конфликта. Они непосредственно связаны с базовыми потребностями людей. Поэтому эмоциональные источники конфликта можно представить в следующем виде:

1. Эмоции, связанные с потребностью контролировать людей, влиять на них, добиваться желаемого социального статуса.

2. Эмоции, связанные с потребностью получать одобрение со стороны других людей, переживать принадлежность к значимой для себя группе.

3. Эмоции, связанные с потребностью справедливости, со стремлением к равенству и честности во взаимоотношениях.

4. Эмоции, связанные с самоиндификацией – с потребностью в автономности, самореализации, позитивном образе – Я, в утверждении собственных ценностей.

Полнота данной категоризации в данном случае несущественна. Главное – это то, что эмоциональные источники конфликта существуют вместе с объективными. С определенной точки зрения они и составляют то, что отличает конфликт от разногласий. Объективные источники конфликта переживаются как важные только в том случае, если воспринимаются как средства ослабить эмоциональное напряжение, вызванное неудовлетворенностью тех или иных потребностей.

Эмоциональные источники конфликта распознать труднее, чем объективные. Обмениваясь аргументами, мы редко упоминаем их. Особенно это характерно в деловом общении, в котором практически исключена возможность говорить о своих потребностях во власти автономности, самореализации и т.п. Хорошо это или плохо, но организационные нормы обычно не предполагают самораскрытия в плане потребностей. Эти нормы настолько глубоко внедрились в нас, что порой мы даже не осознаем эмоциональные источники как личностных, так и межличностных конфликтов. В силу этого бывает трудно распознать переживаемые эмоции и ясно описать их. Тем не менее наши основные потребности всегда остаются с нами, и разрешение конфликта достигается осознанием его эмоциональных источников и обсуждением их.

Определение психологических факторов, которые обусловливают возникновение, динамику и конечный результат развития межличностного конфликта, важно для понимания психологических механизмов регуляции поведения личности. Кроме этого, данная проблема является существенной для разработки методологических основ психодиагностики, прогнозирования и коррекции межличностных конфликтов в более широком контексте.

Определение психологических факторов конфликтности зависит от понимания детерминации психики человека и, в частности, его поведения, от предварительных методологических подходов к изучению межличностных конфликтов.

Конфликт является одной из универсальных характеристик мира и основной движущей силой его развития. Это один из наиболее противоречивых феноменов и основных механизмов всех изменений и преобразований.

Конфликт представляет собой биполярное явление, которое проявляется в активности сторон. Идея «многосубъектности» внутреннего мира человека рассматривается в работах многих авторов, особенно тех, которые исходят из структурного построения личности. Например, психоанализ утверждает, что конфликт возникает в глубинах психики как результат взаимодействия внутренних структур и тенденций психики в силу законов ее объективного существования; тенденция к межличностным конфликтам – результат искажения базовых аттитюдов человека, которые возникают под влиянием негативного опыта, приобретенного в детстве.

Первые теоретические и экспериментальные исследования межличностных конфликтов были проведены К. Левиным, который рассматривал их в контексте удовлетворения – неудовлетворения потребностей личности. Конфликт характеризуется им как «ситуация, в которой на индивида действуют противоположно направленные силы приблизительно равной величины», то есть к межличностным конфликтам К. Левин относит противоречия между потребностями человека и внешними вынуждающими силами. Конфликт тем серьезнее, чем более значимые потребности личности он затрагивает. Неудовлетворение потребностей создает напряжение, а условием удовлетворения индивидуальных потребностей является пространство свободного существования.

Вопрос о психологических детерминантах возникновения межличностных конфликтов, который позволяет раскрыть глубинные основы конфликтного поведения, занимает важное место в исследовании конфликта. Для лучшего понимания конфликта и управления им следует четко определить содержание понятий «конфликтность» и «конфликтное поведение».

Представители ситуационного подхода к конфликтам дают свою интерпретацию природы возникновения конфликтов и определения конфликтности. У.Клар конфликтной личностью называет человека, который является участником конфликтных взаимодействий, то есть имеет повышенную склонность к восприятию ситуаций как конфликтных или определяет ее как склонную к конфликтному реагированию на те или другие обстоятельства. По К. Хорни, конфликтность может быть характеристикой «невротической личности», т.е. человек невротически реагирует на жизненные ситуации, которые у здорового человека не вызывают конфликта вообще.

Нельзя отрицать, что у человека может сформироваться своеобразное тяготение к периодической драматизации отношений и усилению межличностного напряжения. Это тяготение к эмоциональному напряжению нередко оценивается окружающими как своего рода потребность в конфликтах. Однако оно не осознается самим человеком, а его возникновение связано с глубинными потребностями личности и трудно поддается коррекции.

В качестве еще одной основы конфликтности выступает неадекватность сформировавшихся представлений о других, завышенная самооценка, которая не отвечает реальным возможностям человека, тенденция к самоутверждению за счет других. В этих случаях возможно возникновение стойкой ориентации на преимущественное восприятие негативных качеств окружающих, преобладание в отношениях негативных оценок.

В работах Л.И. Божович, Л.С. Славиной, Б.С. Волкова, В.И. Илийчука конфликтное поведение рассматривается как результат внутренних и внешних противоречий между обществом, микросредой и самим человеком. Это результат внутренних и внешних противоречий между потребностью в самоутверждении и возможностью ее удовлетворения, между самооценкой и оценкой группы, между требованиями группы и собственными установками и убеждениями, то есть конфликтное поведение выступает как склонность человека к конфликту при взаимодействии личностных факторов и факторов внешней среды.

Конфликтность определяется как перманентная черта личности, которая аккумулируется ее природными задатками и социальным опытом. Такое определение можно найти в работах В.И. Илийчука, Л.О. Петровской, В.И. Ващенко.

Конфликтность предусматривает определенный уровень психической напряженности. Он может быть разным для разных людей, что связано с уровнем психологической устойчивости человека. Психически стойкие и психически нестойкие люди в сложных ситуациях ведут себя по-разному. У психически неустойчивых людей отсутствуют эффективные способы преодоления преград, поэтому иногда наблюдается явление самоиндукции негативного эмоционального напряжения: дезорганизованное поведение усиливает стрессовое состояние, которое еще больше дезорганизует поведение, что ведет к возникновению «волны дезорганизации».

Психологическая стойкость является свойством личности и состоит в сохранении оптимального состояния функционирования психической энергии и является приобретенной. Конфликтоустойчивость – специфическое проявление психологической устойчивости, которое рассматривается как способность человека адекватно и бесконфликтно решать проблемы социального взаимодействия. Структура конфликтоустойчивости включает такие компоненты, как эмоциональный, волевой, познавательный, мотивационный и психомоторный. Поэтому, учитывая то, что конфликтность и конфликтоустойчивость находятся на разных полюсах одного континуума, правомерно будет определить структуру конфликтности как идентичную структуре конфликтоустойчивости, но с противоположным знаком.

Компоненты конфликтности, таким образом, будут иметь следующий вид:

эмоциональный компонент (состояние личности в ситуации межличностного взаимодействия, неумение управлять своим эмоциональным состоянием в предконфликтных и конфликтных ситуациях);

волевой компонент (неспособность личности к сознательной мобилизации сил и самоконтролю);

познавательный компонент (включает уровень восприятия провокационных действий оппонента, субъективность, неумение анализировать и прогнозировать ситуацию);

мотивационный компонент (отражает состояние внутренних побуждающих сил, которые не благоприятствуют адекватному поведению в конфликте и решению проблемы);

психомоторный компонент (неумение владеть своим телом, управлять жестикуляцией и мимикой).

Соглашаясь с вышеуказанными авторами, что конфликтность является чертой личности, первичными факторами которой выступают природные задатки и социальный опыт, можно допустить, что есть три вида психологических детерминант конфликтности:

детерминанты, связанные с психофизиологическими особенностями развития (перенесенные травмы мозга или инфекции, наследственные болезни, отставание умственного развития, особенности нервной системы, в частности, процессов возбуждения и торможения);

собственно психологические детерминанты – особенности личности (половозрастные особенности, ситуация внутрисемейного развития, уровень самооценки, акцентуации характера);

социальные детерминанты – факторы микро- и макросреды. Соответственно определению понятия «конфликтность» эти детерминанты включают социальный опыт личности: социальную компетентность (уровень способов социального реагирования), педагогический менеджмент.

Данные психологические детерминанты в различной степени обуславливают конфликтность, т. е. имеют свою иерархическую структуру.

На наш взгляд, главенствующее положение занимают собственно психологические детерминанты, в частности, ситуация внутрисемейного развития. Семья решающим образом определяет условия жизни человека, с одной стороны, предупреждая многие вредные последствия, а с другой – являясь наиболее богатым источником впечатлений и переживаний. Кризис в семье приводит к искажению идеалов, Я человека, что провоцирует вначале изменение поведения, а потом нравственного облика и жизненных установок. Ожесточенность, упрямство и безнравственный лидер при отсутствии привязанности к семье ведут к совершению преступных действий, хотя основой создания своей группы является потребность быть понятым, принятым и повысить свою самооценку. В результате разрушаются трудовые достижения, что порождает новые конфликты и неудачи, которые подрывают самоуважение и уверенность в себе, поэтому при изучении психологических детерминант конфликтного поведения нужно отделять проявления возрастных особенностей от случаев собственно девиантного поведения, возможные деформации становящейся самооценки от напускного цинизма и пренебрежения социальными эталонами.

В заключение следует сказать, что научный анализ явлений и событий, которые приобретают характер конфликта, становится актуальным. Особый резонанс проблема конфликтности приобрела в последнее время. Это подтверждает информация, приводимая в СМИ.

**1.2 Особенности корпоративных конфликтов**

В настоящее время в доктрине, в отдельных источниках права и в судебных актах для определения разногласий, споров и противодействия между субъектами корпоративных, в том числе и акционерных, правоотношений получил распространение термин "корпоративный конфликт".

Кодекс корпоративного поведения (далее - ККП) определяет корпоративный конфликт как конфликт между органом общества и его акционером (акционерами), а также между акционерами, если такой конфликт затрагивает интересы АО (пп. 6 п. 2 гл. 1, гл. 10 ККП).

Правоведы, как правило, раскрывают содержание понятия "корпоративный конфликт" через описание потенциальной или реальной конфликтной ситуации и (или) спора.

В экономической литературе понятие "корпоративные конфликты" определяется как рассогласование интересов и обострение противоречий между участниками корпоративного процесса ввиду несоответствия целей, ими преследуемых. Подчеркивается, что негативный характер имеет такой конфликт, который способствует удовлетворению потребностей определенной группы участников корпоративного процесса, но не способствует достижению целей АО в целом.

Объективное противоречие между субъектами положено в основу возникновения и развития любого социального столкновения. Противоречие, не получающее своевременного разрешения, нарастает и может привести к возникновению конфликта, который представляет собой прежде всего специфический тип взаимодействия, заключающийся в столкновении интересов субъектов общественных отношений.

Противоречие интересов субъектов корпоративных отношений (коллизия) является конфликтной ситуацией, причиной возникновения конфликта. В то же время одного только противоречия мало для возникновения конфликта, необходимы также воля сторон конфликта к противостоянию в отстаивании своих интересов и соответствующее поведение сторон. Тем самым корпоративный конфликт - это прежде всего взаимодействие субъектов корпоративных правоотношений.

Представляется, что корпоративным конфликтом можно признать основанное на коллизии прав и интересов отношение, в котором действия его субъектов сознательно направлены на реализацию взаимоисключающих целей, достижение которых обусловлено их участием в корпоративных правоотношениях.

В настоящее время повсеместное признание получила категория "конфликт интересов", которая имеет преимущественно методологическое значение. В Концепции развития корпоративного законодательства на период до 2008 г. (далее - Концепция) справедливо отмечается, что "с точки зрения потребностей корпоративного права именно методология выявления, предотвращения и разрешения конфликтов должна являться существенной частью корпоративных отношений".

Одним из инструментов нахождения баланса интересов является институт сделок с заинтересованностью. Идея введения данного института весьма проста - поставить все сделки общества, выгоду от которых может извлечь лицо, оказывающее или способное оказывать непосредственное влияние на управление обществом, под контроль всех акционеров через введение специальной процедуры их одобрения.

Смысл существования сделок с заинтересованностью "вытекает из наличия потенциального конфликта интересов экономических агентов, которые связаны с акционерным обществом и заинтересованы в его существовании и деятельности (или, напротив, в удовлетворении за его счет иных потребностей, а в некоторых случаях даже имеют интерес в прекращении его деятельности)... Соответственно, выявление и преодоление конфликта интересов, а в случае невозможности преодоления - обеспечение экономической эффективности совершаемой сделки и есть главная экономическая цель специального нормирования сделок, в совершении которых имеется заинтересованность". В то же время современная российская практика высказывает опасения, что "институт сделок, в совершении которых имеется заинтересованность... скорее, является помехой для нормальной деятельности акционерных обществ и источником для злоупотребления правами отдельными акционерами (источником "корпоративного шантажа")". Что касается крупных сделок, то критике подвергается процедура их одобрения, поскольку она вступает в противоречие с потребностями оборота, основывающимися на теориях доверия и видимости права.

Означает ли это возможность отказа от института сделок с особым порядком заключения?

В развитых зарубежных правопорядках круг сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, весьма ограничен.

Во Франции запрещается заключать в какой бы то ни было форме договоры займа (а также поручительства) между товариществом и управляющим или участником, не являющимся юридическим лицом. Однако эти установки не распространяются на соглашения, касающиеся обычных операций и заключенные на нормальных условиях.

В Германии подлежат одобрению сделки по предоставлению обществом кредита членам органов управления или представляемым ими юридическим лицам. Одобрения не требуется, если заемщик - юридическое лицо связан с обществом, или если кредит дается для оплаты товаров, поставляемых обществом, или если займодавец является кредитным учреждением. Наблюдательный совет акционерного общества одобряет также договоры об оказании членом наблюдательного совета услуг обществу. В соответствии с новейшей редакцией Акционерного закона ФРГ, в течение первых двух лет после регистрации общества договоры с учредителями и крупными акционерами, если по таким договорам общество должно приобрести имущество за плату, превышающую десятую часть основного капитала, являются действительными только с согласия общего собрания и после внесения этих договоров в торговый реестр. Однако данные предписания не применяются, если приобретение имущества осуществляется в рамках текущей деятельности общества или если оно приобретается в порядке исполнения судебного решения или на бирже.

В Нидерландах сделки, служащие для обеспечения выгоды учредителя акционерного общества, должны быть целиком включены в учредительный акт, в противном случае права и обязанности из этих сделок для общества не возникают. Акционерное общество не имеет права выдавать кредиты своим акционерам, не являющимся наемными работниками общества, или ручаться за них. Исключение установлено для кредитных учреждений в той мере, в которой кредиты или гарантии выдаются в рамках нормального осуществления их деятельности.

Таким образом, институт сделок, требующих особого порядка заключения, подлежит сохранению. Его совершенствование должно идти постепенно в сторону смягчения правил и условий одобрения. Заимствование зарубежной модели в полном объеме пока представляется преждевременным.

Теории доверия и видимости права, защищающие интересы контрагентов общества, неразрывно связаны с понятием "справедливой цены". В случае отступления от такой цены при отчуждении имущества должна быть произведена доплата в рамках кондикционного иска (возврат неосновательного обогащения). В нашей правовой системе альтернативно возможны иск о признании сделки недействительной и двусторонняя реституция (но последняя в целом не характерна для современного гражданского права, поскольку противоречит интересам оборота). ГК РФ, конечно, не содержит каких-либо норм необходимости доплаты в случае "несправедливой цены" (есть оспоримые сделки, совершенные под влиянием обмана, насилия, угрозы, злонамеренного соглашения или стечения тяжелых обстоятельств в ст. 179 ГК РФ и изменение и расторжение договора в связи с существенным изменением обстоятельств в ст. 451 ГК РФ). Использовать напрямую нормы гл. 60 ГК РФ о неосновательном обогащении (возврат неосновательно сбереженного имущества) проблематично, поскольку в современном российском праве кондикция построена по остаточному принципу и применяется, прежде всего, к требованиям о возврате исполненного по недействительной сделке (ст. 1103 ГК РФ).

Следовательно, необходима коррекция корпоративного законодательства с тем, чтобы крупные сделки и часть сделок с заинтересованностью не подлежали одобрению, если за имущество (услуги, работы) заплачена справедливая цена, в противном случае контрагентом должна быть произведена доплата или должна существовать возможность признания сделки недействительной (последнее как исключение). Для выработки критериев справедливой цены могут быть использованы ориентиры налогового права для установления цены имущества в целях налогообложения.

В зарубежном праве ограничение круга сделок, требующих особого порядка заключения, уравновешивается разработанным механизмом ответственности заинтересованных лиц, которая предполагает, во-первых, обязанность по возмещению причиненных убытков (доплата до справедливой цены) и, во-вторых, уголовную ответственность. Так, в Акционерном законе ФРГ имеется раздел третий "Использование влияния на общество", состоящий из одного параграфа "Обязанность по возмещению ущерба" (§ 117), и подраздел "Особая проверка. Предъявление требований по возмещению ущерба" (§ 142 - 147). Что касается уголовной ответственности, то, например, французский Закон о торговых товариществах непосредственно предусматривает свыше 100 составов преступлений, и общей тенденцией является возрастание строгости уголовного наказания (достаточно вины в форме неосторожности).

Однако в условиях российской действительности вряд ли будут столь же эффективными подобные меры (отсутствие у менеджеров имущества, на которое можно обратить взыскание, и сомнения в действенности мер по ужесточению уголовной ответственности). По крайней мере, обязанность членов органов управления по возмещению убытков, причиненных юридическому лицу, имеется даже в п. 3 ст. 53 ГК РФ, но к исправлению ситуации не приводит.

В зарубежном праве для членов органов управления установлено требование действовать добросовестно. Такое же требование (разумности и добросовестности) содержится в нашем законодательстве (п. 3 ст. 53 ГК РФ). Однако существенным нюансом является то, что в силу ст. 10 ГК РФ разумность действий и добросовестность участников гражданских правоотношений предполагается, в то время как, например, согласно § 93 и 116 Акционерного закона ФРГ доказывать свою заботливость и добросовестность должны сами управляющие и члены наблюдательного совета.

Проблема добросовестности - общегражданская. Ведутся исследования по разграничению добросовестности в сфере обязательственного и вещного права, а также в иных случаях (к последним относится и добросовестность членов органов управления).

В научной литературе необходимость установления для членов органов управления презумпции недобросовестности обосновывается презумпцией вины в гражданском праве: иначе единственным эффектом введения ст. 53 ГК РФ и соответствующих ей норм корпоративного законодательства становится как раз освобождение членов органов управления от ответственности ввиду практической невозможности опровергнуть их добросовестность и, следовательно, доказать вину.

Несомненно, что установление презумпции недобросовестности заинтересованных лиц является необходимым элементом моделирования их ответственности. Совершенствование законодательства в этом направлении предусматривает и внесение изменений в общие положения ГК РФ.

За рубежом сущность группы связанных лиц традиционно видят в том, что группа - это экономическое единство (по формальным критериям - организация, состоящая из самостоятельных субъектов права). Такой взгляд в принципе разделяется и отечественной практикой. Но если в Европе это в большей части институт частного права, то в России он воспринимается, скорее, как составляющая публичного (антимонопольного) права. Поэтому в качестве соответствующих тенденций следует назвать стремление европейских компаний доказать во что бы то ни стало реальное существование группы, а российских предпринимателей, наоборот, всячески закамуфлировать принадлежность к группе лиц. Причины, по-видимому, кроются в особенностях налогообложения операций, осуществляемых внутри группы.

В этой связи следует выделить два (наметившихся еще в 1960-х гг.) пути развития европейского права - французский и германский. Французский законодатель установил, что из облагаемых налогом прибылей материнского общества исключаются дивиденды, полученные от дочерних компаний; кроме того, если одно общество владеет не менее чем 95% капитала другого, то оно вправе включать результаты деятельности дочерней компании в свою налоговую отчетность, как если бы это было его структурное подразделение. Германский законодатель предусматривает возможность заключения договоров подчинения или договоров об отчислении прибыли между материнским и зависимым обществом, причем при отсутствии такого договора возлагает на группу ряд обременительных обязанностей и устанавливает превентивные меры по возмещению материнским обществом ущерба, причиненного зависимому обществу. Для предприятий, связанных указанными договорами, существуют послабления, касающиеся движения денежных средств и имущества.

В российском гражданском праве наличествуют основы для конструирования широкого понятия группы. Терминологически принята модель отношений основного (материнского) и дочернего общества. Согласно п. 1 ст. 105 ГК РФ хозяйственное общество признается дочерним, если основное хозяйственное общество или товарищество имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом: 1) в силу преобладающего участия в уставном капитале; 2) в соответствии с заключенным между ними договором; 3) иным образом. Для отношений зависимости ст. 106 ГК РФ устанавливает четкий критерий: общество признается зависимым, если другое общество имеет в его уставном капитале более 25% голосов. Подчеркнем, что ГК РФ намеренно давал только общие ориентиры, однако в специальном гражданском законодательстве эта тема не получила развития - правовое регулирование пошло по пути антимонопольного законодательства. Более того, норма п. 3 ст. 6 Федерального закона от 26 декабря 1995 г. "Об акционерных обществах" ограничила ответственность основного общества.

Относительно категории "аффилированные лица" необходимо отметить, что субсидиарное применение в корпоративном (частном по преимуществу) праве категорий антимонопольного (публичного по преимуществу) права следует признать крайне неудачным. Приходится обращаться к ст. 4 Закона РСФСР от 22 марта 1991 г. "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках", где раскрывается термин "аффилированный", в том числе через бесконечно казуистический перечень лиц, принадлежащих к одной группе.

Такая ситуация тем более удручает, что явственно наметился отход антимонопольного законодательства от регулирования деловой активности лиц, которые по масштабам своей деятельности не могут оказать существенного влияния на ограничение конкуренции. Разделение сфер применения антимонопольного и корпоративного законодательства должно быть проведено последовательно. Наиболее эффективным представляется полный отказ от категории "аффилированные лица" в корпоративном праве.

В сделках с заинтересованностью должны применяться свои критерии, что не исключает ответственности за нарушение антимонопольного законодательства.

В Концепции указывается, что целесообразно обусловить признание крупной сделки или сделки с заинтересованностью недействительной наступлением негативных последствий для общества или акционера, оспаривающих сделку, причем эти последствия должны быть доказаны в суде.

Очевидно, данное предложение направлено на решение проблем, связанных со злоупотреблением акционерами своими процессуальными правами и возникновением ситуации "корпоративного шантажа" (затягивания общества в судебные процессы по самым различным поводам - от оспаривания сделок до признания недействительными учредительных документов). Но стоит ли их решать таким кардинальным способом? Стоит ли, борясь с лицами, недобросовестно использующими статус акционера для своих личных выгод, в значительной степени ограничивать всех акционеров в защите своих прав? Тем более что предложение Концепции есть не более чем отражение фактически сложившейся ситуации с оспариванием сделок с заинтересованностью.

Интерес вызывает п. 38 Постановления Пленума ВАС РФ от 18 ноября 2003 г. "О некоторых вопросах применения Федерального закона "Об акционерных обществах", в котором указывается, что иски акционеров о признании недействительными сделок, заключенных акционерными обществами, могут быть удовлетворены в случае представления доказательств, подтверждающих нарушение прав и законных интересов акционера. Данное положение трактуется судами как предполагающее необходимость представления таких доказательств, которые подтверждали бы не только несоблюдение процедуры одобрения сделки, но и последующее дополнительное нарушение прав и законных интересов акционера, о чем свидетельствует обширная арбитражная практика по этому вопросу.

Такая ситуация позволяет исследователям констатировать тот факт, что упомянутое Постановление Пленума ВАС РФ, учитывая конкретные дела Президиума ВАС РФ, "сводит на нет возможность оспаривания акционерами крупных сделок и сделок с заинтересованностью, которые заключаются акционерным обществом в процессе своей деятельности. У акционера реально (практически) нет возможности доказать, что сделки нарушают его права и законные интересы".

В то же время граждане и юридические лица, приобретая акции и осуществляя акт распоряжения своим имуществом, получают не только имущественные права требования к акционерному обществу, но и ряд неимущественных прав (например, право на управление), обеспечивающих эффективную реализацию и гарантированность имущественных прав.

Таким образом, обращаясь в арбитражный суд с требованием признать недействительной сделку с заинтересованностью по мотивам нарушения специального порядка, предусмотренного законом для совершения таких сделок, акционер реализует свое конституционное право на судебную защиту своих имущественных и неимущественных прав и охраняемых законом интересов, заключающихся в том, чтобы органы управления акционерным обществом действовали в отношении представляемого ими юридического лица добросовестно и разумно. Нарушение порядка принятия советом директоров (наблюдательным советом) решений в пределах своей компетенции прямым образом нарушает неимущественные права акционеров.

В связи с этим положение, требующее от акционера доказательств наступления для него конкретных негативных имущественных последствий, вряд ли будет в полной мере отвечать целям защиты и восстановления нарушенных прав.

Но при этом, безусловно, не каждый иск должен приводить к отмене принятых решений или признанию сделки недействительной. Суд наделен достаточными полномочиями, чтобы, оценив степень совершенных нарушений и вероятность наступления как для общества, так и для акционера неблагоприятных последствий, выйти за рамки юридической формалистики и в некоторых случаях оставить в силе принятое решение. Именно таким образом построен в настоящее время процесс оспаривания решений общего собрания акционеров. Представляется, что подобный подход применим и к оспариванию сделок с заинтересованностью, что в большей степени защитит как интересы акционеров, так и самого общества, а также придаст суду не просто роль счетного и логического механизма, но действительно живого посредника, обеспечивающего применение закона.

**2. Особенности и тенденции развития корпоративных конфликтов в России**

**2.1 Особенности корпоративных конфликтов в России**

В условиях современной российской действительности корпоративные конфликты в акционерных обществах (АО) представляют собой одно из проявлений тех противоречий, которые являются прямым следствием недостатков правового регулирования. Эти явления свидетельствуют о недостаточной зрелости правовой системы и имеющихся недоработках законодательства в этой сфере. Исходя из этого, изучение поставленной темы является актуальным с точки зрения разработки возможных направлений совершенствования правовой базы деятельности АО.

Необходимо отметить, что любой корпоративный конфликт - явление, дезорганизующее компанию, приводящее к усилению неопределенности и зачастую мешающее конструктивному развитию. Базирующийся на различиях в интересах противоборствующих сторон корпоративный конфликт способен нанести предприятию существенный ущерб, выражающийся как в прямых убытках, так и в упущенных возможностях. Для профилактики конфликтов в компании необходимо не только выявлять истоки и основные причины их возможного возникновения, а также прогнозировать пути преодоления напряженности. При этом нужно учесть, что корпоративные конфликты различны по своему уровню и составу противоборствующих сторон. По этим критериям необходимо выделить два наиболее значимых вида корпоративных конфликтов: внутренние, т.е. конфликты между руководством компании и ее акционерами, и внешние - конфликты, связанные с поглощением и захватом контроля над предприятием в результате агрессивной политики других организаций.

Истоки внутренних конфликтов, отражающих взаимоотношения между лицами, стоящими во главе предприятия, и лицами, вкладывающими в него свой капитал, кроются в характере системы управления компанией. Одной из главных причин перманентного повторения такого рода корпоративных конфликтов является часто встречающаяся в практике российского бизнеса закрытость компаний, юридически являющихся акционерными обществами. Акционерное общество как форма объединения капитала на практике должно выражать объективную общность интересов лиц, эти капиталы объединяющих. Отсюда важнейшим свойством акционерного общества обязана быть информационная открытость, прозрачность для акционеров. Однако в практике российских акционерных обществ имеет место тот факт, что интересы акционеров, в том числе портфельных инвесторов, и топ-менеджеров компании сильно различаются. Это связано с тем, что руководители часто воспринимают своих акционеров не как партнеров по бизнесу, а как своего рода помеху, затрудняющую и замедляющую процесс реализации управленческих решений. Прямым следствием этого является закрытость, т.е. затруднение доступа к информации для акционеров. Одной из причин такого положения дел можно назвать то, что многие российские акционерные общества получили свой первоначальный капитал не в результате размещения акций на рынке, а в процессе приватизации государственных предприятий. В качестве примера можно рассматривать такие компании, как "Сбербанк", "Сургутнефтегаз", "АвтоВАЗ" и пр. Более того, до настоящего времени такие акционерные общества привлекают значительную часть финансовых средств вне рынка ценных бумаг. Эти цели реализуются через банковскую систему, в том числе путем создания холдингов. Такая ситуация объективно ведет к повышению риска для реальных и потенциальных инвесторов, так как в конечном итоге неизбежно провоцирует столкновение интересов менеджмента и акционеров. Как следствие - недобросовестная, а то и прямо саботируемая рассылка бюллетеней для голосования акционерам, как это было в ситуации с "Мосэнерго" или уже упоминавшимся "АвтоВАЗом" в 2005 г.

Закрытость акционерного общества рождает ситуацию неопределенности для инвестора, поскольку изначально не позволяет адекватно оценивать ситуацию на фондовом рынке. В то же самое время инвестору становится весьма проблематично отследить реальную структуру собственности холдинга. И, наконец, значимость для компании средств, получаемых вне рынка ценных бумаг, усиливает ее зависимость от политических и других институтов, ведающих распределением специфических активов. Результатом этого становится общая нестабильность ситуации, зачастую сводящая привлекательность компании к нулю.

Преодоление закрытости компании является важным шагом, необходимым российским предприятиям для успешной интеграции в мировое экономико-правовое пространство. Отношения между менеджментом и акционерами должны строиться на максимально открытых позициях. На практике управление должно стать корпоративным, а инвестор должен восприниматься как партнер, без которого успешное функционирование на рынке невозможно. Именно равноправный, партнерский характер отношений способен снизить барьер, разделяющий управленцев и акционеров, и стимулировать поступление инвестиций. Базовый капитал должен быть сформирован путем размещения акций на рынке, а для обеспечения этого капитала инвестору нужны гарантии и возможность адекватной оценки рыночных индикаторов. Такой подход к ведению бизнеса отвечает требованиям общемировой управленческой культуры и является залогом цивилизованных отношений между членами акционерного общества. На таком пути в настоящий момент находятся не только крупнейшие компании вроде "Лукойла", "Газпрома" или АФК "Система", но и такие динамично развивающиеся компании, как "Вимм-Билль-Данн", концерн "Калина", сеть аптек "36,6" или РБК.

Важно отметить, что возможность применения этого подхода зависит от степени управленческой зрелости топ-менеджмента, а также от реальных перспектив, которые предопределяют экономическую целесообразность размещения акций на рынке. До тех пор, пока другие способы получения капитала, о которых говорилось выше, будут более экономически привлекательны для предприятия, говорить об открытости компании как о средстве преодоления корпоративных конфликтов проблематично. Кроме того, в настоящее время на российском рынке функционирует значительная доля предприятий, которые лишь формально являются открытыми акционерными обществами. На деле они представляют собой объединение капитала одной или двух групп собственников, которые в то же самое время и являются менеджерами предприятия. Такое совпадение в одном лице менеджера и акционера на первый взгляд снимает проблему закрытости компании. По большому счету такие предприятия не нуждаются в привлечении сторонних инвесторов. Однако существование такого рода акционерных обществ способно породить у инвесторов определенные иллюзии относительно спектра объектов для возможных инвестиций и тем самым ввести в заблуждение относительно реальной рыночной ситуации. Таким образом, представляется не только объективной, но и необходимой постепенная трансформация таких компаний в общества с ограниченной ответственностью. Смена организационно-правовой формы послужит своего рода фильтром, способствующим установлению четких статусов на рынке акционерных обществ.

Можно сделать вывод, что главным средством, способным защитить компанию от внутренних корпоративных конфликтов, является необходимость создания условий для стимулирования управленческой политики, направленной на поддержание открытости для инвесторов. Переход российских предприятий к цивилизованному корпоративному управлению является залогом успешности на рынке и в то же самое время объективной тенденцией, отражающей общность интересов всех участников открытого акционерного общества.

Рассмотрим внешние корпоративные конфликты, которые являются следствием усиления агрессивных тенденций в рыночном поведении организаций, функционирующих на российском рынке. Последние несколько лет экономику страны все сильнее сотрясают корпоративные войны, к которым относятся прежде всего поглощения и захваты контроля над предприятиями с использованием противозаконных и неэтичных методов, сопровождающиеся ущемлением прав и законных интересов акционеров. Появляются фирмы, которые занимаются захватом предприятий на профессиональной основе и для которых данный вид деятельности является основным. В конфликтах для нападающей стороны всегда важен фактор неожиданности, и поэтому предстоящая "атака" тщательно маскируется, что затрудняет принятие ответных действий в конфликте.

Причин складывания такой ситуации множество. С одной стороны, повышение агрессивности при ведении бизнеса есть результат объективных процессов, связанных с усилением конкуренции, приводящим к переделу рынка, выбору компаниями наступательных стратегий для обеспечения экономического роста. Важную роль при этом также играет упомянутый ранее процесс формирования холдингов, а также имеющий место в настоящее время избыток свободной денежной массы. Тем не менее агрессивность бизнеса еще не обусловливает его полукриминальный или криминальный характер. Слияние способно обеспечить рост масштабов бизнеса путем установления контроля над однопрофильными компаниями (отраслевые холдинги), формирования цепочки технологически взаимосвязанных производств (вертикально интегрированные холдинги). Это объективное требование рынка. Практика показывает, что в случае, когда мотивом поглощения является развитие конкретного бизнеса, как правило, применяются цивилизованные способы поглощения. Здесь редко допускается нарушение законодательства, ущемление прав и имущественных интересов акционеров. Как правило, такие поглощения выгодны и работникам, и акционерам, и экономике. Поглощенное предприятие не ликвидируется. Напротив, в него вкладываются средства, оно заново "оживает". Растет заработная плата, рыночная стоимость акций, начинаются дивидендные выплаты. Таким образом, налицо позитивное разрешение конфликта, способствующее конструктивному решению проблем.

Однако в настоящее время очень часто возникают ситуации, связанные с незаконным захватом предприятия. Этот факт предопределяют совсем другие факторы. Самыми важными из них является несовершенство законодательства, которое прямо или косвенно облегчает захват, и использование административного ресурса, коррупция. Опираясь на эти базовые "зацепки", предприниматели-захватчики могут действовать различными путями - это может быть увод имущества предприятия, прежде всего недвижимого, посредством фальсификации сведений о его единоличном исполнительном органе; формирование параллельных органов управления акционерным обществом или параллельно действующих реестров акционеров; использование обеспечительных мер по судебным искам с целью перехвата контроля над акционерным обществом и даже оказание силового давления на акционеров при проведении скупки акций.

Увод имущества предприятия происходит примерно по такой схеме. Нападающая сторона фальсифицирует протокол общего собрания акционеров, из которого следует, что акционерное общество приняло решение о смене генерального директора. Сведения о новом директоре направляются в регистрирующий орган для отражения изменений в государственном реестре юридических лиц. Далее новый директор оформляет продажу недвижимого имущества предприятия. Подчас этому предшествует получение дубликата якобы утерянных документов, подтверждающих права собственности на объект недвижимости. Затем перепродажа объекта осуществляется несколько раз, чтобы конечный владелец был защищен статусом "добросовестного приобретателя".

Помимо увода недвижимого имущества у акционерного общества уже встречались случаи увода акций у его акционеров. Чаще всего здесь используется схема подписания передаточного распоряжения по нотариально оформленной доверенности акционера. Зачастую эта операция проделывается через подставных лиц.

При создании параллельных советов директоров, параллельных исполнительных органов управления, как правило, проводятся внеочередные общие собрания акционеров. При этом нарушаются требования по рассылке сообщений о предстоящем собрании, фальсифицируются документы рассылки, акционеры не допускаются на собрание, искажаются данные о кворуме, делаются ошибки при подсчете результатов.

Подобные корпоративные конфликты часто сопровождаются борьбой за доступ к реестру акционерного общества и его регистратору. Нападающая сторона стремится "перетянуть" регистратора на свою сторону, чтобы без ведома эмитента получить список лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров. Или провести это собрание с участием регистратора в качестве счетной комиссии. Или, наоборот, сорвать собрание при помощи регистратора, если это необходимо.

В процессе конфликта разворачивается борьба за реестр. В арсенале этой борьбы могут встречаться даже силовые захваты. Примерами этого могут служить такие факты, как изъятие у регистратора системы ведения реестра Нижегородского масложирового комбината силами службы судебных приставов-исполнителей; выемку сервера с использованием этого же механизма в Центральном московском депозитарии; попытку силового захвата реестра одного из оборонных предприятий в ОАО "Реестр".

Одно из проявлений борьбы за реестр - возникновение параллельных реестров. Это дает возможность нападающей стороне вести реестр у "дружественного" регистратора; проводить (и оспаривать) собрания и иные корпоративные действия; осуществлять операции по фальсифицированным документам. Одним из негативных последствий открытия параллельных реестров является то, что сбитые с толку миноритарные акционеры проводят операции с акциями, включая оформление наследования, и через один, и через другой реестр. В результате становится невозможным определить, какой из них отражает истинное положение дел. Как правило, двойной реестр возникает там, где образуются параллельные органы управления.

Стоит отметить и тот факт, что многие акционерные общества, которые потенциально могут стать жертвой захвата, стремятся заранее подстраховать себя, по-разному осуществляя профилактику внешних корпоративных конфликтов. Для этого они искусственно снижают привлекательность своей компании. Например, используют ценное недвижимое имущество как средство обеспечения мало нужной ссуды, взятой у дружественного банка. В этом случае отчуждение заложенного имущества возможно только с согласия залогодержателя, то есть не может пройти незамеченным. Другой защитной мерой стала сдача акционерным обществом имущества в долгосрочную аренду "самому себе". Эта протекция основана на том, что согласно Гражданскому кодексу РФ смена собственника имущества не влечет за собой расторжения договора аренды. Руководители предприятий все чаще стали прибегать и к такой профилактической мере, как письменное предупреждение регистрирующих органов о потенциальном конфликте и возможности неправомочных действий. Однако таких мер для решения проблемы внешних корпоративных захватов на общегосударственном уровне недостаточно. Необходимо бороться с причинами, находящимися у истоков конфликта, а именно, с изъянами законодательства и коррупцией.

Говоря о недостатках законодательства, отметим, что ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" не предусматривает обязанность регистрирующих органов проверять факт проведения внеочередного общего собрания акционеров, по результатам которого в эти органы была направлена информация о замене генерального директора. На наш взгляд, необходимо осуществлять тщательную проверку факта нотариального заверения подписи обратившегося лица под соответствующим заявлением, более строго контролировать достоверность указанного в документах акционерного общества места его нахождения, что, к сожалению, редко делается в настоящее время. Одновременно следует ужесточить процедуру регистрации сделок с недвижимостью.

Для профилактики внешних корпоративных конфликтов в законе должны быть прописаны обязанности всех компаний передавать ведение реестра акционеров и исполнение функций счетной комиссии специализированному регистратору. Этот факт может способствовать усложнению написания протокола собрания, которое реально не проводилось, необоснованного отказа акционеру во внесении записи о нем в реестр, незаконного списания акций.

Необходимо также законодательно подробно регламентировать процедуру передачи реестра акционеров при заключении договора и замене регистратора, а также порядок и последствия изъятия реестра в ходе исполнительного производства или следственных действий.

Для результативной борьбы не только с внешними корпоративными конфликтами, но и с неопределенностью, которая снижает перспективы инвестирования, акционерному обществу необходимо ежегодно определять рыночную стоимость своих акций с привлечением независимого оценщика. Кроме прочих положительных моментов, это решило бы вопросы налогообложения наследования акций, поставило бы барьер на пути махинаций с ценами при выкупе и приобретении акционерными обществами собственных акций. Учитывая западный опыт, необходимо усиливать ответственность членов совета директоров и высших менеджеров компании за действия, наносящие ущерб акционерному обществу и его акционерам.

Важно отметить, что формой профилактики захватов с участием судебной системы могли бы стать требования об обязательном привлечении ответчика к участию в рассмотрении требования истца о применении обеспечительных мер; об обязательном предоставлении встречного обеспечения, часть которого будет использована для погашения штрафов в случае, если процесс будет проигран или будет выявлен факт злоупотребления правом.

Затрагивая вопрос о коррупции, отметим, что для борьбы с этим явлением можно использовать такой инструмент, как создание специальных экономических судов. Кроме того, необходимо усиление роли общественных объединений в разрешении корпоративных конфликтов по примеру Комиссии по этике РСПП, усиление работы правоохранительных органов, повышение заработной платы и социального статуса госслужащих с одновременным усилением их ответственности за незаконные действия. Борьбу с коррупцией необходимо осуществлять на всех уровнях политической системы России, начиная от администрации президента, правительства и заканчивая регионами и профессиональными сообществами.

Подводя итоги исследования, подчеркнем, что для эффективного преодоления различных корпоративных конфликтов в акционерных обществах необходимо создание благоприятной экономической и правовой среды, способной обеспечить возможность ведения бизнеса цивилизованными методами.

**2.2 Тенденции развития корпоративных конфликтов в России**

Процесс - форма жизни права и форма эта должны быть гибкой, чтобы право не находилось в прокрустовом ложе. Думается, что в процессуальном законодательстве и практике его применения существует ряд недостатков, которые требуют устранения.

Всем известны традиционные оффшорные зоны. Центральный банк даже публикует их список. Сделано это неспроста. Понятно, что подавляющее большинство иностранных компаний, представленных в акционерном капитале российских акционерных обществ, являются также российскими. В том смысле, что контролируют их "наши люди". Между тем споры с участием этих компаний рассматриваются по правилам производства по делам с участием иностранных лиц с присущими этой процедуре особенностями уведомления этих лиц, сроками рассмотрения дела и пр. Возможно, законодателю следует установить, что все компании из этих стран обязаны иметь на территории России уполномоченного представителя. Этот представитель будет обязан, например, получать аккредитацию при ВАС РФ. При этом необходимо сообщать свой адрес. Должна действовать презумпция надлежащего уведомления такой иностранной компании, если сообщение о дне судебного заседания будет доставлено по этому адресу. Компания должна нести риск изменения этого адреса либо расторжения договора с представителем и неназначения нового. Это предложение, возможно, нелиберально. Но зато полезно.

Следует изменить общее правило о распределении бремени доказывания применительно к отрицательным фактам. Если лицо ссылается на то, что того или иного обстоятельства не было, то доказать факт наличия этого обстоятельства должно другое лицо. Если это лицо доказать наличие данного обстоятельства при помощи доказательств, имеющихся у этого лица, не сможет, то суд должен исходить из того, что этого обстоятельства не существовало вовсе.

В процессуальное законодательство в том или ином виде следует включить так называемые доказательственные презумпции. Речь идет о том, что если лицо уклоняется от предоставления в суд того или иного доказательства, то факты, которые по утверждению другого лица подлежат подтверждению этим доказательством, должны считаться установленными в неблагоприятном для уклоняющегося лица смысле. Конечно, это лицо не должно быть лишено права доказать невозможность предоставления запрошенного судом доказательства. Эта презумпция, таким образом, станет своего рода санкцией для недобросовестных участников процесса. Чем, без сомнения, будет обеспечена более полная защита прав и интересов добросовестных участников.

Представляется, что институт арбитражных заседателей является излишним. Если есть потребность в специальных знаниях, то этой цели могут служить специалисты и эксперты. При этом можно было бы выслушивать в судах специалистов в той или иной области правоведения. Для них можно было бы установить специальный процессуальный статус. Кроме того, судам, затрудняющимся решить тот или иной правовой вопрос, можно рекомендовать запрашивать заключения в учебных и научных заведениях по тем или иным спорным аспектам права. Привлечение арбитражных заседателей в какой-то мере нивелирует значимость профессии судьи.

Думается, правило о том, что при кассационном пересмотре промежуточных судебных актов в суд кассационной инстанции в любом случае уходит все дело целиком, также нуждается в пересмотре. Как уже отмечалось, зачастую недобросовестные участники процесса обжалуют любое определение, даже то, которое по закону заведомо не подлежит обжалованию. Так, обжалуется определение об отказе приобщить к делу тот или иной документ. У суда нет формального права не отправить кассационную жалобу вместе с делом в суд кассационной инстанции. Это позволяет "подвесить" дело и не дать ему быть рассмотренным по существу. Кроме того, часто недобросовестные участники процесса намеренно не прикладывают к кассационной жалобе требуемые по закону документы. Последствием этого является оставление жалобы без движения и назначение срока для устранения недостатков. Но дело из суда первой инстанции все равно уходит.

Считаем, что процедура направления дела в вышестоящую инстанцию должна быть изменена. Дело должно поступать туда после проверки кассационной жалобы на формальное соответствие требованиям, указанным в законе, а также после проверки кассационной инстанцией возможности обжаловать то или иное определение суда в кассационном порядке. Ведь для решения этих вопросов суду кассационной инстанции не обязательно знакомиться с материалами дела.

Возникновению противоречащих друг другу по содержанию судебных актов способствует возможность рассмотрения спора с одним и тем же предметом в двух разных судах. То есть проблема коренится в территориальной подсудности.

По нашему мнению, на законодательном уровне эту проблему полностью не решить. Можно лишь устранить наиболее распространенные способы искусственного изменения подсудности.

Сконцентрировать рассмотрение всех дел, связанных с акционерным обществом, в одном суде, как это иногда предлагается, вряд ли возможно. Это повлечет за собой нарушение прав мелких акционеров, которые вынуждены будут во всех случаях обращаться в суд по месту нахождения акционерного общества. А это может быть для них затруднительным прежде всего по финансовым соображениям. Ведь крупные акционеры могут, например, установить, что местом нахождения акционерного общества является Владивосток. Тогда акционеру, проживающему в Москве и оспаривающему договор купли-продажи акций, заключенный двумя другими акционерами, проживающими в Москве, придется ехать во Владивосток. О доступе к правосудию в этом случае придется забыть.

Вместе с тем существует большое количество законодательных лазеек, хорошо известных практикующим адвокатам, используя которые можно перенести рассмотрение спора в удобное место. Пожалуй, наибольшей популярностью пользуется "схема с договором поручительства". Предположим, стороне договора купли-продажи акций требуется признать недействительным этот договор. При этом сторонами договора являются лица с местонахождением в Москве. Но по каким-либо причинам истец не хочет судиться в Москве. Тогда он находит фирму с нужным ему местонахождением. Эта фирма заключает с ним договор поручительства. Как известно, должник по обеспеченному обязательству не является стороной договора поручительства. Поэтому должник узнает о существовании такого договора только в суде. После заключения договора кредитор обращается в суд с требованием о признании такого договора недействительным, поскольку недействительно обеспеченное им обязательство. Ответчиками по такому иску являются поручитель и должник по основному обязательству. Или должник привлекается третьим лицом. Спор, в котором участвуют соответчики, рассматривается по месту нахождения одного из ответчиков. В приведенном примере спор может быть рассмотрен по месту нахождения поручителя. А результатом судебного решения будет судебное подтверждение недействительности договора купли-продажи акций. Эта схема знает большое количество вариантов. Не будем их здесь подробно описывать.

Подобных схем много. Их можно запретить на законодательном уровне. Применительно к только что приведенному примеру, можно, например, указать в АПК РФ, что если одним из оснований оспаривания договора поручительства является недействительность обеспеченного обязательства, а иск подан одной из сторон обеспеченного обязательства, то рассмотрение такого спора возможно только по месту нахождения другой стороны обеспеченного поручительством обязательства. Можно законодательно устранить и вариации этой схемы. Это уже вопрос законодательной техники.

Ряд этих схем можно устранить и путем дачи высшими судебными инстанциями соответствующих указаний нижестоящим судам. Практика показывает, что суды крайне редко идут на прямое нарушение указаний высших судебных инстанций.

Аргументами здесь могут быть нормы о злоупотреблении процессуальными правами. Речь идет о том, что если суд установит (применительно к примеру с поручительством), что оспаривание договора поручительства не представляет собой окончательной процессуальной цели истца, либо существуют иные обстоятельства, указывающие на стремление истца искусственно изменить подсудность, то суду следует возвращать исковое заявление (подп. 1 ч. 1 ст. 129 АПК РФ). Если эти обстоятельства выяснились уже после принятия искового заявления к производству, то судам следует более активно пользоваться подп. 3 ч. 2 ст. 39 АПК РФ и передавать дело в другой арбитражный суд. Ведь в подобном случае злоупотребление истцом процессуальным правом имело место изначально, только обнаружилось позднее. Поэтому налицо все предпосылки для применения подп. 3 ч. 2 ст. 39 АПК РФ.

Считаем, что процессуальный закон должен давать право суду требовать личного участия истца в рассмотрении дела. Это позволит выявить случаи злоупотребления истцом процессуальными правами. Не секрет, что многие крупные компании решают свои проблемы при помощи исков мелких акционеров, которые ничего не знают ни о том, что они являются истцами, ни о том, что их права нарушены. Как правило, эти акционеры дают согласие на подписание тех или иных бумаг за скромное вознаграждение или по другим причинам.

Если такое лицо вызвать в суд и задать ему даже несколько вопросов, то его марионеточное состояние станет очевидным. Однако АПК РФ не знает эффективных механизмов понуждения граждан к личному выступлению в суде. Более того, каждому лицу, участвующему в деле, предоставлен выбор между личным участием в деле и участием в деле через представителя (ч. 1 ст. 59 АПК РФ).

Отсутствие в законе упомянутых правил является одной из важных причин обилия исков, поданных мелкими акционерами.

Иногда важно и личное присутствие ответчика. Это важно в тех случаях, когда кто-то действовал "от его имени". Тогда суду может быть интересно послушать лично ответчика. Автору довелось столкнуться с ситуацией, когда интересы судебного пристава-исполнителя представлял старший судебный пристав! Все попытки привлечь судебного пристава к участию в деле, чтобы он дал пояснения по тем или иным своим действиям (этот умелец умудрился провести все исполнительное производство, в том числе продать имущество стоимостью более 6 млрд. рублей за пять дней с момента поступления исполнительного листа в службу), окончились ничем. У автора была идея доказать в суде незаконность действий пристава указанием на то, что пристав эти действия не совершал, за него их совершал кто-то другой. Личное участие пристава помогло бы выявить данное обстоятельство.

Высшие судебные инстанции должны разъяснить, что суды должны допускать к участию в деле всех представителей юридического лица, имеющих на руках доверенности, выданные разными директорами этого юридического лица. При этом ситуация не должна изменяться и в том случае, если на руках у одного из представителей находится документ об отзыве всех прочих доверенностей.

В подтверждение правильности этого предложения можно сослаться на следующее. Суд может не допустить к участию в деле того или иного представителя юридического лица только при том условии, если докажет, что решение собрания акционеров, на котором был избран выдавший доверенность директор, является недействительным. Но по общему правилу это можно сделать только в самостоятельном судебном процессе. И только после оценки соответствующих доказательств.

Исключение из этого правила сформулировано только для трех случаев (отсутствие кворума, нарушение компетенции общего собрания, принятие решения по вопросам, не включенным в повестку дня). В указанных случаях суд может не принять требования или возражения сторон по иску, основанные на собрании акционеров, проведенном с указанными нарушениями, и принять решение в соответствии с законом. Нетрудно заметить, что это правило, сформулированное судебной практикой, не подлежит применению при решении вопроса о допуске представителей стороны для участия в деле. Ведь в данном случае сторона не основывает на решениях общего собрания свои требования или возражения по иску. Поэтому даже в том случае, когда суд установит, что собрание акционеров, на котором был избран директор, выдавший доверенность представителю юридического лица, проведено с указанными в п. 26 Постановления Пленума ВАС РФ N 19 нарушениями закона, он не вправе игнорировать решения данного собрания, если они не были признаны недействительными в судебном порядке.

Сложнее обстоит дело тогда, когда один из представителей юридического лица имеет на руках определение об обеспечении иска в виде запрета любым лицам исполнять решения общего собрания акционеров, на котором был избран директор, выдавший доверенность другому представителю. Думается, что подобные обеспечительные меры не могут быть препятствием для участия представителя, уполномоченного таким директором, участвовать в процессе, начатом не им. Такой представитель, равно как и директор, должен быть лишен возможности инициировать судебный процесс. Конечно, в процессе, в котором участвуют несколько представителей, уполномоченных разными директорами, невозможны распорядительные действия по требованию одного из них, против которых возражает другой представитель.

Объяснить предлагаемый подход можно следующим. Обеспечительные меры принимаются при наличии определенных оснований. Поэтому и содержание обеспечительных мер должно толковаться с учетом этих оснований. Меры должны препятствовать невозможности или затруднению исполнения судебного решения либо препятствовать причинению заявителю существенного вреда (ч. 2 ст. 90 АПК РФ). Более никаким целям обеспечительные меры служить не могут.

Участие представителя, уполномоченного директором, избранным на собрании, решения которого не подлежат исполнению в силу определения об обеспечении иска, в судебном процессе, начатом по иску, подписанному другим лицом, не может препятствовать исполнению судебного акта либо причинить заявителю существенный вред. Поэтому нет причин запрещать такое участие на основании рассматриваемых обеспечительных мер. Такой запрет означал бы выход за пределы определения об обеспечении иска.

Динамика развития российского бизнеса в настоящее время нередко порождает ситуацию, когда законодательство, призванное обеспечить стабильность и гарантировать безопасность для участников рынка, на деле не успевает за ходом событий и потому не в полной мере адекватно реагирует на реалии текущего момента. Это противоречие объективно приводит к увеличению числа конфликтов в сфере корпоративного управления.

Сложившуюся ситуацию усугубляет тот факт, что современный российский бизнес по сути своей чрезвычайно агрессивен, а возможностей для недобросовестных бизнесменов и полукриминальных элементов найти лазейку в действующем законодательстве более чем достаточно. Недружественные слияния и поглощения - проблема, которая постоянно сдерживает цивилизованное развитие российского рынка, мешает здоровой конкуренции, дестабилизирует экономическую и социальную ситуацию, способствует засилью спекулятивного капитала. Усугубляют ситуацию такие негативные явления, как фактическая незащищенность прав собственности, облегчающая поглощения, высокие транзакционные издержки размещения акций на российском рынке, несовершенство инфраструктуры фондового рынка и несовершенство платежной системы.

По большому счету явление законного и цивилизованного слияния компаний - вполне нормальный процесс на современном этапе развития рыночных отношений. Слияния необходимы и целесообразны, поскольку они обеспечивают рост масштабов бизнеса путем установления контроля над однопрофильными компаниями или формирования цепочки технологически взаимосвязанных производств. Таким способом образуются отраслевые и вертикально интегрированные холдинги. Мировая практика показывает, что процесс слияния может быть выгодным работникам предприятия, его акционерам и экономике страны в целом. Поглощенное предприятие не ликвидируется. Напротив, в него вкладываются средства, что создает условия для успешного функционирования и роста рыночной стоимости акций. Эти позитивные изменения способны привести к росту дивидендов и заработных плат, реализуя интересы всех участников рынка.

Однако в настоящее время в нашей стране огромное количество поглощений и слияний предприятий проходит с грубыми нарушениями законности, нередко откровенно криминальным образом. Как результат - нестабильность экономики, напряженность в социальной сфере, неблагоприятный инвестиционный климат, недостаток долгосрочных вложений, обеспечивающих экономический рост в перспективе.

Важно отметить, что в современных условиях, когда предприятия нуждаются в серьезных инвестициях с финансового рынка, очевидным является то, что российское законодательство корпоративно не обеспечивает такую динамику. По данным на начало 2006 года, в России насчитывается больше 40 тыс. акционерных обществ, и из них всего 200 торгуются на открытых площадках. Из них 40 составляет 98% капитализации всего рынка (по данным "Время новостей" от 14.02.2006 N 25, с. 3). По мнению председателя комитета Госдумы по собственности Виктора Плескачевского, более 96% предприятий, функционирующих в организационно-правовой форме открытого акционерного общества, существует в этой форме необоснованно, поскольку не отвечает стандартам прозрачности компании и информационной открытости (по данным газеты "Вечерняя Москва" от 14.02.2006, с. 4).

По меркам фондовых рынков США, ЕС и Японии ситуация, когда лишь 0,1% формально публичных компаний дают 98% капитализации рынка, позволяет считать рынок неустойчивым (Рабуза С.В. Анализ мировых фондовых рынков. Минск, 2004. С. 125). В результате такая ситуация затрудняет привлечение капитала, особенно долгосрочные вложения. Именно поэтому в настоящий момент очень важно уделить особое внимание формированию эффективной концепции развития корпоративного законодательства.

В начале 2006 года МЭРТом была подготовлена Концепция развития корпоративного законодательства и концепция развития финансовых рынков. В феврале 2006 года она была рассмотрена на правительственном совете по конкурентоспособности. Глава Минэкономразвития Герман Греф представил Президенту Владимиру Путину главные составляющие Концепции, которые должны способствовать решению перечисленных проблем, связанных с недостатками корпоративного управления в России.

Прежде всего все более очевидной становится необходимость пересмотра устоявшейся практики разделения акционерных обществ на закрытые и открытые, и вышеуказанные количественные данные тому подтверждение. Этому факту способствует и наметившаяся тенденция объективной трансформации значительного числа предприятий в сторону обществ с ограниченной ответственностью. Это характерно для предприятий, которые в реальности представляют собой объединение капитала всего одной или двух групп собственников, в то же самое время являющихся менеджерами предприятия (закрытые акционерные общества). Смена организационно-правовой формы послужит своего рода фильтром, способствующим установлению четких статусов на рынке акционерных обществ, и внесет ясность для инвесторов относительно реальных объектов для капиталовложений. Кроме того, оставшиеся акционерные общества должны максимально приблизиться по стандартам раскрытия информации и управлению к западным публичным компаниям.

Важно стимулировать как можно большее число компаний к выходу на фондовый рынок. И реализовать это планируется как раз через коррекцию правовых статусов компаний. Необходимо преодолеть границы между формами ЗАО, ОАО и ООО. Тем ОАО, которые не считают для себя возможными биржевые стандарты раскрытия информации и не планируют размещать бумаги на бирже, следует преобразоваться в ООО. Превращение закрытого акционерного общества в общество с ограниченной ответственностью увеличивает ответственность бывших акционеров ЗАО, становящихся владельцами долей в ООО. Кроме того, по нынешнему законодательству определенное влияние на новое ООО получают учредители ЗАО, в самом ЗАО не имеющие, как и в ОАО, никакого реального влияния.

Механизм таких преобразований Государственная Дума рассматривала еще в 2005 году. Тогда депутатами было предложено принять поправки к Закону "Об акционерных обществах", регламентирующие порядок принудительного выкупа акций у миноритариев владельцами 95-процентных пакетов. Это позволит избежать еще одной распространенной формы корпоративных конфликтов, характерных для современных российских акционерных обществ, - разногласий, возникающих между мажоритарными и миноритарными акционерами. Зачастую миноритарий воспринимается менеджментом компании как элемент, только затрудняющий процесс корпоративного управления.

Предлагаемая практика принудительного выкупа акций соответствует международным нормам и, по словам авторов проекта, может способствовать "большей стабильности бизнеса в целом, поскольку позволит многочисленным ОАО, созданным в результате неправильной приватизации, преобразоваться в ООО". Существующая же в настоящее время ситуация в корпоративной среде объективно "создает почву для конфликтов и корпоративных захватов" (по данным газеты "Коммерсантъ" от 14.02.2006 N 26, с. 2).

Однако последствия осуществления вышеуказанных инициатив на практике могут быть неоднозначными. Во-первых, принудительный выкуп акций может быть расценен как ущемление прав миноритариев. Возможно, недовольство со стороны этих субъектов корпоративных отношений и не способно существенным образом помешать реализации преобразований, однако не брать в расчет этот факт нельзя.

Во-вторых, достаточно спорно, способна ли перерегистрация из ЗАО в ООО стимулировать публичность российских компаний, ведь помимо чисто правовых механизмов необходимы меры экономического характера, делающие возможным оживление фондового рынка. Открытым остается вопрос: будет ли достигнута основная цель МЭРТа, заключающаяся в увеличении числа акционерных обществ, соответствующих по стандартам раскрытия информации и основополагающим принципам корпоративного управления ведущим западным публичным компаниям. На наш взгляд, к сожалению, вполне возможна такая ситуация, в которой большинство российских компаний, привыкших к штампам и стереотипам отечественного способа ведения бизнеса, скорее пойдет на перерегистрацию организационно-правовой формы, чем на смену собственного стиля корпоративного управления и принятие стандартов информационной открытости компании. Кроме того, значительная часть российских компаний существует в форме группы компаний, объединяющих ООО, ЗАО и ОАО, - это не мешает им ни проводить с определенными ограничениями IPO, ни выпускать облигационные займы.

Вышеописанные предложения по совершенствованию корпоративного законодательства уже вызвали неоднозначную общественную реакцию. В частности, с критикой выступили крупные инвестиционные фонды, написавшие открытое письмо Президенту, с просьбой не допустить подобного реформирования. Стоит принимать во внимание и тот факт, что практически аналогичный проект в конце 2005 года рассматривало и правительство Украины. Однако он не был внесен в Верховную раду, из-за большого числа протестов и разногласий (по данным газеты "Наша Украiна" от 12.06.2005 N 13, с. 2).

Тем не менее участившиеся захваты и недружественные поглощения в корпоративной среде обусловливают также необходимость ужесточения мер по борьбе с рейдерством (незаконным либо полулегальным захватом чужой собственности). Из-за несовершенства законодательства и процветающей коррупции предприниматели-захватчики могут действовать различными путями. Это может быть увод имущества предприятия, прежде всего недвижимого, посредством фальсификации сведений о его единоличном исполнительном органе, формирование параллельных органов управления акционерным обществом или параллельно действующих реестров акционеров, использование обеспечительных мер по судебным искам с целью перехвата контроля над акционерным обществом и даже оказание силового давления на акционеров при проведении скупки акций.

Например, увод имущества предприятия происходит примерно по такой схеме. Нападающая сторона фальсифицирует протокол общего собрания акционеров, из которого следует, что акционерное общество приняло решение о смене генерального директора. Сведения о новом директоре направляются в регистрирующий орган для отражения изменений в государственном реестре юридических лиц. Далее новый директор оформляет продажу недвижимого имущества предприятия. Подчас этому предшествует получение дубликата якобы утерянных документов, подтверждающих права собственности на объект недвижимости. Затем перепродажа объекта осуществляется несколько раз, чтобы конечный владелец был защищен статусом добросовестного приобретателя.

Помимо увода недвижимого имущества у акционерного общества уже встречались случаи увода акций у его акционеров. Чаще всего здесь используется схема подписания передаточного распоряжения по нотариально оформленной доверенности акционера. Зачастую эта операция проделывается через подставных лиц.

При создании параллельных советов директоров, параллельных исполнительных органов управления, как правило, проводятся внеочередные общие собрания акционеров. При этом нарушаются требования по рассылке сообщений о предстоящем собрании, фальсифицируются документы рассылки, акционеры не допускаются на собрание, искажаются данные о кворуме, делаются ошибки при подсчете результатов.

Корпоративные конфликты часто сопровождаются борьбой за доступ к реестру акционерного общества и его регистратору. Нападающая сторона всегда стремится перетянуть регистратора на свою сторону и без ведома эмитента получить список лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров, или провести это собрание с участием регистратора в качестве счетной комиссии, или, наоборот, сорвать собрание при помощи регистратора, если это необходимо.

В процессе конфликта разворачивается борьба за реестр. В арсенале этой борьбы могут встречаться даже силовые захваты. Одно из проявлений борьбы за реестр - возникновение параллельных реестров. Это дает возможность нападающей стороне вести реестр у дружественного регистратора; проводить (и оспаривать) собрания и иные корпоративные действия; осуществлять операции по фальсифицированным документам. Одним из негативных последствий открытия параллельных реестров является то, что сбитые с толку миноритарные акционеры проводят операции с акциями, включая оформление наследования и через один, и через другой реестр. В результате становится невозможным определить, какой из них отражает истинное положение дел. Как правило, двойной реестр возникает там, где образуются параллельные органы управления.

В настоящее время профилактика корпоративных захватов фактически является делом самих компаний, которые потенциально могут стать жертвой захвата. В своем стремлении оградить себя от возможного риска потери бизнеса руководители предприятия зачастую осуществляют своего рода профилактику от нападений. Для этого привлекательность компании искусственно снижается. Например, недвижимое имущество превращается в средство обеспечения ссуды, взятой у дружественного банка. В этом случае отчуждение заложенного имущества возможно только с согласия залогодержателя и, следовательно, не может пройти незамеченным.

Другой защитной мерой является передача предприятием имущества в лизинг самому себе. Согласно Гражданскому кодексу РФ смена собственника имущества не влечет за собой расторжения договора аренды. Следовательно, предприятие защищено от угрозы внешнего нападения. Руководители предприятий все чаще стали прибегать и к такой профилактической мере, как письменное предупреждение регистрирующих органов о потенциальном конфликте и возможности неправомочных действий со стороны третьих лиц.

Сложившаяся ситуация требует существенных изменений в корпоративном законодательстве. Как сообщает "Независимая газета" от 14.02.2006 N 30, в планах Правительства РФ в течение двух лет корпоративное законодательство должно быть доработано таким образом, чтобы превратиться в эффективный инструмент защиты прав собственности. Изменения нормативно-правовых норм должны поставить вне закона способы захвата бизнеса, которые сегодня широко используются. Фактически рейдеров начнут привлекать к уголовной ответственности. В настоящее время наблюдается критическая ситуация в судебной системе. Следовательно, первоочередной задачей должно стать обеспечение "непротиворечивости судебных актов, принимаемых при рассмотрении хозяйственных споров".

Следующим шагом должно стать исключение возможности для злоупотребления процессуальными правами, в том числе при использовании института обеспечительных мер, повышении уровня реальной доступности правосудия по корпоративным спорам, включая раскрытие информации об инициируемом судебном разбирательстве и важнейших его этапах. Также предлагается сократить сроки исковой давности при обжаловании актов государственной регистрации юридических лиц и по требованиям об обжаловании корпоративных решений органов юридического лица.

В настоящее время, несмотря на то что согласно новому Арбитражному процессуальному кодексу РФ все дела по спорам, связанным с деятельностью хозяйственных товариществ и обществ, за исключением трудовых споров, отнесены к подведомственности арбитражных судов, механизм рассмотрения корпоративных дел в суде остается неотработанным. Некоторые категории корпоративных по своей сути споров формально остались подведомственными судам общей юрисдикции. Причем к подведомственности судов общей юрисдикции будет отнесено рассмотрение дел, корпоративных по своей сути, но замаскированных под трудовые споры. Такие дела, как правило, сопровождаются принятием судом обеспечительных мер, например, в виде запрета исполнять решение общего собрания акционеров (участников) и т.п., что облегчает перехват корпоративного контроля.

Предусматривается внесение изменений в действующее законодательство, уточняющих перечень корпоративных споров, которые относятся к специальной подведомственности арбитражного суда. Чтобы воспрепятствовать затягиванию дел, вслед за корректировкой законодательства о банкротстве вводится специальный порядок обжалования определений арбитражного суда. Определения могут быть обжалованы в рамках сокращенных сроков, при этом в вышестоящие инстанции направляется лишь часть материалов дела, непосредственно относящихся к обжалуемому определению, что делает возможным рассмотрение дела по существу в нижестоящем арбитражном суде.

Кроме того, формой борьбы с захватами, производимыми с участием судебной системы, должны стать требования об обязательном привлечении ответчика к участию в рассмотрении требования истца о применении обеспечительных мер. Необходимо также ввести практику обязательного предоставления встречного обеспечения, часть которого будет использована для погашения штрафов в случае, если процесс будет проигран или будет выявлен факт злоупотребления правом.

Итак, резюмируем. Слияния и поглощения в практике российского бизнеса зачастую превращаются в глубокие корпоративные конфликты, противоборство в которых нередко происходит не вполне законными, а то и криминальными способами. Основной причиной этого является несовершенство законодательства, ставящее под угрозу возможность цивилизованного развития акционерных обществ. Как результат - нехватка инвестиций и невозможность реализации долгосрочных проектов. В этой ситуации не может быть стабильной экономики, и, как следствие, периодически бывают всплески социальной напряженности.

Понимая необходимость кардинальных изменений в этой сфере, жизненно важно в данный момент осуществить меры, направленные на совершенствование законодательства, регулирующего корпоративные отношения. Существенные шаги в этом направлении уже делаются в настоящее время, а их результативность покажет будущее.

Очевидно, что полностью ликвидировать корпоративные конфликты в практике российского бизнеса практически невозможно. Однако от успешной борьбы с их негативными проявлениями во многом зависит дальнейшее экономическое развитие и вместе с тем социальное благополучие России.

**3. Исследование вопросов корпоративных конфликтов в России**

**3.1 Влияние корпоративных конфликтов на инвестиционный климат в России**

Инвестиционный климат определяется несколькими ключевыми факторами. Это уровень корпоративного права, и в первую очередь, защищенность собственности, уровень бюрократического давления на бизнес, уровень коррупции, равные условия конкуренции, система налогообложения и налоговое администрирование. Обследование примерно двух сотен крупных зарубежных компаний, проведенное МЭРТом в рамках Консультативного совета по иностранным инвестициям показало, что западные предприниматели выделяют пять главных препятствий для инвестиций в Россию: коррупция, административные барьеры, избирательная трактовка и применение законов, неадекватное и противоречивое законодательство, конфликты между государством и бизнесом. При этом коррупцию и административные барьеры поставили на первое место более 90 процентов опрошенных.

Коррупция – это, несомненно, беда номер один российского государства. По результатам исследования Transparency International, Россия по уровню коррупции откатилась на 126 место в мире. Согласно ежегодному докладу Всемирного экономического форума, Россия входит в первую пятерку стран по «уровню дополнительных расходов бизнеса на преодоление административных барьеров».

Как следует из докладов «Экономическая свобода в мире», инициированных Милтоном Фридманом, чем выше экономическая свобода в стране, тем выше уровень ВВП на душу населения и тем ниже уровень коррупции. По данным последнего такого доклада, опубликованного в 2007 г., Россия по уровню экономической свободы находится сейчас на 120 месте в мире (в 2003 г. – 116 место).

Преодоление административных барьеров и коррупции при ведении бизнеса превратилось по уровню материальных затрат (моральные – не в счет) в финансовое бремя, сопоставимое с налогами. По оценке объединения «Опора России», мздоимство чиновников удорожает ведение бизнеса России для малых и средних предпринимателей примерно на 80 процентов. Даже по данным МЭРТа малый бизнес тратит на преодоление административных барьеров до 10 процентов валовой выручки. В Германии, где бюрократия тоже исторически сильна, аналогичные затраты составляют 3,5 процента прибыли.

В последнее время власть устами президента и главы правительства вновь заговорила о борьбе с коррупцией. Как показывает опыт других стран, для снижения бремени коррупции нужна сильная политическая воля и осознание властной элитой пагубности этого явления для ее собственного будущего.

Административные препятствия на пути бизнеса постоянно растут. У государства сохраняется огромное количество разрешительных, распределительных и контрольных функций. И это при полной непрозрачности и неупорядоченности взаимоотношений власти и бизнеса. Ряд принятых в последнее время законов, направленных на снижение административного давления на бизнес, типа закона об упорядочении проверок, или были выхолощены еще на стадии разработки и принятия, или откровенно игнорируются чиновниками. Практика реализации других очень напоминает давно придуманную мной «теорию передвижной кормушки». Суть ее в том, что большинство управленческих решений, внешне направленных на облегчение условий для бизнеса и снижение уровня коррупции, реально лишь убирает административные барьеры в одном месте и создает их в другом, меняя, соответственно, и возможности «кормления» для разных групп чиновников. Примеров множество.

Много разговоров было в последнее время по поводу конкурсной системы распределения госзаказа. В 2004 г. на закупки товаров и услуг для государственных нужд было потрачено более 800 млрд руб. При этом по данным МЭРТа на открытых конкурсах было распределено 7,7 процента всех заказов и еще 10,1 процента - на закрытых конкурсах. Остальное раздали без псевдодемократических ритуалов. В результате 30 процентов от общего числа закупок пришлось на одного поставщика. В 2006 г. ситуация почти не изменилась.

Оборотной стороной административного давления на бизнес и налогового бремени является уровень теневой экономики. Даже по официальным оценкам она дает в России не менее 25 процентов ВВП против 8-9 процентов в США и 11-13 процентов в Великобритании. Мировой банк оценивает неформальную экономику в России примерно в 1,5 раза выше.

Уровень защищенности собственности остается в России крайне низким. По данным Fraser Institute, индекс защищенности прав собственности в России более чем на 1/3 ниже, чем у стран, близким нам по уровню экономического развития. По оценкам А.Илларионова в странах с более высоким риском экспроприации собственности темпы экономического роста в среднем ниже более чем в три раза.

В последнее время набирает силу практика недружественных поглощений компаний. Если раньше передел собственности осуществлялся в основном через механизмы заказных банкротств, то сейчас все чаще происходит прямой захват собственности. Рейдерство стало почти официальным термином. Этому способствует несовершенство законодательства и правоприменительной практики, слабость правоохранительных органов и судебной системы. Ее реформирование было провозглашено одним из приоритетов государственной политики. Увы, пока на практике мы видим рост коррумпированности судов и их ангажированности с властными структурами разного уровня. Недавно правительством был внесен в Госдуму ряд поправок к законам, включая Арбитражно-процессуальный кодекс, направленных на совершенствование практики разрешения корпоративных конфликтов. Посмотрим, как пройдет их принятие, и во что они выльются на практике.

Одним из главных направлений экономической политики последних лет стало усиление контроля государства над ключевыми для экономики сферами. Получение контрольного пакета в «Газпроме» и последующее приобретение им «Сибнефти», фактическая национализация «Юганскнефтегаза», передача активов государственному Внешторгбанку, фактическая передача контроля над «Автовазом» «Рособоронэкспорту», создание подконтрольной государству авиастроительной корпорации, объединяющей основные авиазаводы и КБ страны, - лишь вершина айсберга.

Процесс деприватизации собственности и изъятия финансовых ресурсов частных компаний якобы из-за неуплаты налогов набирает обороты. Делается это в том числе под предлогом повышения конкурентоспособности ведущих секторов российской промышленности на мировом рынке. Правда, ни мировой, ни современный российский опыт не доказал, что государственное управление собственностью эффективнее частного. Известно, что даже при уклонении от налогов частный ЮКОС платил их абсолютно и относительно больше государственной «Роснефти».

Корень проблемы в другом. Собственностью от лица государства управляют конкретные люди. И управляют они ею, в том числе и в интересах той властной элиты, которая им это управление доверила. Отметим, что доступ к управлению постепенно сужается. Советы директоров многих ключевых компаний возглавляют уже даже не министры, а руководители администрации президента.

Не гнушаются государственные чиновники и прямого участия в переделе собственности в пользу «близких» им структур. Как правило, это делается руками судебной системы.

Многие колебания в современной экономической политике на поверку являются следствием борьбы за собственность и контроль над финансовыми потоками. В активной дискуссии о судьбе стабилизационного фонда явно угадывается желание принять участие в управлении этими деньгами. Любопытно, что на стадии принятия концептуального решения о формировании стабилизационного фонда особых дискуссий о его целях и способах управления практически не было. Отчасти с этим связано то, что оказались не проработаны вопросы временного инвестирования средств фонда, их защита от инфляции. Острота споров стала резко нарастать по мере накопления в фонде миллиардов долларов.

Несмотря на ряд мер либерального характера, реализованных в начале 90-х годов, и масштабную приватизацию, роль государства в экономической и социальной сфере остается чрезмерно высокой. Государство продолжает напрямую участвовать в хозяйственной деятельности. Ключевую роль в основных секторах экономики играют государственные предприятия или компании с государственным участием. Среди них такие базовые для экономики России компании как «Газпром», «РАО ЕЭС», «ОАО РЖД», «Аэрофлот», Сбербанк, «Рособоронэкспорт» и другие гиганты. В руках государства сосредоточена подавляющая часть ВПК, по-прежнему составляющего весомую долю в промышленности России, и особенно в ее научно-техническом потенциале. При этом в декабре 2006 г. президентом было принято решение полностью сосредоточить экспортные поставки новых вооружений в руках «Рособоронэкспорта».

Наряду с прямым участием в хозяйственной деятельности государство осуществляет перераспределение все возрастающей части финансовых потоков. Через бюджеты всех уровней аккумулируется и распределяется до 40 процентов ВВП страны. «Перераспределение средств общества государством способствует их расхищению. Издержки перераспределения доходов намного превышают выгоды тех, кому предназначаются перераспределяемые средства» писали Р. Строуп, Дж. Гвартни в «Азбуке экономики».

При этом в большинстве развитых стран доля доходов консолидированного бюджета в ВВП снижается или остается стабильной, а в России в последние годы заметно растет. Так, в среднем в «зоне евро» с 2000 г. по 2005 г. доля ВВП, консолидируемой государством в бюджетах всех уровней, снизилась с 47,1 до 45,7 процента, в странах ОЭСР – с 39,6 до 37,6 процента, в США – с 39,6 до 37,6 процента, а в России она увеличилась с 31,1 до 39,1 процента. Формально современный российский показатель примерно соответствует среднему уровню стран, входящих в ОЭСР, и даже несколько ниже, чем в среднем в странах ЕС. Однако и уровень социальной защищенности граждан этих стран еще долго будет для нас недостижимым идеалом. Судя по направлениям налоговой политики на 2006-2009 годы, обсуждавшимся недавно правительством, реальный уровень налоговый нагрузки будет в ближайшие годы возрастать.

Наша внешне «приличная» по сравнению с развитыми странами налоговая нагрузка перестает выглядеть таковой, если сделать поправку на собираемость налогов и уровень теневой экономики. При расчете ВВП Росстат добавляет оценку деятельности теневой экономики примерно в 25 процентов ВВП. Налоги при этом считаются по фактическому сбору. Таким образом налоговая нагрузка на легальный сектор экономики России составляет 49-54 процента ВВП против 34-35 процентов в США и 45-46 процентов в Великобритании.

Наше правительство гордится снижением номинальных ставок ряда налогов. Однако реальный уровень налогообложения определяется не только и не столько ставками налогов, сколько правилами определения налоговой базы и комбинацией используемых налогов, затрагивающих один и тот же объект налогообложения. А вот здесь нам особенно далеко до цивилизованных стран.

В начале нынешнего этапа налоговой реформы нам обещали, что на себестоимость можно будет относить все разумные с точки зрения ведения дел доказанные расходы. Увы, жизнь как всегда оказалась богаче.

При тезисе о заинтересованности государства в развитии фондового рынка система налогообложения доходов от операций на нем свидетельствует об обратном. Так убытки от этих операций можно относить на расходы только в пределах полученных доходов. Если вы не профессиональный участник рынка ценных бумаг, то вам не удастся уменьшить свои налогооблагаемые доходы от операций с фондовыми ценностями на другие расходы вовсе.

Сохраняется и такой анахронизм советской экономики как нормы затрат, устанавливаемые Минфином. Амортизацию, рекламу, расходы на командировки, расходы по привлечению заемного финансирования и ряд других можно относить на себестоимость не в размерах необходимых и обоснованных расходов, а лишь в пределах установленных чиновниками норм.

Сущим грабежом выглядит налогообложение операций, связанных с основными средствами, особенно с недвижимостью. Так, если вы провели переоценку стоимости помещений, то она будет учтена при расчете налога на имущество, но не уменьшит налоговую базу по налогу на прибыль при продаже или мене помещений. При проведении обмена недвижимости или других основных средств по переданному собственному имуществу необходимо будет заплатить налог на прибыль, а стоимость полученного при обмене будет списываться на затраты, уменьшающие налоговую базу по прибыли, лишь через амортизацию. Зачесть входящий и исходящий НДС полностью также не удастся. Бухгалтерский и налоговый учет оказались у нас полностью оторванными друг от друга. Стало скорее правилом, чем исключением, когда, имея по бухгалтерскому балансу убытки, компания должна уплатить налог на прибыль.

По оценкам американских компаний, работающих на российском рынке, за счет различий в правилах формирования налоговой базы по налогу на прибыль между Россией и США реальная ставка российского налога должна быть увеличена по меньшей мере в полтора раза.

Возврат экспортного НДС уже стал притчей во языках. В результате неумения чиновников отделить реальный экспорт от лжеэкспорта страдают законопослушные экспортеры. Особенно обременительны процедуры возврата экспортного НДС для поставщиков высокотехнологичной продукции, испытывающих в отличии от нефтяников дефицит оборотных средств.

Зачет уплаченного НДС на практике также не прост. В частности, он разрешен только в том случае, если поставщик выставил вам счет-фактуру с указанием размера НДС. Таким образом, автоматически исключаются из зачета товары, приобретенные в розничной торговле, даже при наличии кассового чека. Компании, оказывающие услуги как облагаемые, так и не облагаемые НДС (например, большая часть финансового сектора) должны разделять уплаченный НДС, принимая к зачету лишь часть его, в пределах доли предоставленных услуг, облагаемых НДС.

По подоходному налогу уровень изъятий из налоговой базы у нас также несопоставим с другими странами. Это касается и имущественных вычетов, и расходов на образование и лечение, и благотворительности. Требуемые для представления документы сложны, а размеры вычетов крайне малы.

Однако главная проблема нашей налоговой системы даже не в «косметическом» снижении налогов и несовершенстве расчета налоговой базы. Остаются глубоко неравноправными отношения налогоплательщиков и налоговых органов. Налоговое администрирование по-прежнему имеет карательный характер. Налоговые инструкции запутаны и медленно адаптируются к меняющимся налоговым законам. Пени и штрафы за налоговые проступки несоразмерно велики. Так, сумма налоговых претензий к ЮКОСу оказалась выше выручки компании за соответствующий год.

Налоговые претензии к ряду известных компаний лишь вершина айсберга. Многие российские предприниматели действительно использовали законные и нелегальные схемы ухода от налогов. Беда в том, как эти претензии возникают и предъявляются. Презумпция невиновности забыта. Более того, претензии предъявляются и по тем эпизодам, когда налогоплательщик действовал в рамках существовавшего на тот момент законодательства. Его несовершенство – проблема государства, а не гражданина. Неравенство налоговиков и налогоплательщиков сохранилось не только де-факто, но и де-юре. Не дай Вам бог запутаться в многочисленных и противоречивых инструкциях и не доплатить налоги или даже авансовые платежи по налогам. Карающий меч фискальных органов в виде пени, штрафов, принудительного списания средств со счета, ареста имущества и банковских счетов падет на Вашу голову. Хорошо еще, если обойдется без уголовного дела. Никаких сверок расчетов и актов для этого не потребуется.

При переплате налогов получить свои деньги обратно или зачесть их в счет уплаты других налогов можно лишь пройдя мучительную сверку расчетов с налоговой инспекцией. Бремя доказывания лежит на налогоплательщике. Деньги удастся вернуть по прошествии нескольких месяцев. Никакой компенсации за пользование чужими средствами, как это предусмотрено Гражданским кодексом, Вы, вероятнее всего, не получите. Говорить о компенсации иных издержек, упущенной выгоды или морального ущерба не приходится.

Ярким примером сложности получения полагающегося по закону является возврат «экспортного НДС». Даже по официальным данным его возврат при отсутствии претензий составляет 6-7 месяцев. С 2007 г. нам обещают заявительный, а не разрешительный принцип возврата экспортного НДС. Посмотрим, как все будет выглядеть на практике.

Процедуры предъявления налоговых претензий, прописанные в нормативных документах, на практике выполняются редко. Сплошь и рядом, не получив решения налогового органа и, соответственно, права его обжаловать, предприниматель обнаруживает инкассовое поручение от налоговой инспекции к своему счету, которое законопослушный банк обязан исполнить в бесспорном порядке.

Президент некоторое время назад позволил себе резкую оценку деятельности налоговых органов, назвав ее налоговым рэкетом. Правительству было дано поручение внести поправки в Налоговый кодекс, изменяющие налоговое администрирование в пользу налогоплательщика. Под этим предлогом Минфин даже отказался в ближайшее время обсуждать снижение НДС и ЕСН. Внесенные в Думу после долгих дискуссий поправки, в основном лишь ухудшают положение налогоплательщика. Де-факто проверки, которые предполагалось упорядочить, могут растягиваться на длительный срок и повторяться неоднократно, пусть и по решению вышестоящего органа. Даже лояльные правительству депутаты высказали немало критических замечаний по проекту. Однако изменения в Налоговый кодекс должны быть полностью приняты уже в июле.

В октябре обрели силу закона предложения президента, возвращающие бесспорный порядок взыскания недоимок, штрафов и пеней (правда, при небольших размерах задолженности). Это особенно опасно созданием очередного прецедента, поскольку данная норма противоречит конституционным положениям о возможности изъятия собственности лишь в рамках судебных процедур.

Более того, ВАС занял в последнее время по вопросам налогового администрирования позицию, которая в большинстве случаев ухудшает положение налогоплательщика. Так, указанное бесспорное взыскание, по мнению ВАСа, может осуществляться не 60 дней, а три года.

Хотя налоговая система еще не устоялась, властью регулярно озвучиваются революционные идеи по ее изменению. Так, замминистра экономического развития А.Шаронов предложил вообще заменить подоходный налог налогом на имущество, а аудитор Счетной палаты В. Пансков – платить подоходный налог по месту жительства. Начальник экспертного управления администрации президента А. Дворкович предлагает заменить НДС налогом с продаж. Минфин со следующего года предлагает вновь дифференцировать НДПИ и акцизы на бензин. В каждом из этих предложений, вероятно, есть что-то рациональное, но стабильность налоговой системы - главный залог ее эффективности.

Два слова о стабильности покупательной способности национальной валюты. В конце концов экономика может адаптироваться и к снижающемуся курсу рубля, и к растущему. Смущает лишь постоянная смена приоритетов наших финансовых властей в политике валютного курса.

Что касается инфляции, то при постоянных разговорах о борьбе с ней именно государство само в первую очередь подстегивает рост цен, что легко видеть из соотношения динамики общего индекса потребительских цен и темпов роста регулируемых или контролируемых государством тарифов, в том числе на продукцию естественных монополий и услуги ЖКХ. Как следует из прогноза МЭРТ, представленного на днях в правительство, в ближайшие три года эта практика будет продолжена. Наиболее тяжелым бременем подобная структура динамики цен ложится на малообеспеченные слои населения.

Однако и конкурентоспособность российской промышленности в целом устойчиво снижается. Так, с 1999 г. по 2004 г. индекс конкурентоспособности промышленности с учетом укрепления реального курса рубля, эффекта повышения цен производителей и роста издержек снизился почти в 3,5 раза. В последние полтора года эта тенденция явно усилилась.

В целом по оценкам доклада Всемирного экономического форума по сводному индексу конкурентоспособности Россия находилась в 2006 г. на 62 месте в мире (в 2005 г. – на 53 месте).

Как указывалось выше, в целом по расчетам Fraser Institute (доклад «Экономическая свобода в мире») Россия по уровню экономической свободы, который является синонимом хорошего инвестиционного климата, находится на 120 месте в мире и в последние 5 лет его уровень почти не меняется. Как показывают исследования авторов доклада об экономической свободе в мире, именно в странах с высоким уровнем свободы лучше ключевые параметры социально-экономического развития - от темпов экономического роста и до продолжительности жизни. Замечу, что в недавнем президентском послании парламенту решение демографической проблемы было объявлено одним из главных приоритетов экономической политики.

В результате темпы роста инвестиций в основной капитал в последние два года не увеличиваются и характеризуются крайней нестабильностью. Среди иностранных инвестиций преобладают кредиты. Фактически под видом иностранных инвестиций приходит преимущественно российский капитал, ранее вывезенный за рубеж. Инвестиционный климат станет благоприятным лишь тогда, когда реально возобладает принцип «в экономике разрешено все, что не запрещено законом».

**3.2 Методы противодействия корпоративным конфликтам**

Поскольку в основе возникновения корпоративного конфликта лежит осознание его участниками факта потенциального или реального нарушения своих субъективных прав и законных интересов, действия, совершаемые ими при урегулировании конфликта, преимущественно направлены на реализацию возможностей, предоставляемых правовым механизмом защиты субъективных прав и законных интересов. За рамками настоящей статьи мы оставим организационные меры превентивного характера, направленные на предотвращение возникновения корпоративного конфликта.

При анализе механизма защиты гражданских прав как основные используются понятия "способ защиты" (ст. 12 Гражданского кодекса РФ, далее - ГК РФ) и "форма защиты".

Наиболее распространенной классификацией форм защиты субъективных прав является деление форм защиты на юрисдикционную и неюрисдикционную.

К юрисдикционной форме защиты прав участников акционерных отношений можно отнести деятельность государственных и иных компетентных органов (Конституционный Суд РФ, суд общей юрисдикции, арбитражный суд, третейский суд, компетентный орган исполнительной власти) по защите нарушенных прав и интересов, когда компетентный орган, не являясь стороной конфликта, обладает санкционированными государством полномочиями по применению способов защиты в отношении сторон конфликта, и исполнение решений данного органа обеспечивается принудительной силой государственного аппарата.

В рамках юрисдикционной формы защиты, в свою очередь, можно выделить общий (судебный) и специальный (административный) порядок защиты прав (ст. 11 ГК РФ).

К межотраслевым способам защиты гражданских прав можно отнести обращение в Конституционный Суд РФ (далее - КС РФ) с жалобой на нарушение конституционных прав и свобод. КС РФ наделен полномочиями по жалобам на нарушение конституционных прав и свобод граждан и по запросам судов проверять конституционность закона, примененного или подлежащего применению в конкретном деле (ст. 125 Конституции РФ, ст. 3 Федерального конституционного закона от 21 июля 1994 г. N 1-ФКЗ "О Конституционном Суде Российской Федерации"). Решения КС РФ окончательны, не подлежат обжалованию, действуют непосредственно и не требуют подтверждения другими органами и должностными лицами (ст. 79 ФКЗ "О Конституционном Суде Российской Федерации"). Участники акционерных правоотношений используют свое право на обращение в КС РФ, решения КС РФ являются значимым источником акционерного права.

Основная масса конфликтов, возникающих в корпоративных правоотношениях, подлежит разрешению в порядке искового производства. Дела по спорам между акционером и АО, вытекающим из деятельности АО, за исключением трудовых споров, рассматривают арбитражные суды (п. 4 ст. 33 Арбитражного процессуального кодекса РФ, далее - АПК РФ). Дела по спорам между АО и членами органов управления - физическими лицами подведомственны судам общей юрисдикции (ст. 22 Гражданского процессуального кодекса РФ). Реформа процессуального законодательства в целях совершенствования процедуры разрешения корпоративных споров обоснованно предусматривает отнесение всех споров между участниками корпоративных правоотношений к компетенции арбитражных судов.

В литературе по критерию материально-правового результата воздействия на спорные правоотношения исковые способы защиты разделяются на исполнительные (результат - исполнение обязанности в принудительном порядке), установительные (результат - признание наличия либо отсутствия правоотношения) и преобразовательные (результат - прекращение или изменение правоотношения, возникшего из факта нарушения либо оспаривания права).

Взяв за основу указанную классификацию, рассмотрим основные исковые способы защиты нарушенных (оспариваемых) прав и законных интересов участников акционерных правоотношений.

В качестве примеров исполнительных способов защиты можно привести: требование о выплате объявленных дивидендов (ст. 42 Федерального закона "Об акционерных обществах", далее - ФЗ об АО); требование о внесении записи в реестр акционеров (ст. ст. 44, 45 ФЗ об АО); требование об обязательном выкупе акций АО (ст. ст. 75, 76 ФЗ об АО); требование о предоставлении информации (ст. 91 ФЗ об АО).

К установительным способам можно отнести, в частности, требование о признании сделки АО недействительной. В рамках указанного способа можно выделить требование о признании недействительной крупной сделки АО (п. 6 ст. 79 ФЗ об АО), требование о признании недействительной сделки АО с заинтересованностью (п. 1 ст. 84 ФЗ об АО).

В отдельную подгруппу в рамках установительной группы способов исковой защиты можно отнести так называемые косвенные (или производные) иски, которыми защищаются не только права акционера или группы акционеров, но и корпорации в целом. Особенностью данных способов защиты прав участников акционерных правоотношений является то, что право на защиту интересов АО законом предоставляется акционерам. К косвенным искам можно отнести требование о возмещении убытков, причиненных дочернему обществу по вине основного общества, предъявляемое акционерами дочернего общества (п. 3 ст. 105 ГК РФ, п. 3 ст. 6 ФЗ об АО); требование о возмещении убытков, причиненных АО виновными действиями (бездействием) члена совета директоров АО, единоличного или коллегиального исполнительного органа АО, а также управляющей организации или управляющего, предъявляемое акционером АО (п. 5 ст. 71 ФЗ об АО).

Основным преобразовательным и наиболее часто используемым на практике способом защиты прав участников акционерных отношений является требование о признании недействительными решений органов управления АО (п. 7 ст. 49, п. 5 ст. 68 ФЗ об АО). Преобразовательным способом защиты является также требование о переводе прав и обязанностей покупателя акций на акционера, чье преимущественное право покупки акций нарушено (п. 3 ст. 7 ФЗ об АО).

Участники корпоративных правоотношений, заинтересованные в конфиденциальности и оперативности разбирательства, для решения корпоративного спора могут обратиться в третейский суд.

В соответствии с п. 1 ст. 3 Федерального закона "О третейских судах в Российской Федерации" в РФ могут образовываться постоянно действующие третейские суды и третейские суды для разрешения конкретного спора.

Среди постоянно действующих третейских судов, в которых стороны корпоративных конфликтов могут разрешить свои противоречия, можно назвать, например, Третейский суд при Торгово-промышленной палате РФ, Третейский суд саморегулируемой организации профучастников рынка ценных бумаг "Национальная ассоциация участников фондового рынка".

Однако сегодня третейское разбирательство не получило распространения при урегулировании корпоративных конфликтов.

Использование судебного порядка защиты гражданских прав обычно требует значительных временных затрат, по сравнению с ним обращение к административно-правовым способам защиты позволяет более оперативно реагировать на допущенные нарушения. Например, при нарушении преимущественного права акционера на приобретение акций и эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции, размещаемых посредством закрытой подписки (ст. 40 ФЗ об АО), могут быть применены меры защиты, предусмотренные ст. 26 Федерального закона "О рынке ценных бумаг": отказ в государственной регистрации выпуска акций, признание выпуска акций несостоявшимся или приостановление эмиссии акций (п. 13 Постановления Пленума ВАС РФ N 19). Данные меры носят межотраслевой характер, обусловленный тесной связью акционерных отношений и отношений в сфере рынка ценных бумаг, комплексным характером акционерного законодательства.

Кроме того, недобросовестная эмиссия является основанием наступления административно-правовой ответственности в виде наложения штрафа на юридическое лицо и его должностных лиц (ст. 15.17 КоАП РФ). Органом, уполномоченным рассматривать дела о совершении административных правонарушений, в данном случае является ФСФР России (ст. 23.47 КоАП РФ).

Неюрисдикционная форма защиты охватывает собой защиту гражданских прав и законных интересов, осуществляемую физическими и юридическими лицами без обращения к специально уполномоченным на разрешение конфликта органам, имеющим возможность принятия обязательных для сторон спора решений, исполнение которых подкреплено возможностью государственного принуждения.

Как проявление процессов саморегулирования бизнеса неюрисдикционная форма защиты прав является дополнительной по отношению к юрисдикционной форме и по времени создания, и по правовому инструментарию. Но дополнительная - не значит менее действенная. Неюрисдикционная форма защиты может стать даже более эффективной, нежели юрисдикционная, исходя из возможности локального нормотворчества саморегулируемых и общественных организаций, АО, а также за счет создания более гибких процедур рассмотрения жалоб и заявлений, оперативного вмешательства при выявлении правонарушений.

В рамках неюрисдикционной формы защиты субъективных прав и законных интересов участников акционерных правоотношений по субъекту, применяющему способы защиты, и характеру процедуры урегулирования конфликта можно выделить порядок защиты прав самостоятельными действиями управомоченного лица и согласительный порядок защиты, при котором урегулирование конфликта осуществляется преимущественно путем согласования конфликтующими сторонами своих интересов.

К порядку защиты прав самостоятельными действиями управомоченного лица можно отнести самозащиту и меры оперативного воздействия.

Представляется, что в случае совершения субъектом защиты самостоятельных односторонних действий по защите своего права или законного интереса следует говорить о самозащите, а случае, если для защиты необходимы действия обязанного лица, совершения которых управомоченное лицо вправе добиваться самостоятельными действиями, следует говорить о применении мер оперативного воздействия. Применение мер оперативного воздействия в отношении обязанного лица обеспечивается закреплением соответствующей обязанности данного лица в законе. В юридический состав, являющийся основанием возникновения такой обязанности, включается событие, установленное законом (в настоящее время к числу таких фактов относятся некоторые из существенных корпоративных действий), и обращение управомоченного лица к обязанному с соответствующим требованием.

Закрепленной в законе возможностью применения самозащиты в акционерных правоотношениях является норма п. 8 ст. 55 ФЗ об АО, в соответствии с которой в случае, если в течение установленного законом срока советом директоров АО не принято решение о созыве внеочередного общего собрания акционеров или принято решение об отказе в его созыве, внеочередное общее собрание акционеров может быть созвано органами и лицами, требующими его созыва.

В качестве мер оперативного воздействия можно выделить заявление акционером требования АО о выкупе акций в случаях, предусмотренных законом (ст. 75 ФЗ об АО). Требование о выкупе является реакцией акционера на действия АО, совершение которых он полагает влекущим, например, снижение стоимости акции и тем самым нарушающим его интересы. К оперативным мерам воздействия относятся также требование акционера о выкупе лицом, которое приобрело более 95% акций открытого общества, принадлежащих ему акций (ст. 84.7 ФЗ об АО); выкуп лицом, которое приобрело более 95% акций открытого общества, ценных бумаг открытого общества (ст. 84.8 ФЗ об АО); принятие акционером обязательного предложения о приобретении акций в случае поглощения, направленного "поглотившим" АО лицом (ст. ст. 84.2, 84.3 ФЗ об АО).

К согласительному порядку в рамках неюрисдикционной формы защиты возможно отнести способы разрешения конфликтов, альтернативные судебному и третейскому разбирательству, например примирительные процедуры, и корпоративный порядок урегулирования конфликтов.

Основным условием возникновения возможности применения согласительного порядка является намерение сторон достигнуть компромисса, конструктивно преодолеть противоречия, составляющих основу возникновения конфликта. В том случае, если конфликтующие стороны настроены на конфронтацию, наиболее эффективной формой урегулирования конфликта является юрисдикционная форма.

Практикой наилучшего корпоративного поведения значительная роль в совершенствовании механизмов защиты прав и законных интересов участников корпоративных отношений отводится развитию корпоративного (локального) порядка урегулирования корпоративных конфликтов (гл. 10 ККП), процедура осуществления которого может быть включена в устав или в иные внутренние документы АО.

ККП выделяет два вида корпоративного конфликта: конфликт между органами АО и его акционерами и конфликт между акционерами, если такой конфликт затрагивает интересы общества.

Конфликт между органами АО и его акционерами подлежит непосредственному разрешению: в данном типе корпоративного конфликта стороной конфликта является само АО, которое обладает всеми полномочиями для принятия решений, направленных на его урегулирование.

Органами АО, уполномоченными разрешать корпоративные конфликты, являются единоличный исполнительный орган и совет директоров, в котором возможно создать специальный комитет. Разграничение компетенции указанных органов по урегулированию конфликтов предлагается провести в соответствии с разграничением компетенции указанных органов по решению вопросов, явившихся основанием для возникновения конфликта. На рассмотрение совета директоров или созданного им комитета по урегулированию корпоративных конфликтов также рекомендуется передавать отдельные корпоративные конфликты, относящиеся к компетенции единоличного исполнительного органа АО (если конфликт затрагивает или может затронуть его интересы, например, в случае, если предметом конфликта являются действия (бездействие) этого органа либо принятые им акты). Члены совета директоров, чьи интересы конфликт затрагивает или может затронуть, не должны участвовать в работе по разрешению этого конфликта.

В качестве основной задачи органов АО в процессе урегулирования корпоративного конфликта определяется поиск такого решения, которое, являясь законным и обоснованным, отвечало бы интересам АО (как общекорпоративному интересу).

В случае возникновения корпоративного конфликта между акционерами АО орган АО, ответственный за рассмотрение данного спора, решает вопрос о том, затрагивает ли данный спор интересы АО и будет ли его участие способствовать урегулированию такого спора.

Предлагаемой ККП формой участия АО в урегулировании конфликта между акционерами является посредничество между акционерами при урегулировании конфликта: с согласия акционеров, являющихся сторонами в корпоративном конфликте, органы АО (их члены) могут участвовать в переговорах между акционерами, предоставлять акционерам имеющиеся в их распоряжении и относящиеся к конфликту информацию и документы, разъяснять нормы акционерного законодательства и положения внутренних документов АО и т.д.

Для АО важна информация о существующих корпоративных конфликтах, отражающих, прежде всего, проблемы при согласовании интересов участников акционерных отношений. ККП рекомендует АО ведение учета корпоративных конфликтов, которое можно отнести к полномочиям корпоративного секретаря АО. При отсутствии в АО корпоративного секретаря такой учет может вести, например, секретарь совета директоров АО. Возможность АО знать и, в случае необходимости, принимать участие в корпоративных конфликтах, разрешаемых в судебном порядке, Минэкономразвития РФ обоснованно предлагает обеспечить путем закрепления в законодательстве нормы об обязательном уведомлении в досудебном порядке АО о намерении обратиться в суд с требованием, которое может привести к корпоративному конфликту.

На основе анализа норм ККП, посвященных досудебному урегулированию корпоративных конфликтов, можно выделить следующие принципы корпоративного порядка урегулирования конфликтов: 1) законность принятия решения; 2) четкое разграничение полномочий между органами общества по урегулированию конфликтов; 3) отстранение от участия в разрешении конфликта заинтересованных должностных лиц общества; 4) прозрачность принятия решения (четкое и оперативное формирование позиции общества и доведение ее до сведения заинтересованных сторон); 5) непосредственное участие акционера в работе общества по урегулированию конфликта; 6) учет корпоративных конфликтов.

В процессе урегулирования корпоративного конфликта могут принимать участие также общественные и иные некоммерческие организации.

Некоммерческие организации, образованные с целью защиты прав инвесторов, как правило, могут оказывать помощь своим членам при защите их прав и интересов, в частности, консультировать по вопросам выбора и применения способов защиты, представлять их интересы при взаимодействии с обязанным лицом или представительствовать от их имени в судебных органах.

В целях восстановления доверия населения к рынку ценных бумаг законодатель сформировал предпосылки развития общественного порядка защиты инвесторов - физических лиц (ст. 18 Федерального закона "О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг").

Общественные и иные некоммерческие организации могут оказывать сторонам корпоративного конфликта помощь (как правило, в виде оказания различного рода услуг) в его разрешении, однако правом самостоятельного применения способов защиты они не обладают. Поэтому сегодня преждевременно говорить о формировании в рамках неюрисдикционной формы защиты прав и законных интересов участников корпоративного правоотношения отдельного общественного порядка урегулирования таких конфликтов.

Арбитражные суды смогут справляться с возрастающим объемом работы только при условии, что они будут способствовать использованию таких современных и гибких способов разрешения споров, как ведение прямых переговоров между спорящими сторонами, использование посреднических примирительных процедур, в том числе на стадии предварительного судебного заседания, чтобы большая часть коммерческих споров в суде заканчивалась не вынесением судебного решения, а заключением мирового соглашения сторон.

Посредничество предполагает подключение к переговорам или конфликту взаимоприемлемой третьей стороны, обладающей ограниченными полномочиями в сфере принятия решений или не имеющей их вовсе и помогающей участникам конфликта добровольно прийти к взаимоприемлемому решению спорных вопросов, составляющих суть конфликта.

В отличие от третейского судьи, обладающего правом на вынесение решения по спору, у посредника подобные правомочия отсутствуют. Посредник представляет собой третью сторону, т.е. лицо, не участвующее в конфликте непосредственно. Этот фактор весьма позитивно используется в урегулировании конфликта, путем создания возможности для сторон по-другому взглянуть на вопросы, их разделяющие, и построить отношения на неконфликтной основе.

Привлечение посредника преследует целью оказание помощи сторонам в установлении фактических обстоятельств возникшего между ними конфликта, достижении понимания сторонами реалистичности и юридической обоснованности их позиции в конфликте, предъявляемых требований и выдвигаемых возражений, выяснении, сопоставлении и сближении их точек зрения о пути разрешения конфликта, поиска и рекомендации устраивающего обе стороны механизма разрешения конфликта.

При достижении договоренности сторонами эти положительные результаты посредничества должны быть выражены в соответствующих документах или судебных актах. Урегулирование спора может привести к заключению между сторонами договора, по уже возникшему в суде делу отзыву истцом своего искового заявления, заключению мирового соглашения и соответственно вынесению судом определения о прекращении производства по делу.

В настоящее время представляется позитивным то обстоятельство, что ряд крупных объединений предпринимателей и фирм особое внимание уделяют формированию этических критериев и принципов ведения экономической деятельности, их распространению и использованию в практической деятельности. На смену периода правового нигилизма, диктата силы и обмана идет понимание экономической выгоды нормального законопослушания в сфере предпринимательства, когда исполнение требований закона и договора является намного более выгодным для доходов и хорошей деловой репутации фирмы, чем их игнорирование, и становится возможным рассчитывать на подобное корректное поведение со стороны контрагентов. Так, в 2001 - 2002 гг. разработаны проекты Хартии корпоративной и деловой этики Российским союзом промышленников и предпринимателей, Кодекса этических принципов банковского дела Ассоциацией российских банков, Кодекса корпоративного поведения Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг. Во всех этих документах отмечается, что приоритетным направлением разрешения всех возникающих разногласий и конфликтов признаются переговоры с целью достижения компромисса, иные механизмы внесудебного разрешения споров, используемые внутренними корпоративными органами (Комиссией РСПП по корпоративной этике, Комиссией по контролю за соблюдением положений Кодекса этических принципов банковского дела, соответствующими органами акционерных обществ или Комитетом по урегулированию корпоративных конфликтов).

В рамках подобной тенденции весьма органично вписывается возможность использования переговоров и посредничества как способов урегулирования возникших разногласий и конфликтов. Лишь при недостижении договоренности будет существовать объективная необходимость обращения к судебным органам для защиты нарушенного права. Таким образом, основное бремя разрешения противоречий может быть перенесено на внесудебные процедуры, что разгрузит суд и позволит судьям сосредоточиваться лишь на тех делах, которые действительно требуют государственного вмешательства.

Посреднику отводится весьма значительная роль, поэтому следует определять уровень требований к его кандидатуре. В проекте АПК РФ предполагалось, чтобы посредник назначался арбитражным судом с согласия сторон из числа арбитражных заседателей, обладающих квалификацией в вопросах существа возникшего спора, судей в отставке или иных специалистов, рекомендованных сторонами, а его деятельность предполагалось оплачивать по согласованию сторон (ст. 138 проекта АПК РФ 2000 г.). Поскольку в действующий АПК РФ подобные нормы не включены, то сама процедура определения посредника остается вне регулирования.

На практике акционеры, особенно крупных акционерных компаний, во избежание непредвиденных ситуаций и исключения "захватов" компаний стали использовать такой способ регулирования акционерных правоотношений, как заключение акционерного соглашения.

Акционерное соглашение является широко распространенным правовым институтом в западных государствах с англосаксонской правовой системой. Акционерное соглашение есть договор (соглашение), заключаемый между акционерами либо между акционерами и акционерным обществом и направленный на определение порядка действий, прав и обязанностей сторон, непосредственно связанных с управлением акционерным обществом (общие собрания акционеров, порядок голосования, избрания исполнительных органов), распределением прибыли, реализацией основных прав и обязанностей акционеров, разрешением "тупиковых" ситуаций, когда число голосов у акционеров, имеющих разные точки зрения на решение того или иного вопроса, оказалось равным.

При помощи акционерного соглашения в западных государствах хозяйствующие субъекты решают многие вопросы, связанные с деятельностью общества. Акционерные соглашения определяют и подтверждают намерения сторон и гарантируют некую стабильность в акционерных правоотношениях. Действующее российское законодательство не содержит положений о соглашениях между акционерами. Однако, несмотря на это, российские компании, что особенно отмечается на уровне наиболее крупных акционерных обществ, в последнее время стали чаще прибегать к заключению акционерных соглашений.

Приведу несколько примеров. Так, в настоящее время имеется акционерное соглашение, заключенное между акционерами ОАО "Вимм-Билль-Данн Продукты Питания", по условиям которого закреплена приверженность контролирующей группы соблюдению прав миноритарных акционеров. Соглашение предусматривает наличие независимого большинства в совете директоров.

Кроме этого, ОАО "НК "Роснефть" и китайская нефтехимическая корпорация Sinopec 11 ноября 2006 г. в Пекине заключили акционерное соглашение, определяющее принципы совместного управления совместно приобретенным ОАО "Удмуртнефть", а 13 ноября 2006 г. в Гонконге - договор о передаче акций ОАО "Удмуртнефть" совместному предприятию, через которое "Роснефть" и Sinopec будут контролировать "Удмуртнефть".

В ходе проведения публичного размещения акций (IPO) акционеры ОАО "МТС" - АФК "Система" (основной акционер) и Deutsche Telecom (владелец 10,15% акций) заключили акционерное соглашение, согласно которому немецкая компания обязалась в течение полугода после размещения акций не продавать принадлежащие ей акции ОАО "МТС".

В декабре 2006 г. между холдингом "МАРТА", в лице ее головной структуры MARTA Unternehmensberatungs GmbH, и Pilot Holding GmbH заключено предварительное акционерное соглашение о совместном развитии группы "РТМ", объединившей девелоперские активы холдинга "МАРТА" и часть активов ГК "Время". Согласно данному документу предполагается владение компанией Pilot Holding GmbH пакетом акций группы "РТМ" с холдингом "МАРТА" на условиях, приведенных в предварительном акционерном соглашении. Подтверждением данного факта является уже состоявшаяся передача в группу "РТМ" 100% акций ЗАО ФПК "Орбита" (собственник "Парк Хаус 1", г. Самара) и 100% акций ЗАО "Меркурий" (собственник "Парк Хаус 2"), ранее принадлежавших группе компаний "Время".

Таким образом, акционерные соглашения стали широко использоваться в российской правовой практике. Однако, как показывает эта же практика, их использование эффективно только до тех пор, пока действительность акционерного соглашения не станет предметом судебного разбирательства. Дело в том, что сфера применения акционерного соглашения по современному акционерному законодательству России в силу чрезмерной регламентации большинства сфер деятельности акционерного общества существенно ограничена. Более того, можно говорить о том, что акционерное соглашение при том законодательном регулировании акционерных обществ, которое имеется сейчас, фактически нежизнеспособно.

Федеральный арбитражный суд Западно-Сибирского округа в Постановлении от 31 марта 2006 г. по делу N Ф04-2109/2005(14105-А75-11) признал недействительным акционерное соглашение акционеров ОАО "Мегафон". Данное акционерное соглашение было заключено между несколькими акционерами ОАО "Мегафон" 6 августа 2001 г. в целях регламентации прав и обязанностей акционеров, направлено на урегулирование отношений по управлению обществом, на согласование порядка продажи акций и касалось также вопросов правоспособности общества. Соглашение было признано недействительным в силу его ничтожности на основании ст. 168 ГК РФ как сделка, противоречащая Федеральному закону "Об акционерных обществах".

Суд акцентировал особенное внимание на том, что поскольку нормы российского законодательства, регулирующие вопросы недействительности договоров, носят императивный характер, то при оценке законности соглашения подлежат применению исключительно действующие нормы российского законодательства. Ссылки ответчиков на то, что они по соглашению сторон применили к данному акционерному соглашению нормы права Швеции, также были отклонены судом, "поскольку избрание акционерами такого способа, как заключение гражданско-правовой сделки, к вопросу возможности выбора применяемого права к статусу юридического лица вступает в противоречие с нормами публичного порядка" (ст. 1193 ГК РФ).

Из указанного Постановления Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа можно сделать вывод, что Суд отнес по своей правовой природе акционерное соглашение к разновидности гражданско-правового договора. Предметом данного договора являлся правовой статус юридического лица как субъекта российского права, а также урегулирование прав и обязанностей акционеров, порядок работы органов общества. Посредством заключения акционерного соглашения акционеры распространили на правовой статус юридического лица нормы шведского права и, следуя применимому праву иностранного государства, ограничили вне зависимости от запретов и положений российского акционерного законодательства права и обязанности акционеров в интересах достигнутых договоренностей, направленных фактически на то, чтобы не допустить утечки акций акционерам, которые являются конкурентами ОАО "Мегафон", видимо, в целях избежания "недружественного поглощения".

С формально-правовой точки зрения акционерное соглашение, подобное акционерному соглашению акционеров ОАО "Мегафон", ничтожно с самого момента его заключения. Как видно из кассационных жалоб ответчиков - участников данного соглашения, не соглашаясь с однозначностью выводов суда о ничтожности акционерного соглашения, они указывали, что "содержащиеся в соглашении формулировки носят характер предварительных процедур, условие соглашения о преимущественном праве акционеров-участников на приобретение акций по своей природе сходно с опционами на акции". С данным доводом нельзя согласиться в силу того, что акции не являлись предметом данного соглашения, в связи с чем невозможно через отдельные косвенные положения акционерного соглашения изменить его правовую природу.

Авторы статьи "Соглашение между акционерами в российском праве: есть ли альтернатива?" провели анализ акционерного законодательства и вопросов, по которым в соответствии с действующим законодательством возможны акционерные соглашения. В итоге получилось, что "в чистом виде" совместимо с российским законодательством только соглашение о голосовании", но и тут придется столкнуться с проблемой ответственности за нарушение данного условия.

Полагаю, что проблему действительности акционерного соглашения надо рассматривать не только с позиции анализа действующего законодательства, в поисках пробелов, благодаря которым мы можем утверждать, что по одним вопросам возможны акционерные соглашения, а по другим нет, которых в действительности практически около 99,9%. Здесь хотелось бы сразу оговориться: разумеется, нельзя считать подобный метод неправильным. Данный метод соответствует действующему гражданско-правовому принципу договоров - "Разрешено все, что не запрещено".

Могут ли быть предметом сделки как разновидности гражданско-правового договора права и обязанности акционера, порядок проведения собраний, порядок голосования на собраниях и выбор исполнительных органов акционерного общества? К какой категории объектов права относятся данные понятия, включаемые в предмет акционерного соглашения? Ответы на данные вопросы не могут быть даны без ответа на принципиальный вопрос о правовой природе акционерных правоотношений. Полагаю, что именно в силу отсутствия единой концепции, как уже указывалось мной выше, решения по вопросу о правовой природе акционерных правоотношений и определения базовых приоритетов в регулировании данных отношений однозначные ответы дать на вопросы о природе акционерных соглашений, а следовательно, и об их действительности крайне сложно.

Если следовать логике п. 1 ст. 142 ГК РФ, согласно которому ценная бумага удостоверяет имущественные права, акционер как владелец акции - ценной бумаги является владельцем комплекса имущественных прав, которыми он вправе распоряжаться в соответствии с действующим законодательством. Учитывая, что имущественные права в соответствии со ст. 128 ГК РФ отнесены к объектам гражданского права и могут находиться в обороте, быть предметом гражданско-правовых сделок, следовательно, акционер вправе распоряжаться своими имущественными правами по своему усмотрению с учетом ограничений по распоряжению данными правами, которые установлены акционерным законодательством.

Таким образом, заключаемые соглашения между акционерами относительно определения порядка осуществления своих прав акционера, установления ограничения в распоряжении данными правами в принципе допустимы и не могут рассматриваться как отказ от права. Заключая акционерное соглашение, акционер уже пользуется своим правом на имущественные права акционера и распоряжается, таким образом, данными правами. Более того, осознанное ограничение прав акционерным соглашением делается акционером по его волеизъявлению в целях обеспечения стабильности в деятельности общества и получения прибыли от нормального развития общества. Заключая акционерное соглашение, акционер может принять на себя обязательства воздержаться от совершения какого-либо рода действий, входящих в состав его прав, при этом взамен он получает ту или иную выгоду согласно условиям акционерного соглашения.

Вместе с тем подобное толкование объекта акционерных соглашений, изложенное выше, приведет к тому, что акционерное законодательство будет содержать только определение акционерного общества и перечень прав и обязанностей акционеров, а все остальное будет передано на усмотрение соглашения акционеров, нарушится единообразный порядок функционирования акционерного общества. Кроме того, в теории уже давно ведутся исследования по проблеме природы акционерных правоотношений и права акционера не сводимы лишь к имущественным правам.

На законодательном уровне принципиально важными в решении вопроса о юридической природе корпоративных правоотношений являются положения п. 2 ст. 48 ГК РФ, согласно которому в связи с участием в образовании имущества юридического лица его учредители (участники) могут иметь обязательственные права в отношении этого юридического лица либо вещные права на его имущество. Это означает, что корпоративные правоотношения отнесены к категории гражданско-правовых отношений, регулируемых гражданским правом и подпадающих под действие гражданско-правовой защиты.

Однако положения ст. 48 ГК РФ никаким образом не отражают особенности наличия неимущественных членских правоотношений, что позволяет констатировать, что на законодательном уровне сегодня понятие акционерных правоотношений не закреплено, в теории ведутся споры о юридической природе акционерных прав и обязанностей. В последнее время все более доминирующей становится точка зрения о том, что акционерные правоотношения - это самостоятельная разновидность корпоративных отношений, т.е. эти отношения нельзя квалифицировать ни как имущественные, ни как неимущественные, поскольку это самостоятельная разновидность правоотношений. Однако тогда возникает вопрос о предмете акционерного соглашения: могут ли быть предметом гражданско-правовой сделки корпоративные права и обязанности? В соответствии со ст. 128 ГК РФ ответ будет отрицательным, так как такого объекта права нет.

Полагаю, что акционерные правоотношения, будучи разновидностью корпоративных правоотношений, являются сложным составом нескольких видов правоотношений, что в итоге образует самостоятельный вид правоотношений - акционерные правоотношения. Таким образом, считаю, что одной из первоочередных задач является задача создания и закрепления на законодательном уровне концепции правовой природы корпоративных правоотношений, которые включают в себя акционерные правоотношения, поскольку чрезмерное регулирование деятельности акционерных обществ не является наиболее эффективным способом предотвращения корпоративных конфликтов и в связи с необходимостью установления больших возможностей у акционеров - участников общества определять порядок разрешения тех или иных спорных ситуаций необходимо одновременное закрепление принципов регулирования данных правоотношений.

Действующее акционерное законодательство не содержит общих принципов, на основании которых оно регулирует правоотношения. Только в п. 7 ст. 49 Федерального закона "Об акционерных обществах" указывается, что решения акционеров, даже принятые с нарушениями, могут быть оставлены в силе, если они не причиняют убытков акционеру. Полагаю, что необходима разработка конкретных положений по принципу приоритета интересов юридического лица как целостного предприятия и баланса интересов акционеров. Выработка именно таких положений облегчит задачу защиты прав акционеров и самого предприятия.

**Заключение**

Термин "корпоративные конфликты" получает в современной России все большее распространение. Деловая пресса пестрит сообщениями об акционерных войнах, агрессивных поглощениях, оспаривания результатов общих собраний акционеров, шантаже эмитентов со стороны миноритарных акционеров, умышленных банкротствах и т.д. Подчас корпоративные конфликты принимают самые уродливые формы: силовой захват предприятий, личные угрозы акционерам и менеджерам, уголовные иски. Очень часто корпоративный конфликт сопровождается нарушением норм и требований российского законодательства и практически всегда - нарушением или ущемлением прав той или иной группы акционеров.

Мировой опыт показывает, что корпоративные конфликты являются неизбежным злом. Однако лавинообразное нарастание их количества в России в последние годы заставляет серьезно задуматься о причинах их возникновения и способах преодоления.

Под корпоративным конфликтом следует понимать разногласия и споры, возникающие между акционерами общества, акционерами и менеджментом общества, инвестором (потенциальным акционером) и обществом, которые приводят или могут привести к одному из следующих последствий:

нарушение норм действующего законодательства, устава или внутренних документов общества, прав акционера или группы акционеров;

иски к обществу, его органам управления или по существу принимаемых ими решений;

досрочное прекращение полномочий действующих органов управления;

существенные изменения в составе акционеров.

Таким образом, участниками корпоративного конфликта (или по крайней мере одной из сторон конфликта) всегда являются акционеры, менеджмент или само акционерное общество как юридическое лицо. Внешние инвесторы, как правило, вступают в корпоративный конфликт, становясь акционерами. В отдельных случаях участником конфликта становится государство или территориальные властные структуры.

В основе подавляющей массы корпоративных конфликтов лежат экономические интересы его участников. Ряд конфликтов с участием государства (например - по поводу доли участия иностранного капитала в российских компаниях - монополистах или предприятиях оборонного профиля) связан с проблемами экономической безопасности страны. Причиной некоторых конфликтов являются противоречия действующего законодательства.

Анализ сущности, содержания и скрытых целей корпоративных конфликтов последних лет позволяет классифицировать их по нескольким типам. Нарушение норм законодательства. Конфликты, связанные с неумышленным нарушением норм и процедур корпоративного права, воспринимаемым акционерами как посягательство на их интересы. Неумышленные нарушения законодательства - отнюдь не безобидная вещь. Последствия "незнания" могут быть самыми катастрофическими: от штрафных санкций со стороны контролирующих органов до многомиллионных исков по хозяйственным сделкам; от признания недействительными полномочий органов управления и генерального директора предприятия до полной потери бизнеса. Именно поэтому в настоящей книге мы сочли возможным напомнить читателю об основных положениях корпоративного права и о типовых ошибках, допускаемых акционерными обществами.

Конфликты, возникающие в процессе попытки группы акционеров (стороннего инвестора) установить контроль над предприятием. В статистическом отношении данный тип конфликтов является лидирующим. Более подробно об этом типе конфликтов разговор пойдет в главах, посвященных проблемам поглощений и банкротств. Конфликты по поводу дивидендов. Конфликты между крупными и мелкими акционерами по поводу использования прибыли предприятия. Российская действительность такова, что крупный акционер часто извлекает доход от подконтрольного предприятия не через дивиденд, а через участие в финансовых потоках. Классический пример из практики. Группа крупных акционеров обеспечивает принятие решения о назначении подконтрольного им генерального директора предприятия, производящего пользующуюся спросом пищевую продукцию, и одновременно учреждает новое юридическое лицо: торговый дом. Предприятие всю выпускаемую продукцию продает торговому дому по ценам, близким к себестоимости. Торговый дом, в свою очередь, продает продукцию магазинам по реальным оптовым ценам, существенно превышающим себестоимость ее производства. Вся прибыль остается в торговом доме (т.е. в распоряжении мажоритарных акционеров). Акционерное общество работает с убыточным балансом. В связи с отсутствием прибыли дивиденд акционерам не выплачивается. О дивидендной политике акционерных обществ мы также поговорим ниже. Конфликты с менеджерами. Конфликты между акционерами и менеджерами акционерного общества по поводу эффективности управления компанией и добросовестности действий менеджеров. Правда, здесь следует отметить, что менеджеры российских предприятий, как правило, являются и их крупными акционерами, а существо конфликтов сводится к рассмотренным выше случаям.

Конфликты, направленные на подрыв финансового состояния и конкурентоспособности акционерного общества. В настоящее время в практике встречаются довольно редко. Чаще всего выражаются в попытке поглощения акционерного общества или возбуждения в отношении него процедуры банкротства. Корпоративный шантаж. Конфликты с участием миноритарных акционеров, направленные на побуждение акционерного общества или его крупных акционеров выкупить у миноритариев принадлежащие им пакеты акций по цене, превышающей их рыночную стоимость, или выплатить отступного для прекращения конфликта. Данный тип конфликтов становится все более распространенным. В его основе лежат разнообразные схемы корпоративного шантажа.

Проблема корпоративного шантажа (сейчас стало модным использовать иностранный термин "greenmail") часто поднимается на страницах российской деловой прессы. Пресса описывает различные приемы, используемые шантажистами: от публичной критики менеджмента компании до возбуждении судебного преследования ее руководителей с обвинениями в мошеннических действиях или нарушении законов. Распространенным стало проведение альтернативных собраний акционеров с формированием второго совета директоров, второго генерального директора. Двоевластие открывает широкие перспективы для корпоративного шантажа.

Классической стала следующая схема корпоративного шантажа:

- миноритарный акционер возбуждает иск в отношении акций крупного владельца (повод здесь не существенен: это может быть и признание недействительной сделки по приобретению акций, и имущественный иск), требуя применить в качестве меры обеспечения иска не только арест акций, но и запрет "жертве" участвовать в работе общих собраний акционеров;

- после этого проводится общее собрание акционеров, где у нападающей стороны уже большинство голосов, избирается новый состав совета директоров и новый генеральный директор;

- новое руководство быстро распродает активы акционерного общества;

- первоначальный иск рассыпается, однако имущества уже нет и вернуть его достаточно трудно.

Любопытной представляется тактика взятия измором. Мелкий акционер засыпает общество требованиями о проведении внеочередных общих собраний акционеров. Акций нападающего не хватит для принятия необходимого решения, расчет здесь на процедурные ошибки со стороны эмитента или крупного акционера, зацепившись за которые можно достигнуть желаемого результата. Из этой же серии бесконечные требования акционера о проведении внеочередных аудиторских проверок, о предоставлении различной информации о хозяйственной деятельности общества и составе акционеров, иски и жалобы в ФКЦБ по процедурным вопросам и т.д.

Довольно популярными являются судебные иски, связанные с оспариванием тех или иных этапов приватизации, а также обжалованием решений о выпуске ценных бумаг. Основная цель - изменить соотношение сил в акционерном обществе.

В практике имеют место и вооруженные захваты предприятий, и применение мер административного давления на менеджмент, и блокирование судом по требованию акционеров производственной деятельности предприятий. Так, широкую известность получила история о том, как миноритарный акционер "Лукойла" в судебном порядке на три дня заблокировал осуществление экспорта нефти компании. Противоречия в законодательстве. Конфликты, связанные с противоречиями и несовершенством действующего законодательства. В конфликты данного типа часто оказываются втянутыми органы государственного управления.

Иногда в прессе можно встретить мнение, что корпоративные конфликты полезны, что они играют роль своеобразного естественного отбора: выживает более грамотный руководитель, сохраняет свои позиции в бизнесе более энергичный предприниматель. С этим тезисом нельзя согласиться. Уже сегодня корпоративные конфликты отрывают у менеджмента объекта нападения массу средств и времени. Как правило, в период акционерных войн ухудшается экономическое состояние предприятий. Мелкие акционеры подвергаются массированному воздействию (в лучшем случае - психологическому). Практически всегда на фоне конфликта происходят массовые нарушения прав и интересов иных акционеров, не участвующих в конфликтах. Наконец, все это вместе взятое приводит к подрыву доверия к российскому фондовому рынку.

Неразвитость российского фондового рынка является одной из причин, способствующих развитию корпоративных конфликтов, и в первую очередь - корпоративного шантажа. Действительно, скупить контрольный пакет акций предприятия "за копейки" было бы невозможно, если бы акции такого предприятия котировались на фондовой бирже. Ликвидный рынок акций давал бы возможность акционерам легко выходить из корпоративного конфликта. Прозрачность информации о деятельности акционерного общества, необходимая для прохождения процедуры листинга, способствует повышению доверия между акционерами и менеджерами предприятий. Не случайно региональное отделение (РО) ФКЦБ в Центральном федеральном округе совместно с Правительством Москвы принимает постоянные усилия по расширению числа акционерных обществ, акции которых котируются на фондовых биржах, хотя бы и в индикативном порядке.

**Список использованной литературы**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (в ред. Федерального закона от 06.12.2007 №333-ФЗ) // Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, №32, ст. 3301.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (в ред. Федерального закона от 06.12.2007 №334-ФЗ) // Собрание законодательства РФ, 29.01.1996, №5, ст. 410.
3. Кодекс Российской Федерации «Об административных правонарушениях» от 30.12.2001 №195-ФЗ (в ред. Федерального закона от 03.03.2008 №21-ФЗ) // Российская газета, №256, 31.12.2001.
4. Федеральный закон Российской Федерации от 08.08.2001 №129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (в ред. Федерального закона от 01.12.2007 №318-ФЗ) // Российская газета, №153 – 154, 10.08.2001.
5. Федеральный закон Российской Федерации от 24.07.2002 №102-ФЗ «О третейских судах в Российской Федерации» // Парламентская газета, №140 – 141, 27.07.2002.
6. Федеральный закон Российской Федерации от 26.12.1995 №208-ФЗ «Об акционерных обществах» (в ред. Федерального закона от 01.12.2007 №318-ФЗ) // Российская газета, №248, 29.12.1995.
7. Федеральный закон Российской Федерации от 22.04.1996 №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (в ред. Федерального закона от 06.12.2007 №336-ФЗ) // Собрание законодательства РФ, №17, 22.04.1996, ст. 1918.
8. Федеральный закон Российской Федерации от 05.03.1999 №46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» (в ред. Федерального закона от 06.12.2007 №334-ФЗ) // Собрание законодательства РФ, 08.03.1999, №10, ст. 1163.
9. Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 3 июля 2006 г. N Ф09-5474/06-С5.
10. Извлечение из информации о деятельности Федерального арбитражного суда Волго-Вятского округа за I полугодие 2006 г. // СПС.
11. О рекомендации к применению Кодекса корпоративного поведения: распоряжение ФКЦБ РФ от 4 апреля 2002 г. N 421/р // Вестник ФКЦБ. 2002. N 4.
12. Выступление заместителя начальника управления обобщения судебной практики ВАС РФ А.А. Маковской (в настоящее время А.А. Маковская занимает должность судьи ВАС РФ) на семинарах "Правовые аспекты регулирования деятельности предприятий электроэнергетики в переходный период". Доступно на сайте: http://www.jurtek.ru/sj/hs040428\_29a05.php.
13. Постановление Пленума ВАС РФ от 18.11.2003 N 19.
14. Постановление Пленума ВАС РФ от 18 ноября 2003 г. N 19 "О некоторых вопросах применения Федерального закона "Об акционерных обществах" // Вестник ВАС РФ. 2004. N 1,
15. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 21 октября 2004 г. N А19-303/04-13-Ф02-4335/04-С2
16. Постановление ФАС Московского округа от 15 октября 2003 г. N КГ-А41/7765-03.
17. Постановление Президиума ВАС РФ от 30 ноября 1999 г. N 6712/97
18. Постановление ФАС Московского округа от 20 июля 2005 г. N КГ-А40/6282-05-П.
19. Постановление Президиума ВАС РФ от 25 апреля 2006 г. N 16401/05
20. Постановление ФАС Московского округа от 21 ноября 2005 г. N КГ-А41/11259-05.
21. Постановление ФАС Центрального округа от 3 ноября 2006 г. N А68-1129/ГП-16-05
22. Постановление ФАС Московского округа от 28 июня 2006 г. N КГ-А40/5545-06.
23. Обзор практики разрешения споров, связанных с заключением хозяйственными обществами крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность: информационное письмо Президиума ВАС РФ от 13 марта 2001 г. N 62 // Вестник ВАС РФ. 2001. N 7.
24. Постановление ФАС Московского округа от 21 августа 2006 г. N КГ-А40/6178-06.
25. Постановление ФАС Центрального округа от 30 июня 2006 г. N А62-1988/2005.
26. Постановление Президиума ВАС РФ от 9 декабря 2003 г. N 12258/03; Постановление ФАС Северо-Западного округа от 6 мая 2006 г. N А52-2274/2005/1.
27. Постановление ФАС Центрального округа от 13 февраля 2004 г. N А08-5583/03-4.
28. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 27 мая 2003 г. N Ф08-1555/2003.
29. Постановление ФАС Уральского округа от 21 декабря 2006 г. N Ф09-10857/06-С5.
30. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 17 октября 2006 г. N А69-3609/05-3-10-Ф02-5365/06-С2.
31. Постановление ФАС Московского округа от 27 сентября 2005 г. N КГ-А40/11519-04.
32. Постановление ФАС Поволжского округа от 19 августа 2003 г. N А72-227/2003-Н1.
33. Андреева Г.М. Социальная психология. М.: Аспект Пресс, 2000.
34. Анцупов А.Я. Конфликтология. - М.: Юнити-Дана, 2002.
35. Анцупов А.Я., Малышев А.А. Введение в конфликтологию. М.: МАУП, 1996. – 551 с. – С. 396.
36. Батаева Б.С. Корпоративное управление: направления совершенствования. М.: ИПР СПО Минобразования России, 2002. С. 80, 136.
37. Булгаков И., Никифоров И. Соглашение между акционерами в российском праве: есть ли альтернатива? // Корпоративный юрист. 2006. N 11. С. 28 - 29.
38. Веретенникова С.Н. Меры самозащиты в российском гражданском праве: Дис. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2004.
39. Вишневская А.В. Конфликтология. М., 2003.
40. Габов А.В. Проблемы применения категории "обычная хозяйственная деятельность" при регулировании сделок, в совершении которых имеется заинтересованность // Цивилистические записки: Межвузовский сборник научных трудов. М., 2005. С. 285.
41. Гололобов Д.В. Акционерное общество против акционера. М.: Юстицинформ, 2004.
42. Грибанов В.П. Осуществление и защита гражданских прав. М.: Статут, 2000.
43. Гришина Н.В. Психология конфликта. СПб.: Питер, 2000. – 456 с. – С. 74.
44. Давыденко Д. Медиация как примирительная процедура в коммерческих спорах: сущность, принципы, применимость // Хозяйство и право. 2005. N 5, 6.
45. Доклад В.Ф. Яковлева на совещании председателей арбитражных судов 19 февраля 2003 г. // Вестник ВАС РФ. 2003. N 4. С. 6.
46. Емельянов В.И. Разумность, добросовестность, незлоупотребление гражданскими правами. М., 2006. С. 111.
47. Емельянов С.М. Практикум по конфликтологии. СПб.: Питер, 2000. – 360 с. – С. 35.
48. Каржавина Н.С. Акционерное соглашение как способ преодоления корпоративного конфликта и проблема его действительности по российскому законодательству // Предпринимательское право, 2007, №4.
49. Карпов М.С. Гражданско-правовые меры оперативного воздействия. Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2003.
50. Концепция изменений в российское процессуальное законодательство в целях снижения количества корпоративных конфликтов, защиты прав и интересов акционеров и инвесторов (М., 2003) // http://www.economy.gov.ru/.
51. Концепция развития корпоративного законодательства на период до 2008 года // Закон. 2006. N 9. С. 9 - 11.
52. Корпоративные конфликты: Причины их возникновения и способы преодоления / Под ред. А.С. Семенова и Ю.С. Сизова. М., 2006.
53. Крюикшэнк Д. Демонстрация приемов, используемых при посредничестве // Альтернативные методы разрешения споров: посредничество и арбитраж, материалы Международной конференции. М., 2006.
54. Кудрявцев В.Н. Юридическая конфликтология. М., 2005. С. 5.
55. Кулагин М.И. Избранные труды. М., 2007. С. 78.
56. Могилевский С.Д., Самойлов И.А. Корпорации в России: правовой статус и основы деятельности: Учеб. пособие. М.: Дело, 2006.
57. Мурзин Д., Прохоренко В. Сделки с заинтересованностью и конфликт интересов: перспективы развития // Корпоративный юрист, 2006, №8.
58. Наконечная О.В., Шевчук Г.А., Шевчук А.С. Психологические детерминанты конфликтности подростков // Ярославский Педагогический вестник, 09.09.2005.
59. Нечаев А. Как улучшить инвестиционный климат в России // Диалог «Бизнес-Власть», 29.01.2007.
60. Никологорская Е.И. Урегулирование корпоративных конфликтов в акционерных правоотношениях // Законы России: опыт, анализ, практика, 2007, №7.
61. О деятельности Ассоциации по защите прав инвесторов // http://www.corpgov.ru/.
62. Попова Т.Е., Бобрешова И.П., Чувашова Т.А. Конфликтология: Методические указания по изучению дисциплины. Краткий конспект лекций. – Оренбург: ГОУ ОГУ, 2004. – 51 с.
63. Прокудина Л.А. Посредничество как способ урегулирования корпоративных конфликтов // Предпринимательское право, 2007, №4.
64. Роднова О.М. Судебная защита прав и охраняемых законом интересов акционеров: Дис. ... канд. юрид. наук. Спб., 2001.
65. Рожкова М.А. Средства и способы правовой защиты сторон коммерческого спора. М.: Волтерс Клувер, 2006.
66. Рояк А.А. Психологический конфликт и особенности индивидуального развития ребенка. М.: Педагогика, 1988. – С. 46.
67. Сердюк Е.Б. Акционерные общества и акционеры: корпоративные и обязательственные правоотношения. М.: ИД "Юриспруденция", 2005. С. 8 - 9.
68. Сорокун П.А. Основы психологии. Псков: ПГПУ, 2005. – 312 с.
69. Степанов Д.И. Корпоративные споры и реформа процессуального законодательства // Вестник ВАС РФ. 2004. N 2.
70. Текст проекта Федерального закона о внесении изменений в АПК РФ и некоторые другие акты законодательства РФ в целях совершенствования процедуры разрешения корпоративных споров // http://www.economy.gov.ru/.
71. Теории личности / Под ред. Б.В. Зейгарник. СПб.: Питер, 1999. – 454 с. – С. 176.
72. Шиткина И.С. Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление: Научно-практическое издание. М.: Волтерс Клувер, 2006.
73. Юрьева Ю.П. Корпоративные конфликты в российских акционерных обществах // Право и политика, 2006, №8.
74. Юрьева Ю.П. Слияния и поглощения: как защитить российский бизнес от корпоративных конфликтов? // Право и политика, 2007, №4.
75. Ярков В.В. Основные положения о судебной защите акционеров // Защита прав инвесторов / Под ред. проф. В.В. Яркова. М.: Деловой экспресс, 2005. С. 63.