**Особенности развития российские компаний с государственным участием на рубеже XX-XXI  вв.**

Эффективность и результативность финансово-хозяйственной деятельности во многом зависит от качественной модели корпоративного управления. Без налаженной управленческой стратегии в компании появляются множество проблем, цели деятельности перестают достигаться должным образом. Государственный сектор многие времена был основой российской экономики, но после проведенных экономических преобразований в 1990е годы на смену плановой экономике пришли рыночные отношения. Государственным компаниям пришлось подстраиваться под новые принципы управления.

До проведения изменений экономика государства характеризовалась централизацией, плановостью, командными методами управления, отсутствием бизнеса, рынка и частной собственности. С 1990х годов начинается радикальное реформирование: вводится закон о свободной торговле, осуществляется приватизация государственной собственности, создается свободное экономическое пространство и рынок, которые управляются экономическими законами.

В 1990х годах не ставилась задача о развитии эффективного корпоративного управления, нужно было быстрее распродать государственное имущество, так как реформаторы считали, что, передав государственное имущество в частные руки, оно станет эффективно использоваться и принесет огромные доходы в федеральный бюджет, но этого не произошло [2].

Начиная с 1990х годов, начала зарождаться корпоративная культура управления компаниями, и во многом экономисты и законодатели переняли опыт у англосаксонской модели управления, которая более схожа по интересам, ценностям, законодательной базе российского государства. Согласно принципам англосаксонской модели, в России необходимо было провести приватизацию государственного имущества, начать развивать фондовый рынок, простимулировать коллективные инвестиции. Но на практике в России получилось совершенно по-другому, как в тех европейских странах. Невозможно полностью перенять опыт управления у одной страны и внедрить данный механизм в другую страну. У каждого государства исторически сложились собственные особенности, которые могут отличаться от других стран. Недостаточно использовать чужой опыт, нужно было для начала провести всесторонний анализ, выявить специфические черты устоявшегося хозяйственного уклада, а потом осторожно внедрять новые знания, в России же при проведении «шоковой терапии» никто подробно не анализировал экономическую обстановку.

Изначально предполагался выпуск количества акций, соответствующего численности населения. Каждый, желающий принять участие в управлении компанией, мог приобрести акции. Но необходимым капиталом обладал не каждый гражданин, кроме того, бывшие директора государственных предприятий, как правило, становились руководящим звеном в новых акционерных обществах с государственным участием, а значит, имели доступ к секретной информации. Инсайдерская информация распространялась среди ограниченного круга крупных акционеров, которые, пользуясь нелегально полученными сведениями, скупали акции у мелких собственников, тем самым наращивая свою долю в капитале [3]. В связи с этим можно выделить первую особенность российской модели управления – это стремление к увеличению концентрации собственности путем выкупа большого количества акций. Второй отличительной чертой можно назвать непрозрачность деятельности компаний, закрытость информации для мелких акционеров. В российских компаниях прослеживалась тенденция наличия, блокирующего или контрольного пакета акций у одного акционера или у малой группы бизнесменов, не всегда контрольный пакет акций находится в руках государства, это сказывается, в свою очередь, на принятие решений, касающихся предприятия, на которые не могу повлиять мелкие собственники.

В условиях отсутствия в 1990х годах системы контроля над государственными предприятиями, было создано множество аффилированных лиц головной компании. Поэтому доходы от использования акционерной собственностью получали не от прибыли, как это должно быть, а от контроля над управлением финансовыми потоками предприятия. Прибыль от деятельности выводилась на аффилированные компании, распределялась между крупным топ-менеджментом, тем самым происходило ущемление интересов мелких акционеров, к которым также относились и работники головного предприятия. Дивиденды в начале 90х годов не выплачивались. Из этого вытекает наличие «серой» схемы получения прибыли от пользования имуществом компании с государственным участием [1].

Любое коммерческое предприятие должно иметь собственную миссию, преследовать определенную цель выполняемой хозяйственной деятельности. Цели, разумеется, могут быть разными, но, как правило, коммерческое предприятие стремится к получению прибыли, к максимизации своих доходов и снижению произведенных расходов. Исходя из этого, возникает следующий, немало важный вопрос: какую цель преследует государство, участвуя в хозяйствующих субъектах?

Государство как собственник не может преследовать одну единственную цель – извлечение прибыли. Резюмируя ваше изложенное, мы выделили первую проблему системы управления компаниями с участием государства – это различие в миссии компании. Акционеры стремятся капитализировать компанию, получить больше экономической прибыли, так как сами заинтересованы в этом. Но у государства свои глобальные и стратегические потребности, противоречащие собственникам акций.

Вторая проблема вытекает из первого положения и тесно связана с ним. Если государство присутствует в функционировании компании, значит риск ее банкротства минимален. С одной стороны, это можно назвать положительным моментом. Но с другой стороны, из-за стратегической важности предприятия государственные власти могут не обращать на его финансовое состояние, что усложняет управление фирмой.

Далее следует отметить, что, как правило, коммерческие предприятия, в которых присутствует государство как один из главных акционеров, являются инфраструктурными монополиями. Они не имеют конкуренции на рынке, предоставляют уникальный товар или услугу. Из чего следует, что они могут диктовать свои условия потребителям, а у потребителя не будет выбора, так как это единственная компания, предоставляющая необходимые товары или услуги. Так, в 2000 году компания ОАО «Российские железные дороги» объявила об увеличении стоимости билетов на перемещения дальнего следования на 30%, объясняя это убыточностью пассажирских перевозок. Передвижениями с помощью поездов всегда будет пользоваться население, если нет возможности или есть другие причины не использовать авиатранспорт. Несмотря на возмущения граждан, государственные представители не предприняли никаких мер. Монополистические цены, на которые не производится воздействие со стороны государства, - это еще одна серьезная проблема корпоративного управления.

После передела государственного имущества и выделения новых форм хозяйствования появилась потребность у крупных предприятий с государственным участием интегрироваться в международные рынки. Но для того чтобы стать полноценным и признанным участником мирового сообщества, необходимо иметь качественную, эффективно функционирующую систему управления. Россия в этом плане сильно отставала от развитых западных стран.

В России в период с 1990 по 2005 года в корпорациях с государственным участием зачастую отсутствовали утвержденные кодексы общества, в которых закрепляются основные нормы, правила и порядок управления компанией. В связи с этим мы называем в добавление к предыдущим еще одну проблему в виде недостаточного качества корпоративного управления.

Таким образом, изучив научную литературу и исторические сведения, мы определили, что в период «шоковой терапии» проведенные экономические преобразования проводились необдуманно, реформы были не до конца эффективно разработаны, вследствие чего в нашей стране в период 1990-2005 годов наблюдается неразвитость системы управления компаниями с государственным участием. Исходя из вышеописанного материала, мы выявили ряд проблем, присущих российской модели корпоративного управления исследуемого периода:

1. Различие и противоречивость целей государства и акционеров.

2. Государственные монополии и установление монополистических цен.

3. Отсутствие разграничения между собственностью и контролем.

4. Неэффективное и некачественное управление.

**Литература**

1. Литвинова А.А. Особенности корпоративного управления в компаниях с государственным участием // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2016. - №5. – с.2-6.
2. Сланова Н.Н. Эволюция системы корпоративного управления в акционерных обществах с государственным участием в России // Вестник евразийской науки. - 2015. - №3 (28). – с.1-13.
3. Фролов Ю. Е. Специфика российской модели корпоративного управления // Известия СПбГЭУ. - 2009. - №2. – с.180-185.