**Группы специальных интересов и погоня за рентой**

Те, для кого характерны интенсивные однородные предпо­чтения, естественным образом объединяются в группы. Для каж­дой из таких групп одобрение поддерживаемого ею решения пред­ставляет собой коллективное благо. Как уже было показано, добро­вольное участие в усилиях, необходимых для достижения резуль­тата, тем вероятнее, чем компактнее и стабильнее группа и чем выше ее способность поощрять своих участников. Чем значи­тельнее безработица, тем труднее ожидать сплоченности от всех безработных, а объединение всех налогоплательщиков для систе­матического проведения акций в пользу общего снижения нало­гов гораздо менее вероятно, чем настойчивые скоординирован­ные действия узкой группы лиц или организаций, добивающихся для себя специальных налоговых льгот.

Небольшие по размерам группы, отстаивающие специальные интересы, имеют еще одно преимущество. Такой группе легче добиться согласия на предоставление ей привилегии или льготы, поскольку связанные с этим затраты почти не ощутимы для дру­гих граждан. Ведь *выгоды от реализации специального интереса концентрируются внутри группы, а издержки распределяются во всем сообществе.* Следует иметь в виду, что выгоды в данном слу­чае не обязательно являются денежными. Однако улучшение по­ложения индивида или группы удобно представить как увеличе­ние денежных доходов, эквивалентное тем приращениям соот­ветствующих функций полезности, которые фактически имели место.

Коль скоро, влияя на механизм голосования, группа добива­ется смешения исхода в свою пользу, это можно считать перерас­пределительным процессом. Очевидно, что, чем меньше группа, тем большие выгоды способен получить каждый из ее членов, обложив остальных граждан едва заметной «данью».

Допустим, некто добивается льготы в размере 50% налога, обосновывая свое требование общественной значимостью выпол­няемых им функций. Если критерии значимости сформулирова­ны четко и ясно, причем на их основании льготу предполагается предоставить, например, 10% всех налогоплательщиков, осталь­ные вряд ли проявят безразличие при решении данного вопроса, поскольку для них это будет означать осязаемое перераспределе­ние налогового бремени. Но если критерии не сочень ясны, носят специальный характер, а главное, под них подпадают, во всяком случае на первый взгляд, всего 0,01% налогоплательщиков, мож­но ожидать рационального неведения. В этом случае те, кто пре­тендуют на льготу, действуя в качестве организованной *группы специальных интересов,* вероятно, смогут добиться решения в свою пользу, особенно когда их предложения «упакованы» в достаточ­но многоаспектный «пакет», в целом привлекательный для боль­шинства голосующих.

Если у нескольких небольших групп специальных интересов наиболее интенсивные предпочтения расположены на разных шкалах (то есть непосредственно не сталкиваются), они способ­ны к эффективным совместным действиям. Ведь каждая из групп, вообще говоря, заинтересована в увеличении «пакета», а вместе они могут затратить больше усилий и средств, .чтобы обеспечить его одобрение. Такой коалиции активных групп интересов, мо­жет быть, даже легче сместить коллективное решение сразу по нескольким шкалам, чем по одной.

Собственная активность и рациональное неведение осталь­ных дают группе интересов шанс повлиять на коллективное ре­шение, даже если оно принимается вне «пакета» (например, если бы предоставление льготы членам данной группы стало предме­том особого референдума). При наличии «пакета» этот шанс уве­личивается. Когда же данная группа, взаимодействуя с другими: сама участвует в формировании «пакетов», решения могут был очень далеки от тех, которые получили бы поддержку медианных избирателей при поэлементном рассмотрении вопросов и отсут­ствии пропаганды, обмена голосами и т. п.

Группы интересов зачастую концентрируют свои усилия на формировании нужной им позиции не столько самих избирате­лей, сколько органов власти Это достигается за счет *лоббирова­ния* Если оставить в стороне явные злоупотребления, смысл лоб­бирования состоит в том, чтобы разъяснять властям позицию со­ответствующей группы и приводить аргументы в ее защиту

Дело в том, что политические деятели и государственные слу­жащие не могут быть одинаково знакомы со всеми аспектами решаемых ими проблем Более того, им, как и избирателям, свой­ственно рациональное неведение Так, если член парламента из­бран преимущественно голосами сельских жителей, заинтересо­ван главным образом в их поддержке и занимается прежде всего аграрными вопросами, то, участвуя в голосовании, например, по поправкам к закону об авторском праве, он вряд ли станет де­тально изучать историю вопроса, преимущества и недостатки воз­можных вариантов решения и т.д. В результате парламентарии будет скорее всего подвержен влиянию лоббистов Если это вли­яние не выходит за рамки распространения адекватной, пусть и односторонней, информации, оно менее опасно, чем, например, обмен голосами Впрочем, одно не исключает другого, а лобби­рование не всегда укладывается в такие рамки

Коль скоро лоббирование получает распространение, оно ста­новится сферой конкуренции групп, которые отстаивают несо­впадающие, порой противоположные интересы Каждая из групп вынуждена противопоставлять свои аргументы и методы влияния аргументам и акциям соперников В принципе разнонаправленных воздействия могут уравновешиваться Но различия в актив­ности и сплоченности групп специальных интересов а главное, в их ресурсных возможностях способны порождать заметные сме­щения позиций органов власти

Конкуренция групп интересов за влияние на властные струк­туры связана со значительными издержками Так численность одних лишь официально зарегистрированных лоббистов при Сенате США, составляющая в 1960 г 365, увеличилась к 1992 г до 40 тыс. (правда, фактически действовавших лоббистов было 7,6 тыс.) Только по вопросам, имевшим непосредственное отно­шение к здравоохранению, лоббированием занимались в США более 700 организованных групп

Расходование ресурсов с целью получить от государства ис­ключительные права и преимущества, приносящие их обладателям выгоды за счет других членов общества принято называть *погоней за рентой*

Если например государство наделяет только одно предпри­ятие привилегией производить какой либо товар поставлять его армии или осуществлять его импорт это предприятие превраща­ется с помощью государства в получателя монопольного дохода Но поскольку претендентов на привилегию бывает много, между ними завязывается борьба за влияние на государственные орга­ны Даже если эта борьба ведется в формах, не противоречащих законам и морали она связана с затратами на лоббирование, рек­ламу участие в политических кампаниях и т.д. При острой кон­куренции каждый из претендентов реально рассчитывающих на победу, склонен увеличивать эти затраты до тех пор, пока они не становятся сопоставимыми с потенциальным выигрышем В ито­ге не только эффект монополии как таковой но и издержки борьбы между потенциальными монополистами по большей части пере­кладываются на потребителей товаров и услуг

Степень влияния групп специальных интересов, масштабы и формы их деятельности могут лимитироваться политической куль­турой общества и эффективным функционированием демокра­тических институтов Вместе с тем реальная оценка конфигура­ции этих групп и их коалиции нередко помогает понять конкрет­ные изъяны государства и обнаружить резервы улучшения ситуа­ции в общественном секторе.

Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора: основы теории государственных финансов: Учебник для вузов – М.: Аспект Пресс, 1996. – 319 с. – ISBN 5-7567-0061-7

Коалиции организованных интереса

Вроде бы самоочевидно, что большинство всегда вправе решать, что справедливо и что нет. И обычное мнение склоняется к тому, что большинство всегда право.

Парламент избирается большинством голосов избирателей, ре­шения в нем принимаются большинством голосов депутатов, и тем не менее далеко не всегда эти решения отвечают интересам боль­шинства населения.

В 1906 г. британский парламент принял закон, освободивший профсоюзы от ответственности за любые их (мирные) действия. Этот закон имел далеко идущие и весьма прискорбные для британ­ской экономики последствия, от которых удалось избавиться (и то не вполне) лишь правительству М. Тэтчер в 70-х гг. Между тем закон 1906 г. был принят в обстановке, когда против него было парламент­ское большинство: все консервативные депутаты (тори) и часть ли­бералов (вигов). Однако присутствовавшее на заседании большинст­во либералов сговорились с маленькой тогда фракцией лейбористов — и билль прошел. В результате экономика Великобритании надол­го оказалась пораженной тем, что стали называть «английской бо­лезнью»: неумеренный рост зарплаты, массовая безработица, рост правительственных расходов, высокие налоги, инфляция, вялое про­изводство, расстройство торговли и пр. Едва ли все это отвечало ин­тересам большинства населения страны.

На таком примере Хайек поясняет свою мысль о том, что **коа­лиции организованных интересов** — определенные группы, сравнительно небольшие по численности, но хорошо организован­ные, — могут навязывать свою волю большинству населения, исполь­зуя вполне законные демократические методы.

Парламент и правительство всегда находятся под воздействием тех или иных групп давления (их еще часто называют лобби), вы­ражающих организованный интерес различных групп населения. В числе последних могут быть, например, профсоюзы, ассоциации вра­чей, союзы промышленников, какой-нибудь «аграрный союз», воен­но-промышленный комплекс, академия наук и т.д. и т.п. Началом этого служат предвыборные обещания дать то-то и то-то тем-то и тем-то. Мотивом подобных обещаний является не общественная польза, а желание получить необходимое количество голосов на вы­борах. Такие обещания суть не что иное, как средство покупки го­лосов.

Целью групп давления является получение каких-то привилегий для своей коалиции по отношению к остальной массе населения. Привилегии могут быть двоякого рода: по доходам или по ресурсам. В первом случае речь идет либо о налоговых льготах, либо о выделе­нии дотаций из госбюджета, либо о повышении заработной платы. Во втором случае речь идет либо о льготном (т.е. повышенном) снаб­жении какими-то ресурсами, либо о выделении дополнительных ас­сигнований на инвестиции. Иногда целью группы давления являют­ся пониженные цены на приобретение чего-то или надбавки к це­нам на услуги этих групп. Во всех случаях группы добиваются пере­распределения денежных и материальных ресурсов общества - ка­ждая группа в свою пользу и, следовательно, за счет других. Иногда две группы могут сговориться о согласованных действиях. Взаимная поддержка требований, при которой каждый получит свое, достига­ется за счет какой-то третьей группы, с которой, естественно, не советуются. «Все еще сохраняется представление, что согласие боль­шинства само по себе доказывает справедливость решения, хотя группы, составляющие большинство, обыкновенно рассматривают свое согласие лишь как плату за получение привилегии».

О методах давления Хайек почти не пишет, но они и так извест­ны. Это манипулирование голосами избирателей и депутатов, угро­зы забастовок, подкуп и пр.

«Практика показала, — говорит Хайек, — что мы, сами того не желая, создали машину, позволяющую именем гипотетического большинства санкционировать меры, вовсе не угодные большинству, наоборот, такие, которые большинство населения, скорее всего, от­вергло бы; и эта машина выдает решения, не только не отвечающие ничьим желаниям, но и попросту неприемлемые в их совокупности для всякого здравомыслящего человека в силу присущей им проти­воречивости».

Хорошо известно, что сумма обещанного нередко превосходит возможности народного хозяйства. В отношении ассигнований это ведет к хроническому дефициту госбюджета, т.е. инфляционной эмиссии денег. Но подчас дело обстоит еще абсурднее. Например, для одной группы принимается решение обеспечить ей получение дополнительного количества каких-то товаров, а другая группа про­таскивает решение, затрудняющее импорт тех же товаров. Решение о замораживании иен на продукцию какой-то отрасли, принятое под давлением потребителей этой продукции, может приниматься параллельно с решением об увеличении зарплаты в той же отрасли. И тому подобное.

Часто те или иные группы преследуют цель ограничить конку­ренцию в свою пользу. Для иных групп характерно стремление ма­ксимально затруднить вступление в них новых членов. Если они за­пишут такое в свой устав, они рискуют попасть под антимонополь­ное законодательство. Но другое дело, если они добьются нужного им решения на законодательном уровне. К подобным группам от­носятся как профессиональные союзы и ассоциации, так и объеди­нения каких-нибудь производителей.

Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. – М.: Дело, Вита-Пресс, 1996.- 544 с. - ISBN 5-7749-0001-0

**СИЛА ГРУПП СО СПЕЦИАЛЬНЫМИ ИНТЕРЕСАМИ**

Как группы со специальными интересами могут реализовать свою силу? Кажется, существуют по крайней мере три механизма. Во-первых, мы отметили ранее, что люди имеют мало стимулов голосовать или становиться информированными по вопросам голосования. Группы со специальными интересами могут стремиться понизить издержки голосования и приобретения информации, особенно для тех избирателей, которые вероятнее всего их поддержат. Они осуществляют это, делая информацию легко доступной (конечно, ту информацию, которая совпадает с их собственной точкой зрения), и часто прямо помогают в обеспечении транспортом, заботе о детях и т.д. в день голосования.

Во-вторых, мы отметили трудность получения политиками информации о предпочтениях их избирателей. Не существует такого же Простого механизма выявления спроса на общественные блага, какой существует для частных благ. Группы со специальными интересами стремятся их обеспечить такой информацией. Политикам может не хватить технической информации, требуемой для принятия квалифицированных политических решений, например, они могут не знать о последствиях импорта дешевой зарубежной стали. Группы со специальными интере­сами имеют первоисточник информации, и именно через обеспечение информацией они реализуют свое влияние.

Третий механизм заключается в прямом и косвенном подкупе политиков. Прямой подкуп встречается нечасто, по крайней мере в большинстве случаев отправления правосудия в США. (Вероятнее всего, это связано не столько с пуританизмом наших политиков, сколько с издержками по выявлению подобных случаев.) Но косвенный подкуп тоже важен: группы со специальными интересами обеспечивают поддержку в финансовой и в других формах тех политиков, которые поддерживают их интересы. К тому же это важно потому, что избиратели должны быть информированными о занимаемых кандидатами позициях, и обеспечение избирателей такой информацией требует затрат. Избиратели должны быть убеждены, что выгоды от голосования возместят беспокойство, связанное с участием в голосовании, а их частные издержки должны быть сокращены благодаря обеспечению содействия в их движении к избира­тельным урнам. Мы ранее предполагали, что можно объяснять поведение политиков их стремлением сохранять свое место: они увеличивают вероятность повторного избрания, максимизируя число людей, которые, вероятно, проголосуют за них. Политики добиваются информации о том, как их позиция в отдельных вопросах влияет на число людей, которые в настоящее время будут голосовать за них как за реальную альтернативу другим кандидатам Они должны учитывать все возможности для этого, включая увеличивающуюся возможность прямого диалога с избирателями, помощь в установлении которого обеспечивают группы со специальными интересами.

Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора/Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА – М, 1997. – 720 с.

Россия вошла в Большую шестерку стран с самой развитой теневой экономикой

Группа экономистов во главе с профессором Фридрихом Шнайдером из Университета Иоганна Кеплера в Линце (Австрия) опубликовала исследова­ние, посвященное объемам теневой экономики в 76 развитых и развиваю­щихся странах мира. По подсчетам ис­следователей, годовой оборот черного нала в мире составляет $9 трлн. Среди стран абсолютным ливером по объему теневой экономики стала Нигерия. Россия занимает почетное шестое место.

Cоставленный Фридрихом Шнайдером рейтинг стран показывает, какой процент экономики государства приходится на те­невой сектор. Под теневой .экономикой исследователи понимали как официально не зарегистрированные доходы от легаль­ного бизнеса, так и прибыли от запрещен­ных законом видов деятельности (напри­мер, от торговли наркотиками, проститу­ции и т. д.). Подсчеты в первую очередь базировались на оценке такого показате­ля, как «излишки» наличной валюты в де­нежном обороте по сравнению с цифра­ми официальной статистики. Для развива­ющихся стран, где наличные деньги чаще используются в легальной экономике, Шнайдер применял и другие методы оценки. Например, учитывалось «излиш­нее» потребление электричества (необхо­димого для производства официально не учитываемых товаров).

По оценке исследователей, в промышленно развитых странах «в тень» уходит в среднем 15% официально .называемого объема валового национального продукта, а в развивающихся — в среднем около 33%. С учетом этих цифр из официального мирового ВНП, оцениваемого Международ­ным валютным фондом в $39 трлн, на долю теневиков приходится $9 трлн. Мировая те­невая экономика сопоставима по объемам с официальной экономикой США.

В «Соединенных Штатах Теневиков» ве­дущим «штатом» является Нигерия. В этой стране около 77% денег находится «в те­ни». От Нигерии немного отстают Таиланд и Египет, где на долю теневиков приходит­ся около 70% ВНП. Нигерия известна свои­ми финансовыми мошенниками, Таи­ланд — проституцией и наркотиками. Егип­тяне умудряются практически не платить налогов от доходов с туристического бизне­са. Следующая группа стран, где теневая и официальная экономика практически рав­ны, Филиппины и Мексика. На шестом месте в рейтинге стоит Россия. По оценке профессора Шнайдера, на долю российских теневиков приходится около 40% ВНП страны. России немного ус­тупают Малайзия и Южная Корея.

Российские официальные оценки, кото­рые дает Госкомстат, скромнее. Они не вы­ходят за рамки130% ВВП. Но тем не менее русское ноу-хау применительно к теневой экономике существует. В Т997году, если верить статистике в России случился экономический рост. Был он, правда, более чем скромным— 0,8%, но самое любопытное не в этом. Рост был достигнут просто — на 2%, с 25 до 27%, была увеличена доля теневой экономики. Это значит, что Госкомстат всегда в состоянии «сделать красиво». Прав­да, жизнь россиян от этого не улучшится

Среди промышленно развитых стран не­легальный бизнес .сильнее всего развит Италии, Испании, Бельгии Экономисты объясняют это тем, что в этих странах очень высокое налоговое бремя и слишком жесткое налоговое законодатель­ство и у бизнесменов возникает естествен­ное желание спрятать доходы. Наименее развита теневая экономика в Швейцарии, Японии и США, но и там на ее долю прихо­дится около 10% ВНП.

Исследователи также попытались оце­нить, какая доля работоспособного населе­ния в развитых странах вовлечена в теневую экономику (официально не зарегистриро­ванные рабочие, нелегальные иммигранты, незарегистрированное второе место рабо­ты). Выяснилось, что по этому показателю опять лидируют итальянцы— каждый вто­рой житель страны занят в теневой экономи­ке. В ФРГ нелегально зарабатывают только 22% трудоспособного населения, в других промышленно развитых странах этот показа­тель еще меньше. В России, каково многих развивающихся странах, точное число тене­виков не подсчитано, утверждается лишь, что это большая часть населения страны.

*«Коммерсантъ» №156 Вторник, 31 августа 1999 года.*

**Как победить олигархию**

Согласно недавним сообщениям инфор­мационных агентств, Россия и Украина ухе несколько лет делят последние места в международном рейтинге конкурентоспособ­ности, который регулярно составляется для 59 развитых и наиболее значимых развивающихся государств. Конкурентоспособность страны на мировом рынке это лишь обобщенная оценка конкурентоспособности ее предприятий, прежде всего крупных. Так что же не так с рос­сийским крупным бизнесом?

Чтобы выжить в условиях конкуренции в нормальной рыночной экономике, любое предприятие должно снижать издержки, совер­шенствовать технологию, предлагать покупате­лям новые виды товаров и услуг. Иными слова­ми, вкладываться в развитие. В России же для крупного бизнеса есть альтернативный путь: можно вкладываться не в развитие, а в контак­ты с властью, смягчая себе тем самым бюджет­ные ограничения. Поэтому в течение последне­го десятилетия у нас сосуществовали две пред­принимательские стратегии. Первая сводилась к максимальному дистанцированию от госу­дарства, когда бизнес сам решал свои пробле­мы и сам должен был выживать в борьбе с кон­курентами. Вторая же стратегия предполагала тесную интеграцию с государством в лице его конкретных представителей в госаппарате или в структурах законодательной власти, которые лучше всяких криминальных «крыш» выступа­ли защитой и опорой для соответствующего бизнеса в конкурентной борьбе. Вплоть до ав­густа 1998 года эта вторая стратегия оказыва­лась в целом более успешной.

Фундаментальной причиной такого положе­ния вещей было то, что в России конкретные чиновники и политики обладали способностью поворачивать в нужную для коммерческих структур сторону потоки финансовых ресур­сов, перераспределяемых государством. При этом характерно, что размер вознаграждения соответствующих чиновников или политиков всегда был весьма скромным по сравнению с масштабами поворачиваемых при их содей­ствии потоков. Тем самым инвестиции в отно­шения с властью оказывались многократно эф­фективнее инвестиций в реальный бизнес.

В августе 1998 года мыльный пузырь финан­сового благополучия «новорусского» капита­лизма лопнул. В высшем эшелоне отечествен­ного бизнеса первыми на грани банкротства оказались именно те, кто делал ставку исключи­тельно или преимущественно на вторую страте­гию. Им на смену сегодня приходят структуры, которые вкладывались в развитие (подчас прос­то в силу того, что у них не было достаточного доступа к бюджетным «кормушкам»). Благода­ря этому они лучше пережили кризис. Но сегод­ня эти структуры, получившие новые возмож­ности и вышедшие на новый для себя уровень бизнеса, вновь оказываются перед искушением поиграть в игры с властью. Нравы же людей, си­дящих во власти, остаются прежними.

Можно упереться, проигнорировать «дру­жеские объятия» госаппарата и продолжать вкладываться исключительно в развитие своего бизнеса, но точно предсказать момент наступ­ления очередного очистительного кризиса пока трудно. Его можно просто не дождаться. И по­этому, несмотря на все разговоры о слабости российской власти, бизнес играл и будет играть по тем правилам, которые устанавливает для него эта власть.

Сказанное во многом касается и самого гос­аппарата. Поднимаясь вверх по служебной лестнице, чиновники оказываются вынуждены все больше приспосабливаться к действующим правилам игры. Здесь начинает работать свое­образный «негативный отбор».

Таким образом, как это ни печально, проб­лема неконкурентоспособности российского капитализма вновь упирается в политику и в политиков, поскольку лишь на этом уровне можно изменить сложившийся механизм взаимоотношений бизнеса и власти. Кто и как может это сделать?

Политика тоже большой бизнес. Так или иначе политики обеспечивают себе не только славу и почет, но и материальное благосостоя­ние. Есть, однако, большая разница в том, как это происходит в России и в странах с нормаль­ной рыночной демократией.

В цивилизованном обществе пребывание в публичной политике связано с многочисленны­ми ограничениями (благодаря наличию незави­симых СМИ и адекватному раскрытию инфор­мации), и в материальном смысле оправдано только в долгосрочном периоде. Если всплыва­ют факты личного обогащения, политики сами уходят в отставку — навсегда. Существенным следствием таких «политических обычаев» яв­ляется относительно высокая степень доверия к власти и благодаря этому относительная неза­висимость последней от бизнеса.

В России этот механизм не работает. Мы дав­но привыкли к «чемоданам компромата» и к то­му, что никто в отставку сам не уходит, а напро­тив, стремится получить от обладания властью все и сегодня.

Проблема в том, что из действующих серьез­ных политических сил никто, ни левые, ни пра­вые, ни губернаторы из «Отечества» — «Всей России», не пойдут на реальное изменение вза­имоотношений бизнеса и власти. Поскольку все они в той или иной мере были участниками «старой игры» и уже не смогут просто так вый­ти из нее. Коллеги не дадут.

Изменить же что-то могли бы только новые люди. Которые опирались бы на новый неаффилированный бизнес, поддерживающий этих политиков не ради прямых краткосрочных выгод для самого себя, а ради выстраивания новых цивилизованных правил игры. Скажете утопия? Быть может. Но ведь Россия всегда бы­ла страной чудес.

Андрей Яковлев.*«Эксперт» №32, 30 августа 1999 г.*

Oligarchy – a form of government in which a small group of people hold all the power

Mafia – a group of people who have or are thought to have secret influence in society

*Oxford dictionary, 1995*

**Карман лоббиста надёжней плеча друга**

Лоббирование экономических интересов через политические структуры происходит как на макро- (призедентско - правительственном), так и на микроуровнях (директорат - правительство) Особенно наглядно это проявляется применительно к госсекто­ру, где роль политики (госу­дарства) существенно выше.

Даже после завершения при­ватизации государство остается крупнейшим собственни­ком. Оно непосредственно владеет 110 200 государственными унитарными, федеральными казенными предприятиями и учреждениями (в том числе более 36 тыс. находится в федеральной собственности), явля­ется собственником контрольных пакетов акций более чем 2 тыс. акционерных обществ. В его собственности находится 337 млн. кв. м нежилых поме­щений. Однако доходы от этого имущества незначительны. Реально им распоряжаются ру­ководители тех коммерческих организаций, в чьем хозяйст­венном ведении и оперативном управлении оно находится. Эти руководители мало контроли­руются государством.

Приватизация в решающей части была проведена силами директората и в его интересах. Это обстоятельство нашло отражение в действующем зако­нодательстве. Недаром Феде­ральный закон «Об акционер­ных обществах» называют «променеджерским». Он дал беспрецедентную власть еди­ноличному исполнительному органу по распоряжению иму­ществом коммерческой орга­низации. Генеральный дирек­тор оказался не наемным ме­неджером, исполняющим волю акционеров, а «богом, царем и воинским начальником». Он может практически бесконт­рольно распоряжаться имуще­ством общества, совершая лю­бые сделки. Слабым ограниче­нием являются запутанные и трудноприменяемые нормы о крупных сделках и сделках с заинтересованностью.

Например, бывший гендиректор АО «Красноярскэнерго» по своему личному усмотре­нию продал более 15 процен­тов акций Красноярской ГЭС, тем самым размыв контроль­ный пакет акций, контролируе­мый государством в этой круп­нейшей энергетической компа­нии. Такие действия стали воз­можны в результате непро­фессионализма чиновников Минтопэнерго и Мингосиму­щества, утвердивших непроду­манный устав АО «Красноярск­энерго», который не содержал ограничений полномочий еди­ноличного исполнительного органа по распоряжению иму­ществом общества, в частно­сти по отчуждению ценных бу­маг, внесенных государством в уставный капитал компании…

*Гулшецкий А «Экономика и жизнь» №23 Июнь 1999*