

**НЕСОВЕРШЕНСТВО СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ –
ОСНОВНАЯ ПРИЧИНА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ
РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Н.А. Сафронов,
*доктор экономических наук,
профессор Финансовой академии при Правительстве РФ*
Л.В. Волков,
аспирант Финансовой академии при Правительстве РФ

Исторически первой формой предпринимательской деятельности было капиталистическое частное предприятие. Капиталист-собственник предприятия, которому одному принадлежала «триада» правомочий: владения, пользования и распоряжения – единолично управлял принадлежащими ему активами. Как и любой рациональный собственник, желающий добиться наибольших выгод от принадлежащих активов, он стремился к максимизации прибыли управляемого предприятия. Именно такой капиталист описан в классических работах Адама Смита¹, Карла Маркса². Дальнейшее развитие и усложнение экономических отношений привело к появлению особых субъектов экономических отношений – корпораций, капитал которых принадлежал не одному, а группе собственников³. Во-первых, в условиях ускоренного промышленного роста для дальнейшего развития бизнеса средств единоличного собственника было недостаточно и появилась необходимость привлечения ресурсов других лиц. Поэтому процесс корпоратизации экономики развитых стран Запада привел к распределению прав собственности на предприятия среди большого количества акционеров. Во-вторых, существенным признаком любой корпорации является разделение полномочий собственника и функций управления и осуществление их разными лицами.

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Пер. с англ. -- М.: Наука, 1993. -- 569 с.

² Маркс К. Капитал: Критика политической экономии -- М.: Политиздат, 1988 г

³ В настоящее время из насчитывающихся в США 17,6 млн. частных фирм приблизительно 82% -- это относительно небольшие некорпоративные предприятия (единоличные владения и партнерства). На долю

В связи с этим в любой корпорации возникает конфликт интересов: с одной стороны собственников, целью которых является максимизация дохода на вложенный капитал, с другой стороны менеджеров, преследующих множество локальных целей, среди которых **максимизация прибыли управляемой ими корпорации находится отнюдь не на первом месте.** К локальным целям менеджеров, отличных от максимизации прибыли управляемой корпорации, можно отнести:

- получение высоких личных доходов;
- обеспечение спокойной комфортной жизни («теплого места»)⁴;
- выживание корпорации в долгосрочном плане, что обеспечивает также сохранение рабочего места менеджера и его стабильный доход в будущем;
- карьера или удержание собственного положения в рамках данной корпорации⁵.

Информационная асимметрия (неравномерное распределение информации) между собственниками и менеджерами еще больше усугубляет конфликт интересов. Менеджеры, ежедневно получая оперативную управленческую информацию, намного больше осведомлены о положении дел на предприятии, чем внешние

остальных 18%, являющихся корпорациями, приходится около 90% общего объема продаж частных предприятий.

⁴ Здесь можно вспомнить изречение английского экономиста Джона Хикса, получившего в 1972 году Нобелевскую премию по экономике за работы по теории общего экономического равновесия и теории благосостояния, что «лучшая из всех выгод монополии -- это спокойная жизнь». Любого управляющего, тем более руководителей российских предприятий, можно сравнить с монополистом, получающим неплохую ренту (в виде высокого должностного оклада, неофициального дохода от осуществления контроля за финансовыми и товарными потоками предприятия, «взятки» от потенциальных контрагентов и т.д.) только от занимаемой должности (статусную ренту).

⁵ Для достижения этой цели могут использоваться различные методы, каждый из которых может представлять локальную личную цель менеджера. Наиболее предпочтительной из них, с точки зрения интересов менеджеров, является максимизация объема выручки. В основном, акционеры корпорации, от которых зависит положение управляющего (объем управленческой власти, место в социальной иерархии, возможность пользоваться благами за счет корпорации), о качестве его работы делают вывод на основе данных о текущей динамике объема выпуска продукции (увеличение или уменьшение). Власть и престиж рабочего места менеджера зависит прежде всего от объема продаж, величины контролируемых активов, количества подчиненных, чем от величины получаемой прибыли или прибыльности компании. В частности, эмпирические данные по зарубежным компаниям также показывают, что заработная плата высших менеджеров больше зависит от размеров корпорации, чем от ее прибыльности. Так, высший менеджмент «Дженерал Электрик» получает большую заработную плату, чем высший менеджмент высокоприбыльной, но незначительной по размерам фирмы в сфере интеллектуального бизнеса.

собственники⁶. Очень часто менеджеры искусственно завышают административно-хозяйственные и управленческие расходы⁷.

Наблюдаемые в настоящее время в мировой практике тенденции еще больше усложнили соотношение интересов участников корпоративных отношений. Во-первых, произошло увеличение доли различных институциональных инвесторов (государства, муниципальных образований и т.д.), приоритетными интересами которых является не получение прибыли, а достижение политических, социальных, культурных и иных целей. Во-вторых, появились так называемые «профессиональные собственники», замещающие настоящего собственника (например, в результате передачи в доверительное управление инвестором принадлежащих ему акций в специализированную трастовую компанию), интерес которых также не направлен на максимизацию прибыли корпорации⁸. В-третьих, распыление прав собственности привел к появлению чисто «психологических» проблем, не способствовавших к эффективному контролю за менеджерами⁹.

В связи с этим перед экономической теорией и практикой встала проблема: ***как в рыночной экономике создать механизм, который заставил бы менеджеров руководить компанией в интересах акционеров.***

Об этой проблеме, появляющейся в корпорациях из-за разделения функций

⁶ Для внешних пользователей, в том числе и акционеров, предназначены данные публичной бухгалтерской отчетности, а при принятии управленческих решений менеджерами, в основном, используются данные управленческого учета. В этом состоит главное отличие между бухгалтерским и управленческим учетом.

⁷ Такое поведение менеджеров в новой институциональной экономической теории характеризуется как оппортунистическое (О. Уильямсон). См.: Уильямсон О. Экономические институты капитализма – СПб.: Лениздат, 1996.

⁸ Их интерес – не получение максимального дохода для клиента за счет прибыльной деятельности управляемой ими корпорации, а зарабатывание имиджа и за счет этого увеличение количества клиентов. Ведь объем дохода, получаемого специализированными трастовыми компаниями, зависит от размера портфеля управляемых ими ценных бумаг (если договором доверительного управления не предусмотрена зависимость комиссионных от размера заработанной для клиента прибыли.).

⁹ К таким проблемам относятся: 1) проблема рациональной апатии (the rational apathy problem). Многие акционеры считают, что издержки на получение информации по управлению акционерным обществом будут выше, чем их возможная выгода от осуществления управленческой деятельности; 2) «проблема халявщиков» (the free rider problem). Рядовой акционер, хотя и понимает целесообразность и необходимость личного участия в общем собрании акционеров для принятия эффективного управленческого решения, но считает, что общее собрание акционеров может принять решение и без него; 3) проблема справедливости. Неравномерное распределение акций среди акционеров ведет к тому, что в большей степени в эффективном функционировании корпорации заинтересованы крупные акционеры. Поэтому, крупный акционер в первую очередь будет прилагать усилия и нести издержки по сбору, переработке, анализу необходимой информации и непосредственно влиять на выбор управленческого решения общего собрания акционеров. В случае успешности принятого решения выгода достается всем акционерам. При этом эффективность (как относительный экономический показатель, определяемый соотношением «выгоды-затраты») работы крупного акционера по управлению корпорацией будет ниже эффективности участия мелкого акционера в корпорации.

собственника и управления, упомянул еще В.И. Ленин в своей известной работе «Империализм как последняя стадия капитализма»¹⁰. В 30-е годы была написана классическая работа западных экономистов А. Берли и Г. Минза, посвященная проблеме внедрения форм корпоративного контроля за действиями менеджеров¹¹. В своей работе Берли и Минз писали, что в 1929 году 88 из 200 крупнейших американских корпораций находились под «контролем управляющих». В экономических исследованиях появилась мысль о том, что произошла «революция менеджеров», которая привела к завершению эры собственников и наступлению эры управляющих. Огромное значение на осмысление этой проблемы оказали работы известного американского экономиста и социолога Дж. Гэлбрейта, написанные в 60-70-е годы¹². По мере развития корпоративных отношений в экономике отдельные предприниматели, являющиеся собственниками своих предприятий теряют единоличный контроль над своей собственностью и власть в корпорации переходит к специальной группе людей (менеджеров), которую Дж. Гэлбрейт предлагает назвать техноструктурой. В западной экономической теории нового институционализма даже выделилось отдельное направление, посвященное этой проблеме, -- теория агентских соглашений (agency theory). К ведущим представителям теории агентских отношений относятся У. Меклинг, М. Дженсен, Ю. Фама¹³. И в настоящее время зарубежные исследователи экономики очень много внимания уделяют проблеме осуществления корпоративного управления. Если вначале под ними понималась просто натянутость отношений между распыленными собственниками компании и ее менеджерами, то в настоящее время исследователи делают упор на проблему создания эффективного механизма, гарантирующего добросовестность и правомерность действий менеджеров корпорации «с точки зрения потребностей ее работников, поставщиков, клиентов и собственников при

¹⁰ Ленин В.И. Империализм как последняя стадия капитализма -- Полное собрание сочинений. т.27 -- с.299-426.

¹¹ Berle A.A. and Means G.S. The Modern Corporation and Private Property. New York, 1932.

¹² 1) Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество -- М.: Прогресс, 1969. -- 480 с.; 2) Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества -- М.: Прогресс, 1979, --408 с.

¹³ Jensen V.C. and Mecking W.H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownship Structure -- Journal of Financial Economics, 1976, No. 3; Jensen M.C. and Ruback R.S. The Market for Corporate Control: The Scientific Evidence. -- Journal of Financial Economics, 1983, No.11.; Fama E.F. Agency Problems and the Theory of the Firm // Journal of Political Economy -- 1980, April

одновременном удовлетворении общественных интересов»¹⁴.

В настоящее время в целях минимизации потерь акционеров-собственников от оппортунистического (не соответствующего интересам акционеров) поведения менеджеров *зарубежная теория и практика выработала достаточно эффективную систему корпоративного управления, состоящей из механизмов внутреннего и внешнего контроля*. Имеется несколько способов, направленных либо на стимулирование поведения менеджера, соответствующего интересам акционеров (метод «пряника»), либо на применение к нему санкций (в основном, экономического характера) в случае несоответствия его поведения интересам акционеров (метод «кнута»).

К *внутренним механизмам* контроля за действиями менеджеров за рубежом относятся:

- участие менеджеров в акционерном капитале своих корпораций;
- деловая репутация менеджера. В случае убыточной работы управляемого им предприятия всегда существует риск увольнения менеджера, что непосредственным образом может сказаться на его деловой репутации и снизит его конкурентные преимущества на рынке труда¹⁵;
- денежные поощрения менеджеров в форме: а) денежной премии за достижение определенной цели, которая предоставляется либо в абсолютном размере, либо в процентах от достигнутого результата (роста прибыли, увеличения объемов продаж, экономии затрат, увеличения доли на рынке и т.д.); б) предоставление менеджеру возможности приобретения пакета акций управляемого им предприятия по льготной цене, то есть предоставление шанса стать совладельцем.
- создание специального органа, являющегося посредническим звеном между менеджерами и акционерами -- наблюдательного совета (совета директоров);
- появление крупных акционеров, являющихся стратегическими инвесторами, имеющих возможность непосредственно контролировать менеджеров

¹⁴ Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая контракция» -- СПб.: Лениздат, 1996. -- с.474.

¹⁵ В российских условиях «всеобщего блага» занятие определенной должности как в государственных и муниципальных органах управления, так и в коммерческих организациях определяется, в основном, не деловыми и профессиональными качествами претендента, а его личной лояльностью и преданностью «нужным» людям.

корпораций;

- создание конкуренции на рабочем месте, смысл которого заключается в том, что с управляющим заключается контракт, по которому величина вознаграждения менеджера зависит от результата его работы по сравнению с работами менеджеров других структурных подразделений¹⁶.

Возможность оппортунистического поведения управляющих корпораций ограничена еще факторами, находящимися во *внешней экономической среде*.

Существование в странах с развитой рыночной экономикой эффективно действующего фондового рынка, чуткого к положению дел в корпорации, четко проявляет некомпетентность руководства и является одним из основных внешних механизмов контроля, ориентирующих менеджеров либо на максимизацию прибыли, либо на поддержание ее на уровне, удовлетворяющем требованиям фондового рынка¹⁷.

Можно следующим образом представить модель прямой и обратной связи фондового рынка и корпорации, заставляющей менеджеров обращать внимание на прибыль предприятия. В основе несостоятельности любого бизнеса в нормальной рыночной экономике лежит падение его прибыльности ниже стоимости вовлеченного капитала, как собственного, так и заемного. Снижение прибыльности бизнеса ниже процентной ставки за привлеченный кредит, либо ожидаемых дивидендов акционеров корпорации делает вложение средств в данный бизнес невыгодным. Уменьшение доходности акций ведет к падению спроса на фондовом рынке на акции предприятия, что в свою очередь приводит к падению рыночного курса акций. Снижение рыночной стоимости акций является сигналом для кредиторов об увеличении риска вложения средств в данный бизнес. Тогда кредиторы вынуждены либо увеличить процентную ставку в целях компенсации возросшего риска за предоставленный кредит, либо потребовать досрочного возврата

¹⁶ Но этот способ сравнения эффективен только для менеджеров среднего звена. Для менеджеров более высокого уровня отсутствует аналогичная база для сравнения.

¹⁷ Известный американский экономист Герберт Саймон, получивший в 1978 году Нобелевскую премию по экономике за исследование процессов принятия решений в организациях, доказывает, что «целью фирмы является не максимизация, а достижение определенного уровня прибыли, удержание определенной доли рынка и определенного объема продаж. Фирмы стремятся достичь скорее удовлетворения, чем максимизации». См.: Саймон Г. Теория фирмы/Под ред. Гальперина В.М. -- СПб.: «Экономическая школа», 1995. -- с.55.

выданного кредита, либо отказаться от пролонгации кредитного договора. Все три случая ведут к негативным последствиям для корпорации. Снижение рыночной стоимости акций корпорации также увеличивает вероятность ее поглощения со стороны более сильных конкурентов и смены руководства, приводит к падению деловой репутации менеджеров. Таким образом, ***если менеджеры и не стремятся к максимизации прибыли корпорации, но существование эффективного рынка ценных бумаг заставляет работать их с прибыльностью не меньшей, чем требования фондового рынка.***

Поэтому большинство зарубежных исследователей (Г. Саймон¹⁸) считают, что, хотя осуществление полного контроля за целесообразностью и обоснованностью управленческих действий менеджеров и невозможно, но ***совокупное влияние дисциплинирующих внешних и внутренних факторов позволяет высшему руководству в целом действовать в интересах корпорации и ее акционеров.***

В условиях российской экономики как со стороны государства (являющегося одновременно и акционером, и публичным регулирующим институтом), так и со стороны акционеров-собственников ***отсутствует контроль за руководителями приватизированных предприятий.*** При этом нет контроля как за экономической эффективностью управленческих решений, так и за целевым использованием активов предприятия.

Государство от осуществления контроля за руководителями российских предприятий отошло еще в конце 80-х годов. «Спонтанная приватизация»¹⁹ началась с Закона СССР «О государственных предприятиях» 1987 года, который право назначения и увольнения руководителей предприятий предоставил трудовым коллективам. На практике оказалось, что ***директора государственных предприятий получили почти полную независимость от государства.*** Экономически собственниками предприятий стали директора, хотя ответственность за результаты деятельности государственных предприятий продолжало нести государство. В результате этого сложилась парадоксальная ситуация, «когда

¹⁸ Саймон Г. Теория фирмы / Под ред. Гальперина В.М. – СПб.: «Экономическая школа», 1995. – с. 55.

директора предприятий практически освободились от контроля со стороны государственной бюрократии (в определенной мере выполнявшей по отношению к ним функции собственника), но не попали под контроль ни реального собственника, ни рынка»²⁰. Принятый через год после этого Закон «О кооперации» 1988 года предоставил возможность частным лицам, в том числе и директорам государственных предприятий, заниматься предпринимательской деятельностью путем создания кооперативов. Тогда же начали создаваться торгово-посреднические структуры, принадлежащие руководителям предприятий, которые получили монопольное право на поставку ресурсов и сбыт продукции предприятия. Более 80% кооперативов было образовано при государственных предприятиях, а число занятых в таких кооперативах превышало 90% занятых в кооперативном секторе²¹. Они стали выступать каналом сбыта продукции государственных предприятий по более высоким кооперативным ценам.

Сформированный еще в период плановой экономики *принцип единоначалия руководства предприятия после либерализации экономических отношений и проведения акционирования деформировался в сторону еще большей концентрации властных полномочий в руках директората*²². По оценке Волконского В., доля предприятий с доминирующим положением администрации оценивается в 90%²³.

Осуществив приватизацию и акционирование государственных предприятий, мы не сформировали эффективную систему корпоративного управления. *В России, в отличие от стран с развитой рыночной экономикой, не действуют ни внутренние, ни внешние механизмы корпоративного контроля за*

¹⁹ Определение А.Радыгина.См.: Радыгин А. Перераспределение прав собственности в постприватизационной России//Вопросы экономики, 1999, №6.

²⁰ Мау В. Логика и природа экономического кризиса в СССР. // Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России 1991-1997. -- М.: Институт экономики проблем переходного периода, 1998. -- с.69.

²¹ Радыгин А. Реформа собственности в России: на пути из прошлого в будущее – М.: Республика, 1994. – с. 26-27.

²² Интересно, что по данным опроса, проведенного ВЦИОМ в 1995 году, на вопрос «Кто сейчас хозяин Вашего предприятия» 56% опрошенных ответили: директор, нынешняя администрация. Тот же опрос выявляет, что большинство хотели бы видеть хозяином не директора (14%), а трудовой коллектив (40%) или государство (22%). См.: Рывкина Р. Переходное российское сознание в российском обществе // Вопросы экономики, 1997, №5.

²³ Волконский В.А. Институциональный подход к проблемам кризиса российской экономики // Экономика и математические методы, 1999, т.35, №1.

управленческими действиями руководителей приватизированных предприятий. Именно в этом заключается основная причина несостоятельности российских предприятий.

Неэффективность внутренних механизмов корпоративного контроля.

Прямой контроль со стороны акционеров затруднителен по следующим причинам.

Во-первых, в результате неэффективно проведенной приватизации по второму варианту произошло *«размывание» прав собственности на российские предприятия²⁴*. В настоящее время структура собственности российской промышленности выглядит следующим образом (таблица 1).

Таблица 1

**Распределение акционерной собственности
в российской промышленности (в %)**

Категории акционеров	1995 г.	1997 г.	1999 г.	2001 г. (прогноз)
1. Инсайдеры, всего	54,8	52,1	46,2	45,5
1.1. Менеджеры	11,2	15,1	14,7	18,2
1.2. Работники	43,6	37,0	31,5	27,2
2. Аутсайдеры, всего	35,2	38,8	42,4	44,9
2.1. Нефинансовые аутсайдеры	25,9	28,5	32,0	31,9
2.1.1. Сторонние физ. лица	10,9	13,8	18,5	16,9
2.1.2. Другие предприятия.	15,0	14,7	13,5	15,0
2.2. Финансовые аутсайдеры, всего	9,3	10,3	10,4	13,0
3. Государство	9,1	7,4	7,1	6,4
4. Прочие акционеры	0,9	1,7	4,3	3,2
ИТОГО	100	100	100	100

Источник: Капелюшников Р. Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности // Вопросы экономики, 2000, №1.

Задача создания класса «собственников» не была достигнута. Бесплатная приватизация, хотя и сформировала определенный класс так называемых «собственников» (трудовой коллектив), но не пробудила у них присущего настоящему собственнику чувства ответственности за эффективность использования принадлежащих им предприятий. *Основная часть населения стала лишь формальными акционерами*, так как более 40 процентов всех ваучеров было

²⁴ Большинство государственных предприятий (около 75%) приватизировались по второму варианту приватизации: 51% акций перешло трудовому коллективу, 29% была продана на ваучерных аукционах, а 20% осталось в собственности у государства, некоторая часть из которых впоследствии была реализована на денежных аукционах.

вложено в искусственно созданные чековые инвестиционные фонды²⁵. *Государство* после приватизации хотя и осталось одним из крупных акционеров многих предприятий, но *не смогло сформировать эффективную систему управления своими инвестициями*²⁶. Многие чиновники представляют государство в нескольких АО, находящихся в различных регионах и часто относящихся к разным отраслям. Естественно, в силу ограниченности способностей любого человека это отражается на результатах их работы. Недостаток квалификации государственных чиновников и легальных материальных стимулов препятствует осуществлению эффективного контроля за действиями менеджеров приватизированных предприятий²⁷. Привлечение внешних акционеров в приватизационный период также оказалось невозможным. Так, по данным Е. Беляковой, к концу ваучерной приватизации у половины приватизированных предприятий вообще не было внешних акционеров, а у 2/3 внешних акционеров не было в составе совета директоров. Инвестиционные фонды вошли в совет директоров только на 9% предприятий, а банки – на 7%²⁸. *Отсутствие противовеса в системе «менеджмент -- собственник» из-за номинальной роли государства и трудового коллектива в качестве акционеров позволило руководству российских предприятий после приватизации еще больше увеличить свое влияние на предприятие.*

Во-вторых, руководство предприятий обладает определенными

²⁵ Глушецкий А. «Собственность – это кража!» // Экономика и жизнь, 1999, №7.

²⁶ В настоящее время Российская Федерация является участником в 2500 акционерных обществах, где ее доля превышает 25% уставного капитала, представляющих базовые отрасли народного хозяйства (всего РФ участвует в 386 хозяйственных товариществах и обществах). Кроме того, в отношении 580 АО используется специальное право на участие РФ в их управлении («золотая акция»). Пакеты акций 697 предприятий, имеющих стратегическое значение для обеспечения национальной безопасности государства, закреплены в федеральной собственности и не подлежат досрочной продаже. По степени участия государства АО распределяются следующим образом: 100% акций находятся в федеральной собственности – 382 АО; более 50% -- 470 АО; от 25% до 50% -- 1601 АО; менее 25% -- 863 АО. Около 92% государственных представителей в акционерных обществах -- сотрудники федеральных министерств и ведомств, 8% -- представители Министерства государственного имущества РФ, Министерства РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, Министерства финансов РФ и Российского фонда федерального имущества. См.: Концепция управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации, утв. Постановлением Правительства РФ от 9 сентября 1999 года №1024

²⁷ Некоторые специалисты выходом из такого положения видят привлечение на конкурсной основе специалистов для управления принадлежащими государству пакетами акций либо передачу их в доверительное управление (можно с последующим выкупом) частным инвестиционным институтам (финансовым компаниям, коммерческим банкам). Было бы неплохо также принять специальный закон, определяющий правовые основы управления акционерными обществами, созданными в процессе приватизации с государственным участием.

способами защиты от приобретения акций со стороны «внешних инвесторов» (передача акций акционеров в добровольно-принудительном порядке в уставной капитал вновь создаваемого общества с ограниченной ответственностью²⁹, преобразование открытого акционерного общества в закрытое, угроза увольнения работников при продаже принадлежащих им акций сторонним покупателям³⁰);

В-третьих, в России в отличие от зарубежных стран с развитой рыночной экономикой *отсутствуют внешние институциональные ограничения* в виде ликвидного фондового рынка, специального законодательства, устанавливающего экономическую ответственность за качество управленческих действий менеджеров, зависимости доходов директората от финансового результата управляемого предприятия.

Слабая ликвидность фондового рынка (за исключением акций 100-150 эмитентов), экономическая неграмотность большинства населения привела к тому, *основная часть акционеров (трудовой коллектив) осталась за рамками фондового рынка*. С одной стороны, акции большинства приватизированных

²⁸ Белякова Е. Мотивация и поведение российских предприятий // Вопросы экономики, 1995, №6.

²⁹ В России действует «смешанная» модель фондового рынка в отличие от односторонне «регистраторской» или «депозитарной». По Федеральному закону «О рынке ценных бумаг» реестр акционеров эмитент ведет сам, либо поручает специализированному регистратору (если число акционеров более 500)(ст. 8). Но в любом случае эмитент, а точнее высший менеджмент предприятия, владеет полной информацией о составе акционеров, и поэтому имеет возможность оказать принудительное воздействие на наиболее слабых акционеров. В такую «сеть» обычно попадают акции мелких акционеров. С одной стороны, они наиболее уязвимы для приобретения посторонним лицом, с другой стороны, большинство мелких акционеров являются работниками предприятия и, соответственно, находятся в зависимости от высшего менеджмента. После внесения акций, предприятия, принадлежащих трудовому коллективу и иным мелким акционерам, в уставной капитал ООО их собственником становится общество, а бывшие уже акционеры -- участниками ООО. Закрытый перечень участников ООО лишает потенциальных «внешних» инвесторов возможности стать акционерами предприятия. По действующему законодательству об обществах с ограниченной ответственностью изъятие акций из ООО, являющихся его собственностью, без согласия его руководства практически невозможно. Открытый перечень имущества и имущественных прав, которые по действующему законодательству могут быть внесены в уставной капитал ООО, позволяет руководству предприятия внести туда иные, кроме акций, активы и приобрести полный контроль над вновь созданным ООО. Все это ведет к «размыванию» реальных прав бывших акционеров и в этом ООО. Специфика правового статуса ООО такова, что реализация долей в уставном капитале ООО возможна только членам ООО, либо они имеют преимущественное право их приобретения. В условиях систематической до недавнего времени невыплаты заработной платы работникам единственным приобретателем долей в уставном капитале ООО становится высший менеджмент. Хотя действующий Закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» и содержит количественное ограничение по числу участников ООО, но это преодолевается созданием нескольких ООО по типу «пирамиды».

³⁰ В начале 1997 года даже такая уважаемая коммерческая структура, как Сбербанк России, запретила своим работникам продавать принадлежащие им акции. Похожие истории случались на Кузнецком и Новоліпецком металлургических комбинатах. См.: Панфилова Ю., Булгакова А. Сбербанк посягнул на имущество работников, запретив им продавать принадлежащие им акции банка без разрешения.// Коммерсант-deily, 1997, 18 апреля.

предприятий нельзя продать на чувствительном к спросу и предложению фондовом рынке (отсутствует возможность голосования «ногами»), с другой стороны, невозможно и эффективное управление предприятием через принадлежащие им акции (нет возможности голосования «руками»). Поэтому в России экономическая роль акционеров является чисто номинальной.

В зарубежной практике корпоративного управления хотя и не применяется такое институциональное ограничение деятельности высших менеджеров компаний, как *специальное законодательство*, но в российских условиях и оно *отсутствует*.

Не действует в России и широко распространенное в западных странах система привязки доходов менеджера к финансовым результатам деятельности предприятия в виде опционных контрактов на акции предприятия, отчислений от прибыли. *Если в странах с рыночной экономикой основная часть доходов менеджера формируется как отчисление от прибыли управляемого им предприятия (танъема), то в России их доходы практически не зависят от финансовых результатов деятельности предприятия.* В частности, в США переменная часть дохода менеджера, зависящая от финансовых результатов управляемой корпорации, может в десятки раз (а в ряде примеров и в сотни) превышать официально установленный оклад³¹. Источником формирования доходов руководителей российских предприятий являются непомерно высоко установленные фиксированные оклады (почти на уровне западного менеджера, хотя среднестатистические доходы в России в 10-20 раз меньше западных), независимые от финансовых результатов деятельности предприятия, а также прибыль получаемая от контроля над финансовыми и товарными потоками предприятия принадлежащими ему или аффилированным лицам торгово-посредническими фирмами. Так, годовой доход 46 директоров предприятий Тульской области превысил 1 млн. долл., что в 5 раз

³¹ В состав переменной (премиальной) части материального вознаграждения менеджера входят:

- а) опционы (право менеджера купить определенное число акций по фиксированной цене);
- б) обусловленное предоставление акций (менеджер становится полноправным собственником акций лишь по достижении конкретных результатов);
- в) премиальные акции (при достижении определенных целевых показателей руководители наделяются пакетом свободных акций);
- г) премиальные выплаты в зависимости от достигнутого результата;

превышает оклад президента США и почти в 1000 раз – среднюю зарплату в Тульской области³². В то же время в Японии средний доход высшего менеджмента превышает оплату труда рядовых работников в 10 раз, в Германии – 11, во Франции – 15, а в США -- в 24 раза (таблица 2).

Таблица 2
Соотношение доходов руководителей компаний и рабочего персонала
(в разах)

Венесуэла	84	Франция	15
Бразилия	48	Испания	15
Гонконг	43	Нидерланды	14
Мексика	43	Бельгия	13
Малайзия	42	Канада	13
Сингапур	35	Германия	11
Аргентина	30	Швеция	11
США	24	Япония	10
Австралия	19	Швейцария	10
Великобритания	18	Новая Зеландия	9
Италия	16	Южная Корея	8

Источник: Финансовые известия, 1998, 13 августа.

Если в нормальной рыночной экономике основную часть доходов получают собственники, то в России -- лица, осуществляющие бесконтрольное оперативное управление товарными и финансовыми потоками предприятий³³.

Причем в основном доступ к этому они получили не за счет деловых или профессиональных качеств, а за счет близости в свое время к партийно-номенклатурному аппарату («красные директора»), прихода к власти полулегальными, полукриминальными способами («новые русские»)..

д) «золотые парашюты» (получение вознаграждения при уходе из корпорации по уважительным причинам). См.: Силин А. Менеджеры: правовой статус и вознаграждение // Журнал для акционеров, 2000, №2.

³² Известия, 1997, 26 марта. .

³³ Получение высоких доходов лицами, непосредственно осуществляющими текущее управление в условиях бесконтрольности, -- проблема не только на уровне предприятий, но и на более высоком, макроуровне. В условиях «непрозрачности» бюджетных отношений, а также слабости контроля (механизм общественного контроля за целевым использованием бюджетных средств пока не создан, а основной орган государственного финансового контроля -- Счетная Палата РФ состоит всего лишь из более чем одного десятка аудиторов) имеются основания предположить, что большая часть доходов крупных государственных чиновников также складывается не только из официальных источников, но и из так называемой «монопольной ренты» от занимаемого положения. «Министр на свою министерскую зарплату (до недавнего времени около 300 долларов) не может законно, на основе сложившихся рыночных цен съездить в отпуск за границу. В результате государственные служащие руководствуются частными интересами по крайней мере в не меньшей степени, чем интересами своего нанимателя -- государства» (Государственный университет -- Высшая школа экономики. Российская экономика: условия выживания, предпосылки развития.// Вопросы экономики, 1999, №7.

В-четвертых, у руководства российских предприятий имеются **значительные полномочия по ограничению реализации акционерами своих прав.** Это связано с тем, что трудовой коллектив, один из основных акционеров, в вопросах оплаты труда, найма и увольнения полностью зависит от высшего менеджмента предприятия. Следующий крупный акционер – государство, и конкретные его чиновники, также находятся в финансовой зависимости от руководителей предприятий. Налоговые платежи нескольких крупных предприятий формируют значительную часть региональных и местных бюджетов, что является следствием советской плановой экономики. Государственные представители в акционерном обществе получают зарплату от государства, которая не зависит от результатов деятельности предприятия. Поэтому, в условиях многократного разрыва между доходами государственных представителей и руководителей естественным является предположение о появлении материальной зависимости государственных чиновников от последних и голосовании на общем собрании акционеров и в совете директоров в их интересах.

В-пятых, высший менеджмент большинства предприятий **обладает немалой частью акций управляемого ими предприятия.** Причем доля менеджеров в акционерном капитале предприятий имеет тенденцию к увеличению³⁴(таблица 14). Менеджмент скупал акции управляемого им предприятия либо при первичной продаже (на ваучерных аукционах), либо у трудового коллектива. В качестве основного источника для скупки акций использовались либо средства предприятия, либо ресурсы учрежденных менеджментом торгово-посреднических структур. В частности, директором Новосибирского оловокомбината часть валютной выручки были использованы для закупки товаров повышенного спроса и последующей ее реализации среди работников комбината. При этом половину цены предлагалось оплачивать акциями по номиналу³⁵.

Следующим инструментом установления директоратом приватизированных предприятий полного контроля стало использование института доверительной собственности. Согласно Закону РСФСР «О приватизации государственной и

³⁴ В то же время в целом по всем японским корпорациям, акции которых зарегистрированы на бирже, высшие управляющие владеют 1,6% акций. См.: Окумера Х. Корпоративный капитализм в Японии – М.: Мысль, 1986..

муниципальной собственности» от 3 июля 1991 года, акционерное общество, в уставном капитале которых государственная собственность составляет свыше 25%, не могло брать на себя доверительное управление. Между тем руководители таких акционерных обществ сплошь и рядом получали принадлежащие государству пакеты акций своих предприятий в доверительную собственность. Это имело место при приватизации АЗЛК, Магнитогорского комбината, ряда крупных конверсионных предприятий³⁶.

Отсутствие внешних механизмов корпоративного контроля. В России также не действует внешний механизм корпоративного контроля -- эффективный фондовый рынок. В условиях отсутствия «информационной прозрачности», ограниченного обращения акций нескольких десятков крупнейших эмитентов, преимущественно отраслей ТЭК и связи, участники фондового рынка в основном преследуют одну цель: заработать не на выплачиваемых эмитентом дивидендах от части чистой прибыли, а на резких колебаниях курсовой стоимости акций. Причем *рыночный курс акций определяется не величиной выплачиваемых дивидендов, а изменениями текущей политической и экономической конъюнктуры.*

В отсутствие внутренних и внешних механизмов корпоративного контроля *директора приватизированных предприятий в своих действиях оказались более свободными, чем менеджеры корпораций в рыночной экономике и руководители в плановой экономике.* В этих условиях у директоров, в основном не связанных с собственническими интересами с управляемым предприятием, появилась своеобразная психология «временщиков» («жить сегодняшним днем и не думать о будущем») с преобладанием краткосрочных целей над долгосрочными. Причем для них на первое место вышли даже не краткосрочные интересы управляемого предприятия, а интересы скорейшей личной наживы. В настоящее время в России нет лиц, которые представляли и защищали бы интересы предприятия, как хозяйствующего субъекта.

Корыстные интересы руководителей проявляются в присвоении ими основной добавочной стоимости предприятия путем создания непосредственно ими

³⁵ Коммерсант, 1994, 5 апреля.

или их родственниками и ближайшими лицами *торгово-посреднических структур*, зарегистрированных во внутренних или во внешних оффшорных зонах, и через которые на диспаритетной основе осуществляется сбыт изготовленной продукции предприятия или закупки сырья для производства. *Доходы от реализации продукции предприятия поступают на счета посредников, а обязательства остаются на предприятии.* Например, потребители производственного объединения «Уренгойгазпром» заплатили в 1997 году за его продукцию 7356 млн. руб., но на расчетный счет объединения поступило только 75 млн. руб., или 1,1 процента от стоимости продукции³⁷.

Общий механизм вымывания активов предприятий и сокрытие реальной прибыли выглядит следующим образом.

Менеджмент предприятия учреждает несколько *торгово-посреднических структур* (обычно во внешних и внутренних оффшорных зонах³⁸), которые получают исключительное право на реализацию готовой продукции предприятия. Если в 1993 году в России было зарегистрировано около 30 тысяч участников внешнеэкономической деятельности, то в настоящее время их более 700 тысяч. При этом предприятий, производящих экспортируемую продукцию, в стране чуть больше 2 тысяч. Более чем по три сотни посредников на одного производителя -- многовато даже с учетом извечной российской гигантомании³⁹.

Торгово-посреднические структуры, аффилированные с высшим менеджментом, приобретают готовую продукцию предприятия по минимальной цене, позволяющей компенсировать их производственную (а в некоторых случаях и

³⁶ Иванов Н. Российская приватизация и альтернативные модели общественного развития // Мировая экономика и международные отношения, 1995, №2.

³⁷ Пансков В. Велика Россия, а инвестировать некому // Экономика и жизнь, 1998, №33.

³⁸ Во всем мире существует около 65 оффшорных центров, которые распределены по континентам и странам довольно неравномерно: в Южной Америке – 19 центров, в Европе – 17 центров, Азии – 12, Океании – 7, Северной Америке – 5, Африке – 4, Австралии – 1. По оценкам специалистов, Россия лидирует среди других стран мира по количеству зарегистрированных оффшорных компаний. Начиная с 1992 года ежегодно за границей регистрируется от 2 тысяч до 3 тысяч российских оффшорных компаний. Большинство из них находятся в таких европейских странах, как Кипр, Гибралтар, Ирландия, Швейцария, Лихтенштейн, о. Мэн (Великобритания), где, по различным оценкам зарегистрировано от 12 тысяч до 15 тысяч российских компаний. Согласно оценке МВФ, объем ежегодно легализируемых в мире финансовых средств составляет до 1,5 трлн. долл. (справочно : мировой объем ВВП составляет около 37 трлн. долл.), львиная доля которых отмывается в оффшорах. Подробнее см.: 1) Андрианов В.Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал – М.: Экономика, 1999. – с. 500-508; 2) Быков П. Удар по «грязным» деньгам // Эксперт, 2000, №25.; 3) Киселева К. Налоговый ад // Власть, 2000, №26.

³⁹ Рубченко М. Лучшая оборона // Эксперт, 2000, №6.

полную себестоимость), а дальнейшую реализацию осуществляют по рыночным ценам. Следующим способом «переноса» прибыли предприятия в «карман» менеджмента является покупка этими торгово-посредническими структурами сырья и материалов по рыночным ценам и дальнейшая перепродажа предприятию по завышенным ценам. При этом *торгово-посреднические структуры извлекают значительную прибыль, а высокая себестоимость продукции ведет к подрыву конкурентоспособности и снижению налогооблагаемой прибыли предприятия.* Таким образом, почти вся *добавочная стоимость предприятия остается в торгово-посреднических структурах, учредителями которых являются руководители предприятия, и используется ими не в качестве источника капитальных вложений для модернизации и повышения эффективности производства, а в основном для личных потребительских нужд:* для приобретения недвижимости за рубежом, до недавнего времени для спекулятивной игры на рынке ГКО-ОФЗ⁴⁰. Вышерассмотренная практика переноса прибыли в оффшорные структуры является *одной из главных причин низких налоговых поступлений в бюджет⁴¹ и одним из основных каналов утечки капиталов за рубеж⁴².*

⁴⁰ Что интересно, добавочная стоимость отечественных предприятий, «осевшая» во внешних оффшорах и ввезенная в Россию, рассматривается как иностранные инвестиции и им предоставляются определенные преференции.

⁴¹ Так, проверки Счетной палаты РФ на предприятиях ТЭК показали, что наиболее распространенным способом уклонения от уплаты налогов является использование хозяйствующими субъектами многочисленных посредников и дочерних структур, счетов в различных банках и проводок через счета сторонних фирм (См.: Пансков В. Велика Россия, а инвестировать некому // Экономика и жизнь, 1998, №33. Пансков В. – аудитор Счетной Палаты РФ).

⁴² По оценке Булатова А., вывоз капитала из России во второй половине 1990-х годов составлял от 3% до 5% ее ВВП (См.: Булатов А.С. Параметры и оценка масштабов утечки капитала из России // Деньги и кредит, 1999, №12.). По оценкам большинства экспертов, объемы вывезенного капитала (от 150 до 400 млрд. долл.) прямо сопоставимы с объемом внешнего государственного долга России. К сожалению, российское законодательство до сих пор не предусматривает каких-либо серьезных запретов, препятствующих переносу прибыли в оффшорные зоны. Ограничения на вывоз капитала из России базируются на валютном и административном регулировании. Законодательную основу валютного регулирования составляет Закон РФ 1992 года «О валютном регулировании и валютном контроле», который в основном носит рамочный характер, устанавливая общие принципы валютного контроля. Административное регулирование вывоза капитала также развито недостаточно. Оно по-прежнему базируется на весьма расплывчатом Постановлении Совмина СССР от 18.5.1989 г. №412 «О развитии хозяйственной деятельности советских организаций за рубежом».

На наш взгляд, в целях пресечения вывоза капитала за границу необходимо внести изменение в налоговое законодательство, которое бы в отличие от уголовного законодательства предусматривающее презумпцию виновности налогоплательщика, осуществляющего сделки с резидентами оффшорных зон. Следует предусмотреть обязанность каждого налогоплательщика обосновать экономическую целесообразность совершения такой сделки через оффшорную компанию и доказать, что в оффшорной зоне «не осела» добавочная стоимость предприятия (то есть, цена реализации продукции конечному потребителю в рамках всей цепочки сделки не превышает цену реализации предприятием торгово-посреднической

Кроме торгово-посреднических структур, расположенных в оффшорных зонах, и через которых осуществляется основная часть вывоза капитала за границу, имеется еще большое количество внутренних торгово-посреднических структур. Из-за того, что множится число посредников, торговые накладки становятся чрезмерными⁴³. Так, в 1995 году они составили по сахару 60,2%, по муке -- 100%, маслу растительному -- 130% и т.д.⁴⁴. К началу 1999 года количество посредников по продаже энергии расплодилось до 1252. По утверждению А. Чубайса, в их карманах оседает сегодня до 40% денежных поступлений от потребителей⁴⁵. Цепочка посредников иногда доходит до 10 и более звеньев. Все это ведет переносу прибыли из сферы производства в сферу обращения.

Наряду с рассмотренным ранее объективным механизмом возникновения неплатежеспособности, несвоевременное погашение торгово-посредническими структурами, аффилированными с высшим менеджментом, своей кредиторской задолженности перед предприятием за реализацию продукции является *одной из причин современного кризиса неплатежей*.

*Нецелевое использование фонда амортизационных отчислений*⁴⁶ также вызвано отсутствием контроля за действиями менеджеров российских предприятий. Ничто не мешает недобросовестным менеджерам превращать амортизационные отчисления в источник выплаты сверхзарплаты и сверхльгот директорскому корпусу и управленческому персоналу⁴⁷. Отсутствие источника обновления основных фондов ведет к *устареванию материально-технической базы предприятий, уменьшению фондоотдачи*, а в конечном итоге и к снижению конкурентоспособности выпускаемой продукции. *Массовые невыплаты заработной платы* также легко объясняются бесконтрольностью руководителей.

Директора, чьи доходы не зависят от финансовых результатов управляемого

структуре). В противном случае при налогообложении прибыли предприятия налоговые органы должны будут исходить не из цен реализации оффшорной компании, а средних сложившихся цен приобретения продукции конечными потребителями.

⁴³ С точки зрения институциональной экономической теории посреднические накрутки можно считать особым видом трансакционных издержек.

⁴⁴ Рязанов В.Т. Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX-XX вв. -- СПб.: Наука, 1998.-- с. 553.

⁴⁵ Капков А. Для кого законы пишутся // Журнал для акционеров, 2000, №1.

⁴⁶ В лучшем случае на потребительские цели, в худшем -- в «карман» руководителю.

⁴⁷ Кондратенко Е. Инвестиционные ресурсы // Экономист, 1997, №7.

предприятия, *не заинтересованы в проведении процедур внутренней реструктуризации, минимизации издержек за счет достижения эффективной структуры управления предприятием, обеспечении «информационной прозрачности» предприятия⁴⁸, оптимизации внутренних товарных, финансовых и информационных потоков.*

Отсутствие инвестиций в реальный сектор экономики также объясняется бесконтрольностью руководителей предприятий. Любой здравомыслящий инвестор только тогда будет вкладывать свои средства в отечественные предприятия, когда не только он один, но и высший менеджмент, осуществляющий текущее руководство и единолично распоряжающийся активами предприятия, будет нести экономическую ответственность за результаты деятельности предприятия.

Громадная торговая наценка, приходящаяся на посреднические структуры, ведет к *искусственному завышению цен на конечную продукцию*, негативными последствиями которого являются:

- низкая конкурентоспособность отечественной продукции;
- появление нескольких видов цен: «денежной», «бартерной»;
- превышение рентабельности торгового сектора над рентабельностью производственного сектора⁴⁹;
- ориентация процентных ставок в экономике не на рентабельность производства, а на рентабельность торгово-посреднических структур.

Поэтому закупка ресурсов и реализация продукции по диспаритетным ценам через торгово-посреднические структуры, принадлежащие высшему менеджменту российских предприятий, также является одной из основных причин несостоятельности отечественных предприятий. Это подтверждается и тем, что для улучшения положения на Качканарском ГОК новому управленцу потребовалось лишь изменить порочную систему реализации продукции комбината через

⁴⁸ Поэтому даже после принудительного массового перевода всех российских предприятий на международные стандарты финансовой отчетности (ISO), как считают некоторые специалисты, инвестиционный бум в отечественной промышленности не наступит.

⁴⁹ Если в нормальной рыночной экономике норму прибыли, превышающую среднюю, имеет инновационный бизнес, а норма прибыли в остальных отраслях имеет тенденцию к усреднению, то в России, в силу вышеназванной специфики, рентабельность торгового сектора значительно превышает рентабельность производственного.

посреднические структуры, принадлежащие прежнему руководству⁵⁰.

Таким образом, необходимым условием преодоления почти всех негативных явлений российской экономики: отсутствие внешних инвестиций, сокрытие налогов, утечка капиталов за границу, кризис неплатежей, нецелевое использование фонда амортизационных отчислений, отсталость материально-технической базы предприятий, отсутствие воспроизводства основных фондов, массовые невыплаты заработной платы, попадание предприятий в зависимость от торгово-посреднических структур, перенос прибыли из сферы производства в сферу обращения, затягивание с проведением внутренней реструктуризации, отсутствие «информационной прозрачности», искусственное завышение цен на конечную продукцию – является исправление дефектов в системе корпоративного управления.

С учетом вышеизложенного причиной несостоятельности российских предприятий является не столько отсталость их технологической и производственной базы, сколько отсутствие действенного контроля за действиями руководителей. Нередко элементарное воровство директората становится причиной банкротства предприятия (Ликийский автобусный завод (ЛиАЗ))⁵¹.

Основным принципом рыночной экономики, позволяющим ей сохранить стабильность и динамичность развития, является прямое воздействие экономических интересов частных собственников на экономическое развитие общества⁵². За рубежом ядро экономического статуса акционеров, как собственников, составляет инвестирование в деятельность предприятия, направленное на приращение вложенного капитала (получение дивидендов или рост курсовой стоимости акций на фондовом рынке). Как основные инвесторы и собственники предприятий они наделены значительными правами.

⁵⁰ Петров Н. , Прокопенко Д. Неприглядная история затягивается // Независимая газета, 2000, 31 марта.

⁵¹ См.: 1) Евстигнеева Е. Цена неконкурентоспособности.// Независимая газета, 1999, 1 июля; 2) Харламов Н. ЛиАЗ на распутье // Независимая газета, 1999, 17 июня.

⁵² Известный американский экономист русского происхождения В.Леонтьев, получивший в 1973 году Нобелевскую премию по экономике за разработку метода «затраты-выпуск», очень четко подметил роль экономических интересов в механизме общественного развития. «Чтобы дела шли хорошо, нужен ветер, -- это заинтересованность. Руль -- государственное регулирование. У американской экономики слабый руль. Нельзя делать так, как говорил Рейган: поднимите паруса, пусть их наполнит ветер, и идите в кабину коктейли пить. Так нас и на скалы вынесет. У СССР (книга написана в середине 80-х годов -- Л.В.) сейчас наоборот: ветер не

Согласно основному тезису одного из направлений неoinституционализма экономической теории права собственности⁵³, собственность является набором прав на принятие экономических решений. При этом основную ценность представляет даже не сама «собственность», а «права собственности», то есть те возможности, которые предоставляются обладателю (хозяину) собственности. Во-первых, чем они шире, тем выше его ценность собственности⁵⁴. Во-вторых, чем яснее определены и надежнее защищены права собственности на любой объект, в том числе и на предприятие, тем сильнее у экономических агентов (в данном случае у акционеров) интерес эффективного использования собственности.

К сожалению, в российских условиях неликвидного фондового рынка и отсутствия механизмов корпоративного контроля (нет возможности голосовать как «руками», так и «ногами») ценность акций, как объектов собственности, для их владельцев является почти нулевой. Отсутствует также четкая спецификация прав собственности на приватизированные российские предприятия⁵⁵.

Таким образом, *в России акционеры-собственники обладают только номинальной экономической властью, а высшему менеджменту принадлежит власть, сопоставимая с экономической властью реального собственника.* Это ведет к тому, что *в отечественной экономике отсутствует своеобразный дух экономического интереса настоящего собственника.* Как известно, двигателем общественного и экономического развития являются экономические интересы собственников, направленные на максимизацию выгоды от принадлежащих им

наполняет паруса, а тогда и руль не помогает. Я думаю, что более правильно делают японцы». См.: Леонтьев В. Экономическое эссе. -- М.: Издательство политической литературы, 1990. -- с.14.

⁵³ Основоположителем этой теории является известный американский экономист Рональд Коуз, получивший в 1991 году Нобелевскую премию по экономике за разработку теорий транзакционных издержек и прав собственности. См. также: Коуз Р. Фирма, рынок и право. Пер с англ. -- М.: Дело ЛТД, 1993. -- с.192.

⁵⁴ По мнению известного экономиста Л.Ф. Мизеса, «понимание собственности имеет двойственную природу – юридическую и экономическую. Для юридической природы собственности важно признание права человека иметь ее. В то же время для экономической природы собственности главным является именно физическое обладание вещью, которое делает возможным владение, то есть способность распоряжаться ею по своему усмотрению». См.: Мизес Л.ф. Социализм: экономический и социологический анализ. – М.: Издательский дом Лада-М, 1995. – с. 11.

⁵⁵ Очень интересным как с экономической, так и с правовой точки зрения является следующий факт. Только в 1997 году был принят Закон «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества в Российской Федерации» (Собрание законодательства РФ, 1997, №30, ст. 3595), сделавший задним числом законными приватизационные сделки, совершенные до его принятия. Хотя до этого де-юре и имелся закон о приватизации 1991 года, но де-факто приватизация на практике осуществлялась по указам Президента и ведомственными актам, противоречащим этому закону. В ущерб юридической

активов. Поэтому, *о каком экономическом подъеме российской экономики может идти речь, если не задействован основной двигатель общественно-экономического развития -- экономические интересы собственника?*

Именно этим объясняется парадоксальная с точки зрения экономической теории ситуация: экономическое положение оставшихся в собственности государства предприятий оказалось выше, чем у приватизированных предприятий, перешедших в частную собственность⁵⁶ (таблица 3).

Таблица 3

Оценка экономического положения предприятий различных форм собственности их руководителями (в %).

Экономическое положение	Государственные	Приватизированные	«Новые частные»
Близкое к банкротству	11,5	17,8	6,2
Плохое	33,6	37,1	21,7
Удовлетворительное	48,1	43,8	56,5
Хорошее	6,9	3,7	14,9
Отличное	0,0	0,6	0,6

Источник: Аврамова Е., Гурков И. Российские предприятия после августовского шока // Вопросы экономики, 1999, №10

В экономической теории большинством специалистов признано, что частные предприятия эффективнее государственных⁵⁷. Так, «отец» польских экономических реформ (1989-1991 гг.) Л. Бальцерович⁵⁸ считает, что «частное предприятие демонстрирует более сильную ориентацию на получение прибыли, чем предприятия других форм собственности; это связано либо с характером собственника

необходимости приоритетное значение имела экономическая целесообразность. С правовой точки зрения существует риск признания большинства приватизационных сделок недействительными.

⁵⁶ Аврамова Е. и Гурков И. провели опрос 742 руководителей предприятий из 78 регионов России (132 руководителя государственных предприятий, 351 руководитель -- приватизированных и 161 -- так называемых «новых частных» предприятий, то есть фирм, возникших после 1992 года) об их оценке экономического положения). Подробнее см.: Аврамова Е., Гурков И. Российские предприятия после августовского шока // Вопросы экономики, 1999, №10.

⁵⁷ Противоположные взгляды отражает теория агентов, согласно которой правительство как владелец контрольного пакета акций в государственных предприятиях может жестче контролировать менеджеров государственных предприятий, чем владельцы акций частных корпораций с «распыленной собственностью». В работе Ю. Перевалова, И. Гимади и В. Добродея сделан обзор теорий, объясняющих большую эффективность частных предприятий по сравнению с государственными. См.: Перевалов Ю., Гимади И., Добродей В. Влияет ли приватизация на деятельность предприятий? // Вопросы экономики, 1999, №6.

⁵⁸ Бальцерович Л. Социализм, капитализм, трансформация: Очерки на рубеже эпох. Пер. с польск. -- М.: «Наука», Изд-во УРАО, 1999. -- с.103.

(классическая частная фирма)⁵⁹, либо с действиями механизма контроля собственников (неклассическая фирма)⁶⁰».

Чем же объясняется парадоксальная с точки зрения экономической теории ситуация с приватизированными российскими предприятиями⁶¹? К сожалению, авторы опроса ограничиваются только приведением результатов опроса, не выявляя причин такого расхождения между предприятиями, отличающимися как по форме собственности, так и по модели управления. В частности, вышеприведенные данные подтверждают общепринятый тезис о том, что частная фирма («новые частные» предприятия) эффективнее государственной. Меньшую степень экономической эффективности приватизированных (по сравнению с государственными и «новыми частными») предприятий, перешедших в частную собственность, можно объяснить только отсутствием контроля за руководителями предприятий. Даже при не особо надлежащем управлении государственными предприятиями их эффективность оказалась выше, чем у частных приватизированных предприятий, находящихся во власти бесконтрольных менеджеров с психологией «временщика». Только этим можно объяснить этот парадокс. Таким образом, ***тезис о преимуществе частной собственности в условиях корпоратизации экономики подтверждается только***

⁵⁹ Предприятие, где функции собственника и управляющего сосредоточены в руках одного лица. За рубежом таким статусом обладают единоличные предприятия. В России до принятия нового Гражданского кодекса РФ по Закону РСФСР 1991 года «О предприятиях и предпринимательской деятельности» такой статус имели индивидуальные частные предприятия или так называемые ИЧП.

⁶⁰ Предприятие, на котором полномочия собственника и управляющего в большинстве случаев принадлежат разным лицам (за рубежом -- корпорации, в России -- хозяйственные общества (общества с ограниченной или дополнительной ответственностью, а также акционерные общества).

⁶¹ В отечественной экономической науке имеется несколько исследований, посвященных сравнительному исследованию эффективности государственных и приватизированных предприятий. См.: 1) Батяева А. Кто работает эффективнее: государственные или негосударственные предприятия? // Мировая экономика и международные отношения, 1999, №3; 2) Браверман А., Смерлин А. Интегральная оценка результатов работы предприятий // Вопросы экономики, 1998, №6.3) Перевалов Ю, Гимади И., Добродей В. Влияет ли приватизация на деятельность предприятий? // Вопросы экономики, 1999, №6 ; 4) Перевалов Ю, Гимади И., Добродей В. Влияние приватизации на работу предприятий промышленности: анализ ситуации в Свердловской области // ЭКО, 1998, №7-8. К сожалению, почти все они обладают рядом существенных недостатков. Во-первых, анализ проведен по всем предприятиям без определения их отраслевой принадлежности. Как известно, в первую очередь приватизированными оказались наиболее привлекательные и рыночно-ориентированные предприятия. В руках государства в основном остались предприятия бывшего ВПК и более отсталых отраслей промышленности, характеризующиеся большей ресурсоемкостью, отсталостью материально-технической базы. Во-вторых, отсутствует динамический анализ изменения качественных показателей частных и государственных форм собственности. Экономическая ситуация в России свидетельствует об ухудшении за последнее десятилетие почти всех качественных показателей промышленности (материалоемкости, фондоотдачи, производительности труда и т.д.). Поэтому научный интерес должен представлять не сравнительный анализ качественных показателей приватизированных и государственных на какую-то определенную дату, а исследование, дающее ответ на вопрос: на каких же предприятиях за период реформ спад производства оказался меньше?

при наличии эффективных механизмов контроля за управленческими действиями менеджеров. В условиях современной рыночной экономики наемным менеджерам безразлично: чьей собственностью они управляют за определенное вознаграждение (частной индивидуальной, частной коллективной, муниципальной или государственной). Значительно большее значение, чем форма собственности, имеют механизмы контроля за управленческими действиями менеджеров, а также совпадение их личных интересов с интересами корпорации.

Поэтому одним только изменением титула собственности на предприятие в результате приватизации или применения процедур банкротства без создания институтов, гарантирующих и защищающих интересы реального собственника, невозможно запустить механизм экономического роста национальной экономики.

Предложения и замечания автору Вы можете направить по адресу: volk2000@list.ru