

Белорусский БАНКОВСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

**Выпуск №11 (166)
18 марта 2002 года**

Проблемы корпоративного управления как зона уязвимости экономических систем

Валерий БАЙНЕВ

Масштабные процессы приватизации государственных предприятий на постсоветском пространстве неуклонно ведут к тому, что преобладающей формой хозяйствования во многих странах с переходной экономикой (как, впрочем, и в странах мировой экономической элиты) становятся акционерные общества. Однако анализ экономической ситуации в большинстве из этих стран показывает, что смена форм собственности, приватизация, на которую возлагались большие надежды в деле повышения эффективности общественного производства, отнюдь не привела к ожидаемым результатам. Объемы промышленного производства во многих странах, вступивших на путь радикальных экономических реформ, остаются низкими и продолжают снижаться, качество жизни населения стремительно ухудшается, процветают коррупция и преступность, реальные инвестиции уменьшаются, растут уровни инфляции и безработицы, вывоз капитала и утечка мозгов достигли критического уровня.

Так, например, согласно официальной статистике, объемы ВВП во всех без исключения странах так называемого постсоветского пространства с момента начала рыночных реформ снизились в среднем в 1,5-2 раза, объемы промышленного производства уменьшились в 1,4-1,8 раза, доля населения, живущего ниже уровня прожиточного минимума, возросла в 2-3 раза. Если в 1990 г. средний уровень ВВП на душу населения в ведущих странах социалистического лагеря составлял величину 48% от уровня Европейского союза, то после 10 лет рыночных преобразований он едва достигает 30%.

Несмотря на то, что Беларусь считается одной из наиболее благополучных стран бывшего СССР, социально-экономическая ситуация в республике ос-

тается близкой к критической. Согласно данным ООН, прожиточный минимум в Беларуси на сегодняшний день составляет всего лишь около 34 USD в месяц. По индексу человеческого развития Беларусь стоит лишь на 57 месте из 174, что для страны, расположенной в географическом центре Европы, весьма низкий показатель.

Катастрофически снизились объемы производства в отраслях и на предприятиях, являющихся своего рода визитной карточкой Беларуси. Так, например, Минский тракторный завод, Минский автомобильный завод, станкостроительные заводы за 10 лет рыночных реформ потеряли более 70% объемов производства. Если Минский тракторный завод в 1990 г. выпустил 100,7 тыс. тракторов, то в 1999 – всего лишь 27,4 тысяч. Причем аналогичная картина наблюдается практически во всех странах с переходной экономикой (в том числе и в Российской Федерации, разумеется, если считать Россией не только Москву и Санкт-Петербург).

Перед началом реформ, и особенно в первые годы преобразований, эксперты-аналитики активно убеждали население в том, что кризисные явления неизбежны при осуществлении трансформационных процессов и являются временными. Однако продолжительность и острота социально-экономического кризиса, охвативших большинство стран с переходной экономикой, превзошли все даже самые пессимистические ожидания. В настоящее время причины неудач объясняются разрушением сложившихся в течение десятилетий связей, возникшим за годы советской власти отставанием в научно-технологическом развитии от передовых стран мира, отсутствием внешних инвестиций, кризисом неплатежей, утечкой капиталов за границу, сокращением налогов и многими другими причинами.

Таблица 1. Эффективность функционирования предприятий Республики Беларусь в зависимости от формы собственности [1]

| Объекты | Уровень рентабельности, % | Доля убыточных предприятий, % к их общему числу |
|---|---------------------------|---|
| Беларусь всего, в т.ч. | 14,7 | 17,1 |
| Предприятия государственной формы собственности, из них | 13,8 | 16,1 |
| республиканской | 18,4 | 8,7 |
| коммунальной | -2,6 | 23,6 |
| предприятия негосударственной формы собственности, из них | 16,1 | 18,1 |
| ОАО | 15,6 | 7,3 |
| ОАО с долей государственного участия | 15 | 6,8 |

Если приведенные аргументы еще несколько лет назад казались весьма убедительными, то в настоящее время в данной аргументации настораживают некоторые обстоятельства. Во-первых, прошло уже полтора десятилетия с момента начала рыночных реформ, что само по себе является немалым сроком. Во-вторых, во многих странах постсоветского пространства давно уже соблюдены все внешние атрибуты, характерные для рыночной экономики – большинство предприятий приватизировано, имеются в наличии финансовые и фондовые рынки, государственный сектор в экономиках ряда переходных стран давно уже стал намного меньше, чем в некоторых странах с развитой рыночной экономикой. Так, например, в Российской Федерации из общего числа предприятий лишь 5,1% являются государственными, а более 74% функционируют в форме акционерных обществ. В других странах с переходной экономикой процессы разгосударствления экономики приобрели примерно такие же масштабы.

Беларусь не может похвастаться столь масштабной приватизацией. Доля государственной формы собственности в общем объеме производства составляет 54%. Чуть более 46% общего объема производства приходится на долю негосударственных предприятий, из которых 82% – акционерные общества. Сравнительный анализ показывает, что вопреки общепринятому мнению о преимуществах негосударственной формы собственности, практически во всех странах СНГ сложился очередной экономический парадокс – государственные промышленные предприятия зачастую

оказываются отнюдь не менее рентабельными, чем частные (см. табл. 1).

Вероятно, именно это обстоятельство и вызвало к жизни целую серию публикаций, доказывающих (на наш взгляд, достаточно неубедительно), казалось бы, вообще не требующую какой-либо аргументации и воспринимающуюся в качестве бесспорной аксиомы истину о существенно более высокой эффективности функционирования приватизированных предприятий. Предлагаемое их авторами объяснение очевидной (из эмпирических данных) неоднозначности вывода о преимуществах негосударственной формы собственности не выдерживает критики, поскольку проведенные исследования вряд ли свидетельствуют о том, что государство обеспечило государственным предприятиям беспрецедентные преимущества на пути доступа к кредитам, дотациям, субсидиям, льготам и т.п. (см. табл. 2).

Именно поэтому экономисты теоретики, аналитики, практики задаются сейчас одним и тем же вопросом, почему же приватизация не дала ожидаемого результата? Ведь, казалось бы, большинство предприятий перешли в частную собственность, эффективность которой по сравнению с государственными никем не оспаривается, и потому можно было бы ожидать уверенного экономического подъема.

В числе основных причин указанной неудачи исследователи проблем переходных экономик наряду с постоянным вмешательством государственных чиновников, плохой макроэкономической и налоговой по-

Таблица 2. Наиболее важные для предприятий Республики Беларусь источники новых финансовых ресурсов (в % ответов руководителей предприятий, указавших на данный источник) [2]

| Наименование источника | Приватизированные предприятия | Государственные предприятия |
|---|-------------------------------|-----------------------------|
| Продажа имущества | 4,85 | 11,21 |
| Сдача имущества в аренду | 16,5 | 22,44 |
| Прибыль от реализации продукции | 89,32 | 89,66 |
| Прибыль от внедрения новой продукции | 38,83 | 37,93 |
| Дотации, субсидии | 12,62 | 10,34 |
| Продажа долей, эмиссия акций | 3,88 | 0 |
| Просроченная задолженность | 11,65 | 3,45 |
| Льготы и преференции со стороны государства | 13,59 | 12,07 |
| Банковские кредиты | 40,78 | 30,17 |
| Другие источники | 5,83 | 0,86 |

литикой (см. табл. 3), а также низким качеством человеческого капитала уверенно называют и так называемые проблемы корпоративного управления, т. е. проблемы повышения эффективности управления на микроуровне, на уровне конкретных акционерных обществ.

Эксперты ЕБРР и Всемирного банка отмечают, что на уровне компаний эффективное корпоративное управление означает стимулирование советов директоров и менеджмента действовать в интересах компании и ее акционеров, в то время как на самом деле компании плохо управляют своими основными активами, а любое получение прибыли превращается в выгоду инсайдеров либо реинвестируется ими в невыгодные проекты [3, 4]. При этом инсайдерами названы директора (а также акционеры, владеющие контрольными пакетами акций и потому фактически назначающие таких директоров), которые имеют возможность проводить внутренние сделки, под которыми подразумеваются хозяйственные операции, осуществляемые не в интересах компании и ее акционеров, а в личных интересах представителей высшего руководства (инсайдерские операции).

Действительно, исполнительные директора, обладающие всей полнотой оперативной информации о делах корпораций и реальными полномочиями (правом подписывать хозяйственные документы и гербовой печатью) могут таким образом размещать капитал при заключении сделок, что акционерные общества не только упускают выгоду, но и несут прямые поте-

ри. Дирекция делает все, что считает нужным и выгодным для себя, получая личные «дивиденды» на контрактах и сделках за счет управляемой ими корпорации, в то время как собственники ее имущества – акционеры – лишены права участвовать не только в управлении, но и в контроле. В связи с этим без преувеличения можно утверждать, что повышение эффективности корпоративного управления сводится к созданию институтов и механизмов, препятствующих осуществлению инсайдерских операций, сделок директоров «самих с собой». Иными словами, все многообразие противоречий корпоративного управления сводится к проблеме несовпадения интересов юридических и фактических собственников в акционерных обществах, т. е. к так называемой «агентской проблеме» (проблеме «принципал – агент», «инсайдерской проблеме») [4].

Исторический анализ показывает, что в странах с переходной экономикой практика присвоения функций собственника руководителями предприятий отнюдь не является порождением рыночного трансформирования, она как будто бы сознательно взращивалась самим государством. Еще в бытность безраздельного господства командно-административных отношений и жесткой централизации назначаемые из центра директора по сути дела являлись агентами (в контексте проблемы «принципал-агент»), нанимаемыми государством, выступающим таким образом в роли принципала. Еще в те далекие времена, 20-30 лет тому назад, директорский корпус

Таблица 3. Качество государственного управления в странах с переходной экономикой [3]

| № п/п | Страна | Микроэкономическое управление | Макроэкономическое управление | Развитие инфраструктуры | Правопорядок | Интегральный индекс качества управления |
|-------|-----------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------|--------------|---|
| 1 | Венгрия | 0,92 | 1,72 | 2,42 | 2,34 | 1,98 |
| 2 | Словения | 1,17 | 1,73 | 2,26 | 2,23 | 1,95 |
| 3 | Эстония | 1,25 | 1,74 | 2,38 | 2,17 | 1,95 |
| 4 | Узбекистан | 1,4 | 1,44 | 2,11 | 2,16 | 1,83 |
| 5 | Армения | 0,55 | 1,15 | 2,21 | 2,32 | 1,72 |
| 6 | Польша | 0,96 | 1,53 | 2,37 | 1,82 | 1,69 |
| 7 | Словакия | 0,88 | 1,68 | 2,11 | 1,7 | 1,65 |
| 8 | Чехия | 0,8 | 1,35 | 1,57 | 1,97 | 1,59 |
| 9 | Беларусь | 0,67 | 0,77 | 2,18 | 2,25 | 1,57 |
| 10 | Литва | 0,69 | 1,73 | 2,19 | 1,48 | 1,54 |
| 11 | Азербайджан | 1,02 | 1,18 | 2,13 | 1,62 | 1,43 |
| 12 | Хорватия | 0,67 | 1,18 | 2,13 | 1,62 | 1,43 |
| 13 | Болгария | 0,9 | 1,25 | 1,77 | 1,49 | 1,38 |
| 14 | Казахстан | 0,75 | 0,72 | 1,85 | 1,68 | 1,27 |
| 15 | Грузия | 0,67 | 0,93 | 1,78 | 1,47 | 1,24 |
| 16 | Украина | 0,34 | 0,77 | 1,76 | 1,68 | 1,24 |
| 17 | Россия | 0,47 | 0,65 | 1,91 | 1,54 | 1,16 |
| 18 | Румыния | 0,45 | 0,6 | 1,49 | 1,48 | 1,07 |
| 19 | Кыргызстан | 0,46 | 0,48 | 1,85 | 0,98 | 0,85 |
| 20 | Молдова | 0,52 | 0,35 | 1,42 | 1,1 | 0,82 |

Примечание: страны расположены в порядке ухудшения эффективности государственного управления (уменьшения интегрального индекса качества управления).

тоже не прочь был поживиться за счет не принадлежащей ему собственности.

Однако ситуация была такой, что юридический собственник предприятий – государство, обладавшее всей полнотой законодательной, исполнительной, судебной власти с огромной силой обрушивало свою карающую мощь на тех, кто посягал на единоличное право государства распоряжаться своим имуществом. Так, например, в период с 1970 по 1985 г. в Советском Союзе на различные сроки за использование своего служебного положения в личных корыстных целях, реализуемых в ущерб руководимым ими предприятиям, было осуждено более 100 тысяч хозяйственных руководителей различного уровня. Эти действия можно квалифицировать не иначе как инсайдерские операции. Разумеется, мощная репрессивная государственная машина сдерживала этот процесс, однако уже в то время было ясно, что не-

которые директора предприятий были вовсе не прочь разворовать руководимые ими предприятия.

И вот такая возможность им впервые представилась сразу же после начала объявленной в 1986 г. М.С. Горбачевым перестройки. Попытки руководства тоталитарного государства децентрализовать экономику, смягчить административный нажим на руководителей и предоставить трудовым коллективам возможность управления фирмами были воплощены в 1987 г. в законе «О государственном предприятии». Данный закон содержал в себе некоторые зачатки демократизации управленческой деятельности, но не предусматривал изменения форм собственности, без которой, как показала практика, принятые меры оказались бесплодными. Указанный закон предусматривал право трудовых коллективов назначать и увольнять директоров своих предприятий. На практике получилось так, что работники, получив такое право и не умея им пользоваться, полностью оградили директоров от

контроля государства. Фактическими собственниками заводов и фабрик стали их руководители, которых государство по собственной инициативе лишилось возможности увольнять.

Однако для директоров-инсайдеров оставалась неразрешенной еще одна серьезнейшая проблема, как превращать в наличность деньги, которые они «зарабатывали» на инсайдерских операциях? Ведь в условиях централизованной экономики все расчеты предприятия с внешними контрагентами производились в безналичной форме, а для удовлетворения личных потребностей менеджеров были необходимы наличные средства. И здесь вновь на помощь пришло государство, принявшее в 1988 г. закон «О кооперативах». Этот закон предоставил право директорам и их родственникам заниматься предпринимательской деятельностью. В итоге вокруг практически каждого предприятия появилось множество торгово-посреднических структур, которые по заведомо завышенным расценкам предлагали предприятиям сырье и материалы и по относительно низким ценам скупали у них производимую продукцию. В условиях настоящего рынка это было бы невозможно, поскольку предприятие тотчас отказалось бы от подобных услуг. Однако при проверке выяснялось, что владельцами указанных торгово-посреднических структур являлись либо сами директора крупных предприятий, либо их ближайшие родственники.

Следующим этапом в развитии инсайдерских операций является ряд законов о либерализации внешнеэкономической деятельности, в частности закон, разрешающий деятельность предпринимательских структур в так называемых оффшорных зонах, базирующихся за рубежом. Регистрация торгово-посреднической фирмы в зарубежной оффшорной зоне давала возможность директору предприятия экспортировать прибыль предприятия за рубеж, что привело к ускоренному вымыванию у предприятий их оборотных средств и к перекачке капиталов за рубеж. Так, по оценкам некоторых экспертов, за десятилетний период рыночных реформ, благодаря описанной структуре экспорта прибыли за рубеж, только из Российской Федерации был нелегально вывезен капитал в объеме от 400 млрд. до 1 трлн. USD. Хорошо налаженные инсайдерские цепочки,

словно гигантские насосы выкачивали из экономик переходных стран, переживающих глубочайший социально-экономический кризис, жизненно необходимые ресурсы. Но что самое страшное, подобная практика хозяйствования вырабатывала у директорского корпуса привычку к тому, что чужими предприятиями можно безнаказанно распоряжаться, как своими собственными.

Принятие в странах постсоветского пространства закона об акционерном обществе произошло в тот момент, когда директора предприятий, возвращенные командно-административной системой и не имеющие не малейшего понятия о маркетинге, менеджменте и о законах функционирования рыночной экономики благодаря инсайдерским операциям сконцентрировали в своих руках немалые финансовые ресурсы. В результате поспешной приватизации бывшие директора стали владельцами солидных пакетов акций своих предприятий и сами себя выбрали на посты председателя совета директоров корпораций. При полном отсутствии внешнего и внутреннего контроля за своей деятельностью, менеджеры высшего звена развернули грандиозную деятельность по осуществлению инсайдерских операций. В настоящее время величина капитала, утекающего за рубеж из акционерных обществ, в Российской Федерации оценивается на уровне 20-40 млрд. USD в год.

Аналитики стран с переходной экономикой, независимые эксперты, экономисты стран с развитой рыночной экономикой все больше и больше сходятся во мнении о том, что главной причиной неудач рыночного трансформирования в странах бывшего социалистического лагеря являются именно описанные недостатки корпоративного управления. Ориентация идеологов рыночных реформ на модели, которые даже в странах с развитой рыночной экономикой считают давно устаревшими, – вот главная причина неудач.

По мнению ряда международных экспертов (в частности, специалистов Всемирного банка и Института Уильяма Дэвидсона), критериями эффективного корпоративного управления являются, во-первых, максимизация нераспределенной прибыли, а во-вторых (если контрольным пакетом акций компании владе-

ют инсайдеры), – пропорциональная доля участия в уставном капитале, выплата дивидендов [3]. С этой точки зрения, неэффективное корпоративное управление означает, что менеджеры компаний не выполняют хотя бы одно из названных условий. При этом игнорирование вышеуказанных принципов эффективного управления может осуществляться инсайдерами сознательно, в корыстных целях либо вследствие их элементарной некомпетентности и проявляет себя в виде одной из следующих семи аномалий [3].

Аномалия 1: невозможность закрыть убыточные компании, которые не могут быть реструктурированы.

Аномалия 2: жизнеспособные компании не способны эффективно использовать свой потенциал.

Аномалия 3: компании неправильно инвестируют нераспределенную прибыль, вкладывая средства в убыточные проекты.

Аномалия 4: компании не могут реализовать прибыльные проекты.

Аномалия 5: компании не могут распознать прибыльные проекты.

Аномалия 6: компании не могут предотвратить стремления одних собственников официально (путем манипулирования корпоративным и банковским законодательством) присвоить долю собственности других мелких акционеров.

Аномалия 7: компании не могут предотвратить распыления активов, сводящегося к тому, что некоторые собственники неофициально присваивают имущество компаний без формального изменения структуры собственности последних.

Первые пять из перечисленных аномалий мешают максимизации нераспределенной прибыли, а остальные – обеспечивают непропорциональное распределение прав собственности и соответственно непропорциональную выплату дивидендов, что снижает заинтересованность внешних инвесторов вкладывать средства в бизнес.

В числе основных причин неэффективности корпоративного управления – наряду с недостаточной прозрачностью управления, отсутствием эффективных судебных наказаний за нарушение корпоративного законодательства, неудовлетворительным выполнением решений суда, низким доверием между предпринимателями – эксперты Всемирного банка и Института Уильяма Дэвидсона отмечают и недостатки осуществления приватизации во многих странах. При этом типичными ошибками в проведении приватизации названы [3]:

- поспешность приватизации, сопровождающаяся ненадлежащим государственным контролем за ее осуществлением. Это привело к попаданию большинства организаций под контроль его старых директоров, не имеющих ни малейшего представления о современном менеджменте и наконец-то получивших долгожданную возможность окончательно разворовать свои предприятия. Внешние же акционеры зачастую оказывались еще более худшими собственниками, поскольку контрольный пакет акций имеет гораздо большую ценность для нечестного собственника, чем для честного, склонного разделять стоимость компаний с другими мелкими акционерами;
- неблагоприятная деловая среда приватизируемых предприятий, характеризующаяся штрафной налоговой системой, коррупцией, преступностью, невозможностью приватизации земли для постройки компаний, низкой культурой бизнеса;
- упор на слишком быструю приватизацию крупных компаний, новоиспеченные собственники которых использовали свое могущество для влияния на государственную власть с целью дальнейшего углубления возможностей по проведению инсайдерских операций.

Ошибки проведения приватизации, допущенные в большинстве стран с переходной экономикой, несомненно, могут и должны быть учтены при осуществлении масштабного процесса разгосударствления экономики Республики Беларусь, начало которого ожидается в самое ближайшее время.

В числе основных способов повышения эффективности корпоративного управления уже существующих акционерных обществ исследователи «агентской проблемы» неизменно называют обеспечение действенного контроля за деятельностью корпораций. В условиях развитой рыночной экономики в качестве внешних механизмов корпоративного контроля выступают товарные рынки, побуждающие менеджеров под угрозой банкротства и потери своего рабочего места действовать эффективно, а также развитые фондовые рынки, дающие возможности перехода акционеров в другие, более прибыльные компании. В реальных же условиях переходной экономики на первый план выступают два внутренних механизма возможного корпоративного контроля – эффективная работа наблюдательного совета и осознанное участие акционеров в управлении компанией.

Анализ мирового опыта решения проблем корпоративного управления (см. табл. 4) побуждает к активному

использованию трехзвенных структур управления корпорациями (собрание акционеров – наблюдательный совет (совет директоров) – исполнительный орган), поскольку двухзвенная структура (собрание акционеров – исполнительный орган) приводит к тому, что члены совета директоров, как правило, занимают различные руководящие должности в корпорации. В итоге совет директоров сам работает, сам себя контролирует и сам же себя переизбирает (посредством весьма распространенной практики голосования по доверенности, которую менеджеры, используя свое влияние, получают от акционеров). Наблюдательный совет как специальный орган акционерного общества может и должен оценивать действия правления, правильность принятых решений, эффективность совершенных сделок и т.д. Для обеспечения его беспристрастности необходимо предпринять два шага – увеличить количество членов наблюдательного совета и выдвинуть такие требования к его составу, которые обеспечили бы необходимый разброс интересов членов сове-

Таблица 4. Наличие стандартных элементов корпоративного контроля в странах с переходной экономикой [5, 6]

| Элемент корпоративного контроля | Беларусь | Россия | Чехия | Венгрия | Болгария | Польша | Румыния |
|---|-----------------------|---|----------------------|----------------------|------------------------|---|-----------------------|
| Распределение полномочий по принятию управленческих решений | Слабое | Слабое | Четкое | Четкое | Слабое | Четкое | Слабое |
| Структура правления | По решению акционеров | Трехуровневая если число акционеров >50 | Всегда трехуровневая | Всегда трехуровневая | По решению акционеров | Трехуровневая при большом уставном капитале | По решению акционеров |
| Назначение директора | >50% | >50% | >50% | >50% | >50% | Крупными акционерами | Компетенция правления |
| Смещение директора | >50% | >50% | >50% | >50% | >50% | >50% | >50% |
| Доверенность по голосованию | Есть | Есть | Есть | Есть | Есть | Есть | Есть |
| Квалифицированное большинство | 75% | 75% | 66% | 75% | 2/3 уставного капитала | 50%, 2/3, ¾, 4/5 | 75% от кворума |
| Право поглощения | Есть | Есть | Нет | Есть | Нет | Нет | Нет |
| Число голосов на акцию | 1 | 1 | 1 | Не ограничивается | 1 | 1 – 5 | 1 |
| Минимум для кворума | >50% | >50% | 30% | >50% | Согласно уставу | Нет | 50% |

та. Указанная диверсификация интересов может быть обеспечена привлечением к работе в наблюдательном совете внешних его членов, обладающих правом совещательного голоса: представителей органов государственной и местной власти, банков, клиентов, кредиторов, адвокатов, представителей общественных организаций и др.

В целях реализации осознанного участия акционеров в управлении корпорацией необходимо обеспечить правовую охрану прав мелких акционеров. Система голосования «одна акция = один голос» имеет существенный недостаток, поскольку интересы мелких акционеров могут попросту игнорироваться. Для устранения этого недостатка целесообразно использовать опыт американского корпоративного управления, предусматривающего возможность так называемого кумулятивного голосования, защищающего интересы оставшихся в меньшинстве акционеров. Так, в соответствии с системой кумулятивного голосования представитель акционеров может собрать общее число голосов, которые он имеет при выборе директоров, и голосовать ими в любых комбинациях, например, отдавая голоса, имеющиеся у него по нескольким кандидатурам, за какого-то одного кандидата. Кроме того, важнейшим элементом повышения эффективности корпоративного управления является обеспечение информационной прозрачности компании прежде всего для ее реальных владельцев-акционеров.

К числу важнейших мер, призванных стимулировать менеджеров в соблюдении ими интересов юридических владельцев компаний – акционеров, относится и планируемое создание в Беларуси института периодической аттестации руководителей на специальных независимых аттестационных комиссиях, имеющих право лишить менеджера занимающие посты (лицензии на осуществление руководства) в случае неудовлетворительных итогов работы управляемых ими компаний.

Необходимо отметить, что ущерб от инсайдерских операций не находит отражения в рыночных концепциях неоклассической экономической теории и в описываемых курсах экономических рыночных моделей. Возможно именно поэтому идеологи реформ, взяв-

шие на вооружение эти модели, столкнулись с совершенно новыми, неизведанными явлениями. Как известно, одной из наиболее современных концепций экономической теории является современный неoinституционализм (новая институциональная теория) [7]. В этой теории существующие недостатки рыночной системы трактуются как следствие неизбежно сопровождающих рыночные сделки – трансакции – трансакционных издержек. Причем, по мнению одного из основоположников институционализма Уильямсона, причинами трансакционных издержек являются затраты на получение информации, нерациональное поведение субъектов рынка, а также оппортунизм и даже коварство участников рыночных отношений. Таким образом, с точки зрения современного неoinституционализма инсайдерские операции есть прямое следствие оппортунизма руководителей и высшего менеджмента современных корпораций, а ущерб от инсайдерских операций – это типичные трансакционные издержки. Это означает, что если ориентироваться не на устаревшие и ставшие неактуальными модели, а на концепцию, например, неoinституционализма, то, возможно, многие переходные страны не оказались бы в столь глубоком социально-экономическом кризисе.

Таким образом, правомерен вывод о том, что реалии трансформационных процессов, связанные с корпоративностью современного капитала и отделением функций управления фирмой от права собственности на ее активы, побуждают внести принципиальную коррективу в, казалось бы, бесспорный тезис о более высокой эффективности функционирования приватизированных предприятий по сравнению с государственными. В настоящее время более адекватно отражает действительность положение о том, что эффективность негосударственных предприятий оказывается выше по сравнению с государственными только в случае наличия и соблюдения в стране эффективного корпоративного законодательства как важнейшего общественного института, ограничивающего масштабы инсайдерских операций и обеспечивающего успешное осуществление приватизации. Иными словами, рассматриваемые проблемы корпоративного управления в странах с переходной экономикой носят скорее правовой, нежели экономический характер, а мероприятия по

повышению его эффективности сводятся, прежде всего, к обеспечению «верховенства права».

Учитывая, что качество государственного управления, объективно необходимого для проведения полноценной приватизации, в Беларуси оценивается достаточно высоко (см. табл. 3), а глобальных ошибок при осуществлении разгосударствления из чис-

ла вышеперечисленных просчетов пока еще не допущено, то правомерно предположение о хороших шансах осуществления масштабной и качественной приватизации в Беларуси в интересах повышения эффективности функционирования организаций, закрепления тенденции экономического роста и улучшения благосостояния общества в целом.

Литература

1. Ракова Е. Разгосударствление и приватизация промышленных предприятий в Республике Беларусь / В сб.: Белорусская экономика: от рынка к плану 1995-2000. Т.2. Варшава, 2001.
2. Данейко П., Пукович С. Реструктуризация предприятий в условиях экономического роста в Республике Беларусь // Экономический вестник (ЭКОВЕСТ), №3, 2001 г.
3. Трансформация: Экономический бюллетень о странах с переходной экономикой. Издание Всемирного банка и Института Уильяма Дэвидсона. №6. Декабрь 1999 г.
4. Валдайцев С.В. Стратегии инвесторов предприятия и «агентская проблема»: Учебное пособие. СПб., 1994. – 135 с.
5. Волков Л.В. Дефекты в системе корпоративного управления, как одна из основных причин несостоятельности российского производства // ЭКО. 2000. №10.
6. Закон Республики Беларусь «Об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью и обществах с дополнительной ответственностью» от 9 декабря 1992 г.
7. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / Пер. с англ. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.