

И.И. Пичурин, д-р экон. наук, проф.  
ГОУ ВПО УГТУ - УПИ, г. Екатеринбург

## ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИВАТИЗАЦИИ КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

В статье на основе анализа различий между планирующей и рыночной системами в экономике развитых стран и роли собственников и менеджеров в управлении предприятиями этих двух систем делается вывод об экономической нецелесообразности приватизации крупных предприятий.

Идеологи реформирования российской экономики в качестве главного постулата о необходимости приватизации высказывали следующие соображения: частная собственность обеспечивает большую заинтересованность в результатах деятельности и большую самостоятельность в принятии решений. При этом не делалось различия между крупными и мелкими предприятиями. Все они считались подлежащими приватизации в равной степени. Рассмотрим, насколько правомерен такой универсальный подход.

Дж. Гейбрейт [1] почти сорок лет назад предлагал делить народное хозяйство на две части: планирующую и рыночную систему. Под планирующей системой он предлагает понимать совокупность крупных компаний, которые в силу своих больших размеров и высокой концентрации капитала достаточно инерционны и бюрократичны по природе и поэтому не могут существовать без перспективного планирования своего развития и без знания перспектив развития государства, в котором они существуют.

Планирующая система составляет ядро экономики развитых стран. Доля продукции, приходящейся на «планирующую систему», колеблется в разных странах от 60–70% до 90% ВВП. При этом в планирующую систему мы включаем не только собственно крупные корпорации, но и то множество малых компаний, которые связаны с ними нерасторжимыми узами, как, например, 25 тысяч поставщиков «Тойота» связаны с нею отношениями корпорации, финансового и технического сотрудничества, управленческого консалтинга. Эти малые предприятия, являющиеся «сателлитами» крупных корпораций, вносят огромный вклад в продукцию, создаваемую последними, и живут в соответствии с планами развития крупных корпораций и их нельзя смешивать с малыми предприятиями «рыночной системы». Под «рыночной системой» понимается совокупность предприятий, обслуживающих те сферы деятельности, в которых работа не может быть стандартизована в силу неповторяемости ее характера (строительство, сельское хозяйство, сфера бытовых услуг) или географической разбросанности, а так же те сферы по оказанию услуг, где необходимость оказывать персональное внимание снижает возможность стандартизовать деятельность. В таких предприятиях менее вероятно применение дорогостоящих технологических комплексов, производящих продукцию в массовых размерах, и поэтому они относительно невелики. В США существует около 1000 гигантских компаний, составляющих «планирующую систему», и 12 миллионов мел-

ких фирм, составляющих «рыночную систему». Но именно эти гигантские компании являются основой экономики США. Примерно такими же являются пропорции между численностью предприятий, входящих в планирующую и рыночную системы, в других развитых странах.

Эти две группы предприятий живут по разным законам и поэтому, решая вопрос о приватизации, следовало бы по-разному подходить к предприятиям крупного и малого бизнеса.

Прежде всего различие между малыми и крупными предприятиями, в контексте рассматриваемой нами проблемы приватизации, заключается в разной роли собственников в управлении предприятиями. Если для малых предприятий зачастую собственник и управляющий это одно и то же лицо, действительно кровно заинтересованное в результатах деятельности предприятия, поскольку от этих результатов деятельности предприятия зависит его личное благополучие, то в крупных компаниях все обстоит совершенно иначе, за исключением тех очень редких случаев, когда собственник является управляющим.

А какова же роль собственников, когда речь идет о крупных компаниях, где собственники являются и хозяевами, если под словом хозяин понимать того, кто обеспечивает эффективное использование собственности?

Во-первых, давно известно, что в крупных компаниях уже с середины 30-х гг. XX века произошло отделение собственности от управления. Управление стало коллегиальным, и эта функция исполняется наемными работниками высокой квалификации, прекрасно знающими компанию изнутри. Именно они являются подлинными хозяевами. «Цели управляющих фирмой интеллектуалов, ее техноструктуры приобретают колоссальное значение. Не рынок определяет эти цели. Они переступили границы рынка, используют его как инструмент и становятся той колесницей, к которой общество если не приковано, то во всяком случае пристегнуто» [1, с. 125].

В уставе всех акционерных обществ записано, что высшим органом их управления является собрание акционеров, а в период между собраниями обществом руководит Совет директоров. Но в большинстве случаев это фикция. В работе «Японская экономика в преддверии XXI века» [2] приводится мнение японских экономистов по этому поводу: «Акционеры практически полностью утратили возможность влиять на положение дел в корпорациях ..., их общие собрания окончательно превратились в проформу, где почти без обсуждения, а часто и без единого вопроса, утверждаются подготовленные от имени Совета директоров решения» [2, с. 28]. Может создаться впечатление, что, если собрания акционеров превратились в формальную процедуру, то уже Совет директоров, готовящий решения, олицетворяет собой волю и интересы акционеров. Но и это не так. Советы директоров, в большинстве случаев, фактически состоят из наемных работников компании, из техноструктуры.

По результатам обследований, проведенных в крупнейших компаниях Японии, до 70% членом Советов директоров являются наемными работниками, членами администрации компании. В США эта цифра меньше, но тоже около 40 – 50 %. Почему же так происходит? Потому что даже крупные акционеры в

большинстве случаев недостаточно компетентны, чтобы участвовать в принятии тех важных решений, которые по статусу положено принимать Совету директоров. Получается, что техноструктура, являющаяся формально исполнительной властью, де-факто проникла в законодательную власть компании. Акционеры, если в компании дела идут нормально, не влияют на ее деятельность.

Во-вторых, надо разобраться в том, кто же сегодня является владельцем акционерного капитала, кто эти собственники, которым принадлежит компания? И правомерно ли считать гигантские корпорации частными компаниями?

Традиционная классификация делит собственность на общественную и частную. Согласно этой квалификации, различие между частной и общественной собственностью состоит в том, принадлежит ли собственность всему обществу или отдельной его части. Считается, что неважно, насколько велика эта часть общества, представлена ли она одним человеком или сотнями тысяч собственников. Руководствуясь этим подходом, и частную (индивидуальную), и корпоративную, и кооперативную, и коллективную собственность относят к частной собственности. Посмотрим, насколько четким и оправданным является это деление.

Начнем с акционерных обществ, которые по упомянутой классификации, бесспорно, относятся к частной собственности. Известно, что есть очень крупные компании, количество акционеров которых приближается к миллиону, как например, в компании «Дженерал Моторс». Таких компаний, где количество акционеров исчисляется сотнями тысяч, множество. Таким образом, сегодня нередко количество владельцев компании, считающейся частной, приближается к численности населения небольших государств. Ведь если владельцами акций являются около миллиона человек, то с учетом членов их семей оказывается, что несколько миллионов человек пользуются дивидендами, получаемыми от их акций. И благополучие нескольких миллионов человек в той или иной мере зависит от курса акции такой огромной компании. А несколько миллионов человек, это, как мы уже заметили, общность, сопоставимая по своим размерам с небольшим государством. Но мы увидим, что количество людей, получающих доходы от деятельности крупных компаний, на самом деле значительно больше, чем число акционеров и членов их семей. Дело в том, что в настоящее время наблюдается резкое увеличение доли акций, принадлежащих юридическим лицам: промышленным компаниям, связанным между собой деловыми отношениями, банками, страховым, пенсионным и университетским фондам, сберегательным кассам и т.п.

Когда в качестве акционеров компании выступают такие юридические лица, как страховой или пенсионный фонд, вкладчиками которых являются миллионы человек и другие промышленные компании, акциями которых в свою очередь владеют десятки или сотни тысяч человек, то очень трудно очертить круг собственников. Если исходить из того, что смысл отношений собственности заключатся в присвоении собственниками части продукта, получаемого с применением средств производства, являющихся их собственностью, то совершенно ясно, что физических лиц, выступающих собственниками, в той ситуации может достигнуть множество миллионов. Они собственники не в том

смысле, что имеют право распоряжаться собственностью, а в силу того, что через страховые, пенсионные фонды и т.п. получают какую-то, пусть ничтожную, но долю прибавочного продукта, создаваемого в компании, акционерами которой являются эти фонды. Еще запутаннее обстоит дело с количеством собственников, когда акционерами являются промышленные предприятия.

Приведем в качестве примера японские «сюданы». Эти финансово-промышленные группы, в которых каждый из участников приобретает не более 1 – 2 % акций остальных партнеров, объединяют огромное количество компаний. Так, в группу «Мицубиси» входит 1460 компаний, в группу «Мицуй» – 1367, в «Суматомо» – 781 компаний. Совокупные активы компаний, входящие в каждую из этих групп, достигают 100 млрд. дол. Кроме названных горизонтальных объединений, охватывающих, возможно, десятки миллионов собственников, есть еще вертикальные объединения, когда приобретаются контрольные пакеты акции в «дочерних» фирмах и достаточно большой пакет, чтобы оказывать влияние на «родственные» фирмы. И, наконец, государственные компании приобретают акции частных корпораций, и наоборот. В этих случаях вообще невозможно определить численность собственников. Ясно только, что численность эта соизмерима с населением средних по размерам государств. Все эти рассуждения с численностью приведены нами с целью показать, что количество собственников, когда речь идет о крупных компаниях, далеко не всегда может быть критерием отнесения их к частной или общественной собственности.

Мы так упорно рассуждаем о численности потому, что одним из недостатков общенародной собственности считается ее ничейность. Раз общая, значит, ничья, говорят ее противники, подразумевая при этом, что именно множество собственников – причина ничейности общенародной собственности. Но оказывается, что это множество может быть ничуть не меньше в том случае, когда собственность называется частной, если речь идет о крупной корпорации, а раз так, то и воспринимается она как ничейная. Итак, крупные компании развитых стран, и в особенности транснациональные, строго говоря, не являются частными и не управляются собственниками. Следовательно, главный постулат реформаторов-приватизаторов применительно к крупным компаниям нельзя считать обоснованным.

Крупные частные и крупные государственные компании имеют гораздо больше общего, чем крупные и мелкие частные компании. Не случайно Гейбрейт еще двадцать лет назад писал «Современные капиталистическая организация и развитая социалистическая не противостоят друг другу. В широком смысле они движутся в одном направлении не к неизбежной власти рынка, а к установлению общих требований технологии и массового производства, к созданию соответствующей планирующей организации...» [3, с. 386]. Эта мысль подтверждается и сегодняшним положительным опытом работы государственных компаний в Германии, Франции, Великобритании.

Дело, по нашему мнению, не в форме собственности, а в методах управления крупными компаниями. Для менеджмента предприятий, входящих в

крупную компанию, представители штаб-квартиры компании ничуть не милее, чем представители министерства, которому подчинены государственные предприятия, они тоже кажутся представителям компании недостаточно компетентными и мешающими предприятию самостоятельно успешно решить свои проблемы. Это вообще нормальное противоречие между управляющим и управляемым.

Недостатком в деятельности наших крупных предприятий была как раз их недостаточная самостоятельность. Именно с этого началась критика так называемой административно-командной системы. Это уже потом заговорили об изменении формы собственности, перепутав форму собственности и метод управления. Заводы, входящие в компанию «Дженерал-Моторс», неукоснительно выполняют все требования компаний, не уступающих по объему производства министерству автомобильной промышленности. И для руководителей этих заводов (наемных работников) именно эти указания и оценочные показатели являются импульсом к деятельности, так же, как и для наших директоров заводов являлись стимулами указания Министерства и оценочные показатели. Прибыль компании «Дженерал-Моторс», включающей в себя около 180 предприятий, их так же мало волнует, как наших директоров мало волновала прибыль Министерства. Для технотруктуры, являющейся подлинным хозяином, важно не то, кто является собственником, а то, какими методами собственник влияет на их деятельность. Если управление компетентное, минимально ограничивающее возможность принятия решений, то технотруктура имеет условия для эффективного управления.

Беда нашей системы управления крупными государственными предприятиями была не в том, что это было плановое хозяйство (наоборот это было достоинством), а в том, что планирование было излишне централизованным, напряженным и жестко директивным. Государственное планирование взяли на вооружение в той или иной степени мелкие развитые страны. И корпорации не только не возражают против него. Они не могут успешно развиваться без него. Как говорил Ли Якокка, президент компании «Крайслер» и яркий противник социализма: «Идеологи утверждают, промышленная политика будет означать конец системы свободного предпринимательства, какой мы ее знаем ... Можно ли считать планирование антиамериканским понятием? Мы у себя в компании «Крайслер» ведем большую плановую работу. И так же действует любая процветающая корпорация. Правительство во всем мире планирует, исключение составляет правительство США [4, с. 361]. В то время как во всех развитых странах все шире применяется планирование, без которого не могут успешно развиваться крупные компании, мы в России отказались от него, вместо того, чтобы отказаться от неправильных методов планирования.

Резюмируя вышесказанное можно утверждать, что экономического обоснования приватизации крупных компаний нет. Об этом автор данной статьи писал еще 10 лет назад [5].

Теперь попытаемся оценить последствия приватизации крупных предприятий в России. Повысилась ли эффективность их работы, оцениваемая через изменения объемов, рост качества, рост производительности труда, уменьше-

ние расхода материальных ресурсов? Данные, приведенные в работах Д.С. Львова [6], С.Ю. Глазьева [7], говорят, что нет.

Причин тут, как нам кажется, несколько.

Во-первых, одновременно были разрушены связи между предприятиями, которые раньше обеспечивались с помощью организации Госнаба. На создание новых рыночных связей потребовалось несколько лет, и даже сейчас посреднические организации забирают значительно большую долю конечной цены, чем имеют соответствующие структуры в развитых странах. Это является следствием недостаточной эффективности самих каналов распределения и очень слабым опытом маркетинговой деятельности крупных компаний товаропроизводителей. Значительная часть создаваемой ими прибыли уходит к посредникам, лишая самих товаропроизводителей крайне необходимых им средств для инвестирования в техническое перевооружение.

Во-вторых, либерализация ценообразования в условиях дефицита товара привела к гиперинфляции, а рост денежной массы в стране отставал от стоимости валового национального продукта. Предприятия, в свою очередь, оказались без необходимого объема оборотных средств, что привело к нарушению условий нормального товарооборота, породило немислимой формы взаимозачеты в 1994-1998 гг. и привело, в конечном итоге, к простоям производственных мощностей. Кроме того, продолжающаяся инфляция порождает такой высокий уровень банковского кредита, который делает маловероятным долгосрочное инвестирование в техническое перевооружение за счет банковских кредитов.

В-третьих, непродуманная либерализация внешней торговли породила проникновение на внутренний рынок огромного количества более конкурентоспособных внешних товаров и свертывания спроса на отечественные товары, совершенно не подготовленных к жесткой конкуренции.

В таких условиях российские крупные предприятия независимо от формы собственности оказались бы в трудной ситуации. Смена собственности не только не помогла им, как на это рассчитывали идеологи приватизации, но наоборот еще и утяжелила их положение.

Вместо того, чтобы совершенствовать внутрифирменное управление, умело используя зарубежный опыт, на первых порах многие предприятия отказались от внутрифирменного планирования, как от якобы пережитка плановой экономики, от системной работы с персоналом, включающей методы морального и материального стимулирования и обеспечивающей хоть какую-то заинтересованность в результатах работы предприятия. Сейчас постепенно эти заблуждения устраняются, но ущерб уже нанесен немалый.

Дезинтеграция производственных комплексов, имевшая место в первые годы приватизации, привела к снижению их эффективности.

Сейчас происходит обратный закономерный процесс укрупнения производственных комплексов. Создаются крупные компании в нефтедобыче, металлургии, машиностроении. Само по себе это прогрессивно, но чревато монополизмом при отсутствии эффективно действующего антимонопольного законодательства. Новые хозяева крупных компаний, которыми зачастую становятся

некомпетентные лица, за бесценок приобретающие огромную собственность, не понимая всей сложности процессов управления, вмешиваются в производственно-хозяйственную деятельность, чего уже давно не происходит в зарубежных корпорациях, о чем мы говорили раньше. Неплохо разбираясь в финансовой деятельности, они ставят ее результаты на первое место, подрывая тем самым будущее принадлежащих им компаний и ставя под угрозу развитие народного хозяйства и экономическую безопасность страны.

Когда компаниями управляет техноструктура, как это происходит в развитых странах, то она вынуждена и способна заботиться об их развитии, так как с будущим этих компаний связано ее личное благополучие. Когда компанией управляют некомпетентные хозяева, то они зачастую и не способны и не очень заинтересованы в их будущем, потому что полагают возможным продать свой бизнес при изменении конъюнктуры. Извлечение прибыли сегодня для многих из них важнее будущего компании.

Государство же полностью устранилось от ответственности за судьбу крупных предприятий, хотя те являются основой экономики страны.

Сейчас очень любят говорить о наметившемся подъеме промышленности. Но следует помнить, что в основном это рост производства, достигающийся не за счет приращения промышленного потенциала, а за счет более полной загрузки наполовину неиспользованного за последние десять лет потенциала, созданного при плановой экономике, и стремительно устаревающего. Поэтому, говоря о 8-10% роста ВВП в период вылезания из провала, не надо путать этот темп выхода из кризиса с темпом роста, обеспечиваемым действительным приростом промышленного потенциала.

Крупные предприятия, приватизированные по баснословно низким ценам, стремительно теряют свою объективную ценность в силу устаревания. И если ранее шел постоянный рост их рыночной цены по сравнению с ценой приватизации, так как они составляла зачастую проценты от подлинной стоимости, то следует ожидать в недалеком будущем снижения рыночных цен вследствие устаревания технологий и оборудования, об обновлении которых многие хозяева не заботятся, предпочитая извлекать сиюминутную прибыль.

**ВЫВОД:** Приватизация крупных предприятий не имеет экономического обоснования, неутешительные итоги в российской промышленности подтверждают ее экономическую нецелесообразность. И если нельзя изменить того, что сделано, то следовало бы внимательно посмотреть, стоит ли приватизировать то, что осталось.

Библиографический список

1. Гейбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969.
2. Японская экономика в преддверии XXI века. М.: Наука, 1991.
3. Джон К. Гейбрейт. Жизнь в наше время. М.: Прогресс, 1986.
4. Ли Якокка. Карьера менеджера. М.: Прогресс.1990.
5. Пичурин И.И. Социалистические тенденции в экономике капиталистических стран. Екатеринбург: Изд-во Урал ун-та, 1994.
6. Львов Д.С. Концепция управления национальным имуществом // Вестник УГТУ-УПИ. Серия «Экономика и управления». Екатеринбург, 2002.
7. Глазьев С.Ю., Коро-Мурза С.Г., Ботников С.А. Белая книга экономических реформ в России 1991-2001 гг. М.: Изд-во ЭКСМО, 2003.