

Направления и факторы реформирования промышленных предприятий

Симачев Ю.В.

Данная статья основывается на результатах исследований в рамках проекта Бюро экономического анализа «Направления и факторы реструктуризации промышленных предприятий», основной целью которого было выявление эмпирических взаимосвязей между результатами деятельности приватизированных российских промышленных предприятий, их структурой собственности, контроля, структурой рынка, финансовыми ограничениями и другими факторами

Введение

Финансовый кризис 1998 г. резко изменил условия функционирования российской промышленности как на внутреннем, так и на внешнем рынке за счет повышения ценовой конкурентоспособности отечественных производителей. На макроуровне результаты достаточно хорошо исследованы: оживление промышленного производства по широкому кругу отраслей, улучшение финансового положения предприятий, рост денежной составляющей в структуре расчетов и т.д. Вместе с тем, вопрос об устойчивости и долговременности этих тенденций остается дискуссионным. По этой причине, для лучшего понимания последствий кризиса и перспектив развития российской промышленности, может быть полезен анализ процессов реформирования предприятий на микроуровне. Особенно, по нашему мнению, интересен анализ ситуации в обрабатывающей промышленности, поскольку, во-первых, она менее изучена, а во-вторых – в долгосрочном плане более важна для определения ограничений экономического роста. Поэтому в данной статье мы рассмотрим *некоторые аспекты реформирования предприятий обрабатывающей промышленности в 1998–1999 гг.*, сосредоточив внимание на следующих вопросах.

- Каковы основные тенденции в реформировании предприятий, как изменились приоритеты в реализации различных направлений реформирования бизнеса?
- Какие факторы определяли то или иное поведение предприятий в проведении реформирования (отраслевая специфика, уровень конкуренции, структура собственности, особенности корпоративного управления и т.п.)?
- Каковы предпосылки (мотивы) и ограничения для предприятий в проведении реформирования бизнеса?
- К каким качественным сдвигам на микроуровне привели процессы реформирования предприятий?

Симачев Ю.В. – заместитель директора Межведомственного аналитического центра.

Статья поступила в Редакцию в августе 2001 г.

Эмпирической базой для анализа в рамках этого проекта стали данные обследования промышленных предприятий обрабатывающих отраслей, проведенного в апреле–мае 2000 г. Обследование 438 промышленных предприятий было проведено фирмой GfK по заказу компании NERA (Великобритания) и Бюро экономического анализа.

Таблица 1.

Характеристика выборки

	Количество предприятий	Распределение предприятий, %
Отрасль		
Химическая и нефтехимическая промышленность	56	12,8
Машиностроение и металлообработка	108	24,7
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	66	15,1
Промышленность строительных материалов	72	16,5
Легкая промышленность	72	16,5
Пищевая промышленность	63	14,4
<i>Итого:</i>	437	100,0
Масштаб по численности занятых		
100–500 человек	147	33,6
501–1000 человек	139	31,8
Свыше 1000 человек	151	34,6
<i>Итого:</i>	437	100,0
Макрозоны		
Центр (Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Ленинградская область)	122	27,9
Волга (Нижний Новгород, Самара, Волгоград)	115	26,3
Урал (Екатеринбург, Пермь, Челябинск)	111	25,4
Сибирь (Красноярск, Новосибирск, Омск)	89	20,4
<i>Итого:</i>	437	100,0

Выборка квотирована по отраслям и размерным группам, ее «смещенность» связана со следующими (соответствующими замыслу вышеупомянутого проекта) ограничениями:

- выборка включает только приватизированные предприятия (исключены из рассмотрения «новые», исходно частные фирмы, а также полностью государственные предприятия);
- предприятия принадлежат только к обрабатывающим отраслям (исключая металлургию), то есть к химической промышленности, машиностроению, деревообрабатывающей, производству стройматериалов, легкой и пищевой промышленности;
- в выборке отсутствуют предприятия с численностью занятых не свыше 100 человек (исключен малый бизнес) и более 5000 человек (исключены сверхкрупные предприятия);
- из обследования исключались предприятия, находящиеся в процессе банкротства;

– обследование проводилось в 13 регионах России, но близкое к равномерности распределение обеспечено для «макрозон»: метрополии (Москва и Петербург), Волга, Урал, Сибирь.

1. Ключевые направления и изменение приоритетов в реформировании предприятий

Имеющаяся в нашем распоряжении информация не позволяет оценить приоритеты предприятий в части реформирования в период до 1997 г. Вместе с тем, можно отметить, что часть предприятий осуществило комплекс пассивных реформ (заккрытие убыточных цехов, сокращение персонала и снижение расходов на объекты социальной сферы) до 1997 г. и, по их мнению, в период 1997–1999 гг. в проведении таких реформ не нуждалось.

Заметная часть респондентов полагает, что их предприятия вообще не нуждаются в реформировании по тем или иным направлениям. Конечно, в этом нет ничего странного, когда речь идет о таких направлениях, как смена поставщиков, продажа избыточного оборудования, сокращение персонала или сокращение объектов социальной сферы – такие задачи весьма индивидуальны для каждого предприятия. Однако есть направления реформирования, которые выражают наличие мотиваций к долгосрочной перспективе развития – освоение новой продукции, выход на новые рынки сбыта, внедрение новых технологий, и наличие ответов об отсутствии необходимости реформироваться по этим направлениям может свидетельствовать о неразвитости конкурентной среды, в которой находятся соответствующие предприятия, об искажении получаемых предприятиями внешних сигналов рыночной среды, об отсутствии достаточных внутренних мотиваций к долгосрочному устойчивому развитию бизнеса.

Следует обратить внимание на существующий мотивационный потенциал к реформированию. Наиболее существенна доля респондентов, которые выразили желание реформировать бизнес, но в силу тех или иных причин не смогли этого сделать, применительно к направлениям, связанным с технологическим перевооружением, особенно в части внедрения новых технологий для энерго- и ресурсосбережения (на что указал примерно каждый четвертый опрошенный).

В 1997–1999 гг. в целом сформировалась система интересов различных сторон применительно в рамках отдельных предприятий, так как во многих случаях прояснилось положение предприятий на рынках товарной продукции, стали просматриваться перспективы сбытовой политики, более четкими стали взгляды на развитие бизнеса акционеров и менеджеров; расширились ресурсные возможности по проведению реформирования. В этот период при постепенном снижении доли предприятий, осуществляющих сокращение расходов на объекты социальной сферы, резком уменьшении доли респондентов, отмечающих в качестве направления реформирования сокращение штатов, мы наблюдаем динамичное увеличение доли тех предприятий в выборке, которые предпринимают усилия по освоению новых рынков, еще более существенное расширение круга предприятий, увеличивающих расходы на маркетинг, внедряющих новые технологии для обеспечения качества продукции и реформирующих систему поставок.

В то же время можно отметить, что при усилении внимания к различным направлениям активного реформирования большинство предприятий ориентируются

преимущественно на использование ранее накопленного потенциала. В 1999 г. внедрение новой продукции и услуг осуществлялось только на 43% предприятий выборки, при этом после некоторого расширения в 1998 г. по сравнению с 1997 г. круга предприятий, осуществлявших реформирование в данном направлении, в последующем доля таких предприятий в выборке даже несколько снизилась. Это может свидетельствовать об определенной эйфории от позитивных изменений в конъюнктуре рынка в 1998–1999 гг., расширения спроса на традиционную продукцию предприятий и о недооценке фактора «временности» улучшения внешних условий.

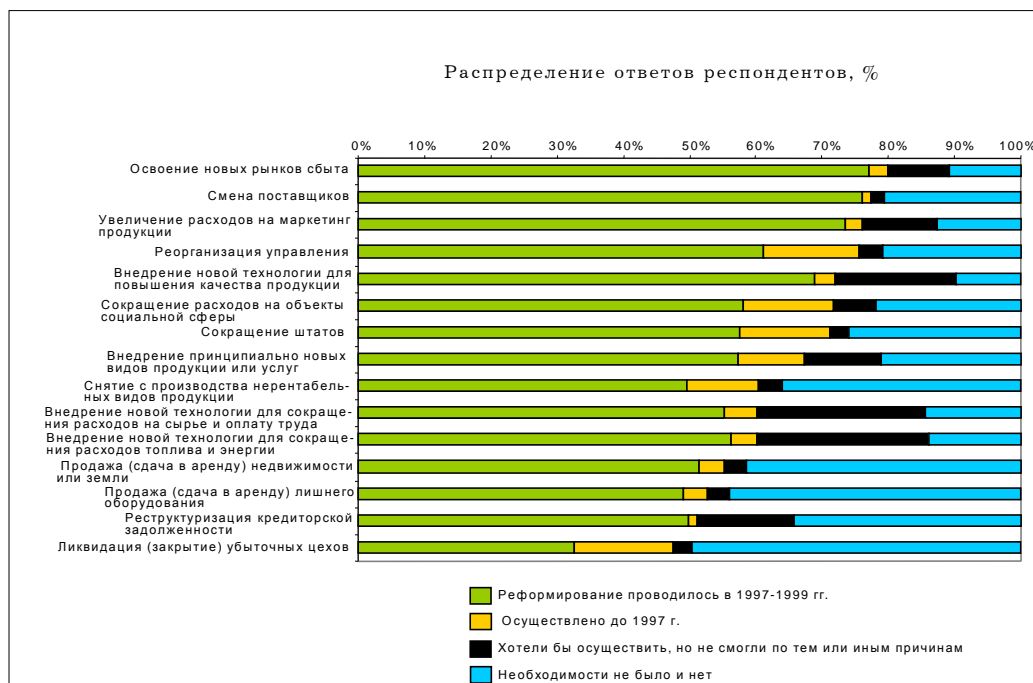


Рис. 1. Активность предприятий в реализации различных направлений реформирования

Указывая на общую тенденцию увеличения внимания предприятий к вопросам технологического развития, следует заметить, что даже в 1999 г. менее половины предприятий внедряло ресурсосберегающие технологии. Особенно беспокоит тот факт, что лишь около 40% предприятий в 1999 г. предприняли меры по внедрению новых технологий для сокращения расходов на топливо и энергию (при этом руководители 14% предприятий полагают, что в этом нет необходимости). Здесь уместно будет сказать о неясности и противоречивости «внешних сигналов» для предприятий в отношении перспектив изменения цен на энергоносители.

Таким образом, отсутствие превентивных мер со стороны большей части предприятий как по освоению производства новой продукции, так и сокращению ресурсоемкости производства повышает риск утраты существующих конкурентных преимуществ при последующей либерализации торговой политики и внутреннего энергетического рынка.

На основе проведенного анализа корреляций между различными направлениями реформирования, которые реализуются тем или иным предприятием, можно отметить следующее. В реформировании предприятий в 1997–1999 гг. достаточно четко наблюдается *две основных стратегии*, определяемых устойчивыми сочетаниями направлений реформирования. Первая стратегия является активной, ориентирована на увеличение доходов от производственной деятельности, а вторая стратегия определяется реализацией преимущественно пассивных, запаздывающих мер и ориентирована на сокращение производственных расходов и/или увеличение внепроизводственных доходов.

Ключевой задачей реформирования в рамках *активной стратегии* выступает освоение новых рынков сбыта, в обеспечение которой реализуются меры по проведению маркетинга. Освоение новых рынков сбыта может основываться как на продвижении на новые территориальные рынки традиционной продукции, так и на освоении новой продукции для выхода на новые продуктовые рынки. И то, и другое влечет за собой решение задачи повышения качества выпускаемой продукции и снижения ресурсоемкости на основе технологического перевооружения. Важным обеспечивающим реализацию активной стратегии направлением реформирования является смена поставщиков. С одной стороны, это следствие возросших требований к качеству традиционной продукции (а значит и качеству комплектующих, материалов и сырья), освоения производства новой продукции и прекращения производства нерентабельной продукции, а с другой стороны – реализуемых мер по снижению энерго- и ресурсоемкости производства, причем последнее стало более значимой предпосылкой к смене поставщиков в 1999 г.

В отличие от активной стратегии, где наблюдается четкая соподчиненность реализуемых направлений реформирования, говорить о *пассивной стратегии* можно с определенной долей условности – это не столько стратегия, сколько набор мер, не создающих предпосылки к повышению конкурентоспособности бизнеса и не вписывающихся в активную стратегию. К такого рода мерам можно отнести ликвидацию (закрытие) убыточных цехов, сокращение персонала, уменьшение расходов на объекты социальной сферы, продажу (сдачу в аренду) основных фондов, реструктуризацию задолженности.

Следует отметить, что к 1999 г. разделение предприятий по двум типам стратегии реформирования стало еще более отчетливым. Меры по сокращению персонала, оптимизации основных фондов, реструктуризации кредиторской задолженности не стали элементами активной стратегии, а напротив, приобрели характер ее антиподов. К примеру, если в 1997 г. сокращение персонала выступало в определенной мере в качестве дополнения (следствия) к внедрению ресурсосберегающих технологий, то в 1999 г. эта связь стала малозначимой. Аналогичные изменения наблюдаются и в отношении связи между освоением производства новой продукции и продажей излишнего оборудования, а также связи между реструктуризацией кредиторской задолженности и освоением новой продукции, проведением технологического перевооружения.

Таблица 2.

**Динамика активности предприятий в 1997–1999 гг.
в реализации различных направлений реформирования**

Направления реформирования	Частота упоминаний респондентами различных направлений реформирования по годам, %		
	1997	1998	1999
Освоение новых рынков сбыта	59,1	65,2	69,5
Увеличение расходов на маркетинг продукции	42,6	54,4	68,3
Внедрение принципиально новых видов продукции или услуг	39,2	45,6	43,3
Снятие с производства нерентабельных видов продукции	35,0	34,6	34,0
Внедрение новой технологии для повышения качества продукции	46,2	49,9	60,8
Внедрение новой технологии для сокращения расходов на сырье и оплату труда	32,6	37,7	48,0
Внедрение новой технологии для сокращения расходов топлива и энергии	29,4	34,1	41,1
Смена поставщиков	60,8	64,2	70,0
Реструктуризация кредиторской задолженности	13,6	21,0	40,4
Реорганизация управления	33,3	38,9	44,9
Сокращение расходов на объекты социальной сферы	38,9	34,6	33,8
Продажа (сдача в аренду) лишнего оборудования	30,4	35,8	37,4
Продажа (сдача в аренду) недвижимости или земли	29,9	38,7	41,6
Ликвидация (закрытие) убыточных цехов	17,0	16,0	14,9
Сокращение штатов	45,0	42,7	29,8
<i>Всего ответивших</i>	<i>411</i>	<i>419</i>	<i>423</i>

**2. Конкуренция на товарных рынках
как фактор реформирования бизнеса**

Уровень *внутренней конкуренции* на российском товарном рынке довольно высок – лишь примерно каждое десятое предприятие имеет только одного отечественного конкурента или не имеет конкурентов вообще. Однако внутренняя конкуренция не стала значимым фактором в стимулировании предприятий к реализации активной стратегии: освоению новых рынков сбыта, проведению маркетинга, организации выпуска новой продукции, внедрению новых ресурсосберегающих технологий. Она лишь заметно повлияла на осуществление предприятиями мер по снятию с производства нерентабельных видов продукции – чем больше конкурентов, тем выше активность в осуществлении таких мер.

В принципе, умеренный уровень внутренней конкуренции (наличие 2–5 отечественных конкурентов) сочетается с более высокой активностью предприятий во внедрении новых технологий для обеспечения качества продукции по сравнению с предприятиями, не имеющими конкурентов, однако при высоком уровне внутренней конкуренции (наличие свыше 5 отечественных конкурентов), напротив, инновационная активность подавляется. Вероятно, при умеренном уровне конкуренции

возникает некий оптимум с позиций как формирования мотиваций к реформированию, так и относительной мягкости финансовых ограничений.

Примерно каждое третье предприятие выборки находится в условиях *внешней конкуренции* (то есть испытывает существенное давление импортной продукции). Прессинг со стороны импорта наиболее характерен для предприятий легкой промышленности и химии/нефтехимии.

Наличие внешней конкуренции побуждает российские предприятия к реализации активной стратегии реформирования. Предприятия, конкурирующие с импортом, раньше и активнее прочих предприятий выборки предприняли меры по освоению выпуска новой продукции, внедрению новых технологий для обеспечения качества. Отличительной и сохраняющейся чертой предприятий, находящихся под давлением «внешней» конкуренции, является особое внимание к маркетингу продукции.

Внешняя конкуренция выступает фактором повышения инвестиционной активности предприятий. Если для группы предприятий, испытывающих конкуренцию с импортными товарами, соотношение числа предприятий, осуществивших крупные инвестиции после августа 1998 г., и числа предприятий, не делавших этого, составляет 1/2, то для группы предприятий, не сталкивающихся с проблемой конкуренции с импортом, этот показатель составляет примерно 1/3, а для группы предприятий, чья продукция в принципе закрыта для внешней конкуренции – 1/4.

Возникает вопрос о том, в какой мере на осуществление инвестиций влияет внешняя конкуренция и в какой – внешние финансовые ограничения, в частности трудности привлечения долгосрочных заемных средств. Инвестиционная активность предприятий ограничивается доступностью для них банковского кредита, однако при наличии относительно хороших возможностей получить долгосрочный кредит крупные инвестиции после августовского кризиса заметно чаще осуществляли те предприятия, которые находятся в условиях внешней конкуренции, – среди тех предприятий, которые легко или относительно легко могут получить банковский кредит, инвестиции в основной капитал при наличии конкуренции с импортной продукцией осуществили 52% предприятий против 35% предприятий при отсутствии «внешней» конкуренции.

Таким образом, в принципе открытость экономики способствует проведению более глубоких преобразований в российском бизнесе.

Развитие конкурентной среды на товарных рынках, предпринимательская инициатива в существенной мере ограничиваются наличием *административных и нерыночных барьеров*. Примерно 57% респондентов отметили, что сталкиваются с нерыночными барьерами, препятствующими развитию бизнеса.

Административные барьеры в значительной мере связаны с особенностями и приоритетами в работе местных органов власти: если по отраслям мы наблюдаем максимальную вариацию доли отметивших наличие таких барьеров на уровне 20 пунктов, то по регионам – свыше 40 пунктов. Наиболее административно «зарегулирована» деятельность предприятий в Волгограде, Москве, Омске, Московской области и Екатеринбурге. Лишь в трех из тринадцати регионов на наличие нерыночных барьеров указало меньше половины опрошенных руководителей местных предприятий.

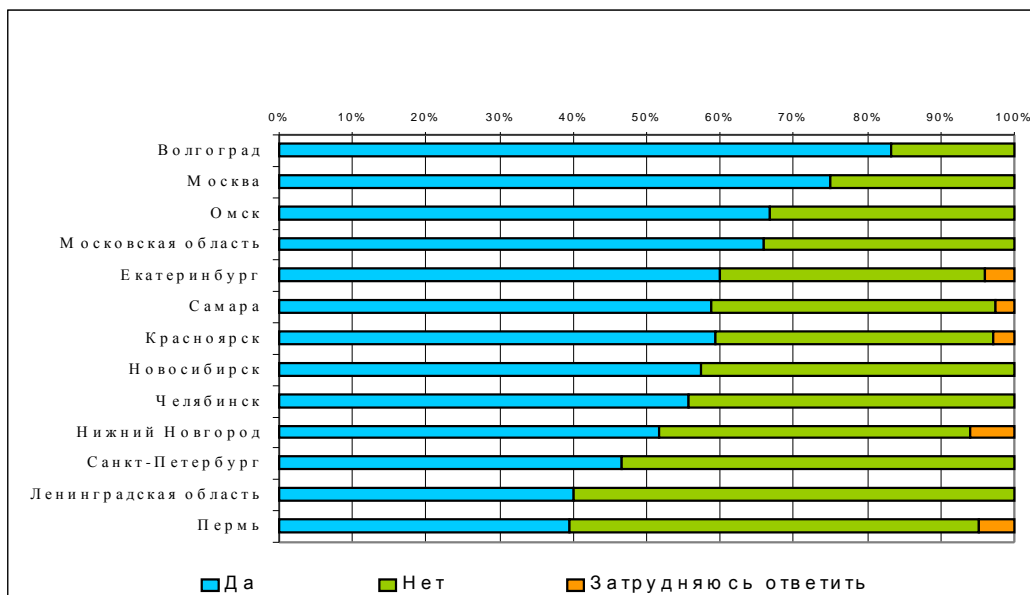


Рис. 2. Значимость административных барьеров для предприятий различных регионов

Наиболее часто респондентами в качестве основного нерыночного барьера отмечалась избыточность и необъективность контроля. Так, если на давление со стороны криминальных структур указали лишь два респондента, а на существенность административных барьеров при входе на новые региональные рынки — только 33 респондента, то сложность получения лицензий и разрешений на новые виды деятельности в качестве значимой проблемы выделили уже 88 респондентов, а избыточный и необъективный контроль со стороны контролирующих организаций отметили 167 респондентов.

Общеизвестно, что существенным образом искажать рыночные мотивации предприятий, ослаблять действие «сигналов» конкурентного рынка может *государственная поддержка* отдельных предприятий. Масштабы прямой государственной финансовой поддержки, оказанной предприятиям выборки в течение 1997–1999 гг., весьма ограничены. Однако если случаи прямой финансовой государственной поддержки в виде дотаций и кредитов действительно нечасты, то довольно распространенными стали косвенные механизмы финансовой государственной поддержки в виде реструктуризации задолженности предприятий по платежам в бюджеты всех уровней (особенно на федеральном уровне) и предоставления налоговых льгот (что наиболее характерно для местного уровня).

Неравные условия для конкуренции между предприятиями в значительной мере обусловлены *неравномерностью бюджетных ограничений*, связанной с различной требовательностью государства к предприятиям по погашению их просроченной налоговой задолженности. Более половины предприятий выборки (55–60%) на конец 1999 г. имели просроченную задолженность по платежам в бюджеты и внебюджетные фонды. Можно отметить наличие двух полярных групп предприя-

тий: первая группа состоит из 137 предприятий, которые вообще не имели просроченной задолженности в течение всего периода 1997–1999 гг.; вторая группа включает 166 предприятий, которые, напротив, в конце каждого года в этот период имели просроченную задолженность по налоговым и иным обязательным платежам, при этом число предприятий, не входящих ни в первую, ни во вторую группу, весьма ограничено (46 предприятий). Таким образом, ни общее улучшение финансового положения предприятий в 1999 г., ни оказанная государственная поддержка не повлияли сколько-нибудь существенным образом на сокращение числа предприятий, которые задерживают расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами. Даже среди тех предприятий, чья просроченная задолженность была реструктурирована и на федеральном, и на местном уровне, лишь примерно каждое третье предприятие не «обросло» новой просроченной задолженностью к концу 1999 г.

Таблица 3.

**Распространенность различных форм государственной поддержки
промышленных предприятий**

Формы государственной поддержки, полученной в 1997–1999 гг.	На местном уровне		На федеральном уровне	
	количество отметивших	в % от общего числа опрошенных	количество отметивших	в % от общего числа опрошенных
Субсидии	11	2,5	2	0,5
Кредиты	27	6,2	17	3,9
Налоговые льготы	82	18,7	33	7,5
Освобождение от уплаты налогов	23	5,3	11	2,5
Реструктуризация налоговой задолженности	69	15,8	88	20,1
Другое	12	2,7	9	2,1

Непрозрачность бюджетных ограничений в существенной мере связана с отсутствием исполняемых на практике *критериев инициирования государством процедур банкротства в отношении должников*. Даже по состоянию на начало 1999 г. (после значительного повышения ликвидности предприятий) государство в лице налоговых органов, внебюджетных фондов в соответствии с Законом о банкротстве (при наличии у предприятия задолженности по налоговым, иным обязательным платежам в объеме более 500 минимальных размеров оплаты труда, просроченной дольше, чем на три месяца) могло бы инициировать процедуры несостоятельности в отношении, как минимум, 200 предприятий выборки из 374, по которым мы можем сделать такого рода оценки.

Наиболее непредсказуема ситуация в машиностроении, где такие процедуры могут быть инициированы государством в отношении примерно 60% предприятий (для сравнения: в пищевой промышленности такие процедуры могут быть применены государством в отношении 20% предприятий выборки). Заметим, что даже при увеличении в 50 раз существующего нормативного порога для инициирования процедур банкротства (по величине просроченной задолженности) государство все равно могло бы обратиться с исковыми заявлениями о признании несостоятельными четверти предприятий выборки.

Таблица 4.

**Оценка круга предприятий, в отношении которых государство
юридически имело право инициировать процедуры банкротства
(в процентах)**

Отрасль	Распределение предприятий выборки в зависимости от отношения их просроченной задолженности по платежам во внебюджетные фонды на начало 2000 г. к нормативному порогу для инициирования процедур банкротства				
	от 0 до 1	от 2 до 50	от 51 до 200	свыше 200	итого
Машиностроение и металлообработка	39	27	15	19	100
Промышленность строительных материалов	42	28	20	10	100
Химическая и нефтехимическая промышленность	58	16	8	18	100
Легкая промышленность	58	20	15	7	100
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	59	20	16	5	100
Пищевая промышленность	81	15	4	0	100
<i>В среднем по выборке</i>	<i>54</i>	<i>22</i>	<i>14</i>	<i>11</i>	<i>100</i>

Понятно, что инициировать процедуры банкротства в отношении каждого второго предприятия государство не может, хотя и имеет право. В результате из инструмента вывода неэффективных предприятий с рынка, обеспечения платежной дисциплины институт банкротства, применительно к просроченной налоговой задолженности, превращается в фактор повышенных инвестиционных рисков в промышленности и усиления предпосылок к вмешательству представителей государственных органов в деятельность частного бизнеса (когда сама возможность инициирования процедур банкротства в рамках установленных правил может стать фактором давления на то или иное предприятие).

3. Инвестиционная активность и доступность долгосрочных заемных средств

Давление конкурентной среды побуждает предприятия к реформированию, однако реализация активной стратегии в значительной степени определяется возможностями предприятий по привлечению внешних финансовых ресурсов для инвестиций.

Относительное улучшение финансового положения предприятий в 1999 г. в весьма незначительной степени повлияло на рост инвестиционной активности предприятий выборки. Хотя и наблюдается рост числа инвестиционно-активных предприятий в общей численности предприятий выборки, но он весьма незначителен, в результате в 1999 г. свыше 30% предприятий вообще не сделали каких-либо инвестиций.

Доля внешних источников в инвестициях предприятий весьма мала и сколько-нибудь заметно не изменилась: в 1997 г. она в среднем по выборке инвестиционно-активных предприятий составила 12%, в 1998 г. – 10%, в 1999 г. – 11%. В то же время в 1999 г. заметно активизировалась деятельность российских частных инвесторов, более широко задействуются иные источники, не связанные с привлечением банковских средств или средств фондового рынка, – это наблюдается заметно чаще в химии и нефтехимии. Скорее всего, это результат заинтересованности предприятий сырьевых отраслей промышленности, связанных с ними финансовых групп в развитии своих хозяйственных контрагентов и/или диверсификации бизнеса. Роль зарубежных частных инвесторов и инструментов фондового рынка в удовлетворении инвестиционных потребностей предприятий обрабатывающих отраслей промышленности остается пока ничтожно малой.

Таблица 5.

Использование различных источников для инвестиций

Источники инвестиционных ресурсов	Количество предприятий, использовавших для инвестиций тот или иной источник		
	1997	1998	1999
Собственные средства	257	264	275
Продажа на открытом рынке дополнительной эмиссии корпоративных ценных бумаг	8	2	1
Банковские кредиты	38	33	37
Средства федерального бюджета и внебюджетных фондов	7	5	4
Средства областного/краевого бюджета	6	3	5
Российские частные инвесторы	5	9	14
Зарубежные частные инвесторы	2	1	0
Другие источники	3	6	9
Всего инвестиционно-активных предприятий	270	277	289

При «штучности» случаев привлечения инвестиций путем получения банковских кредитов и, особенно, проведения дополнительной эмиссии акций следует отметить, что круг предприятий, руководители которых считают, что их предприятия обладают неплохими возможностями использовать именно эти способы для привлечения инвестиций, существенно шире. Руководители примерно 100 предприятий в отношении доступности долгосрочного банковского кредита дали оценки «очень легко» или «относительно легко», тогда как только 37 предприятий в 1999 г. использовали банковский кредит для инвестиций. На наличие иностранного инвестора указали руководители 21 предприятия из 420, но при этом отмечено лишь три случая привлечения иностранных инвестиций в течение 1997–1999 гг. В отношении возможности получить средства за счет дополнительной эмиссии акций и продажи этих акций инвесторам на открытом рынке оптимистичные оценки дали руководители, как минимум, 42 предприятий, тогда как использовало данный способ в 1999 г. только одно предприятие!

Объяснение этому может быть в следующем. В течение 1998–1999 гг. мы наблюдаем своеобразное «расщепление» предприятий, склоняющихся к активной стратегии реформирования, на группу предприятий, ориентированных на сокращение привлечения внешних ресурсов и самофинансирование инвестиционной дея-

тельности, и на группу предприятий, напротив, делающих ставку на использование внешних ресурсов для обеспечения динамичного развития. Линия на самофинансирование может быть связана с относительной благополучностью финансового положения предприятий в сочетании с нежеланием допускать до управления прибыльным бизнесом внешних инвесторов и менять что-либо в управлении предприятием (неслучайно реализация этой установки сочетается с меньшей активностью в реформировании системы управления). Ставка, сделанная частью активно реформирующихся предприятий на привлечение внешних средств, наиболее сильно проявилась в 1999 г., когда эти предприятия сделали заметный рывок в принятии мер по решению задач диверсификации производства, энерго- и ресурсосбережения.

Наличие *доступа к долгосрочным банковским кредитам* создает предпосылки к осуществлению мер по освоению новой продукции, внедрению новых технологий для обеспечения качества, что позволяет более активно заниматься ликвидацией производства нерентабельных видов продукции. В отсутствие долгосрочных заемных ресурсов руководители предприятия пытаются «выжать» все что можно из относительно малозатратных мер по сокращению штатов, реорганизации менеджмента или повысить текущую ликвидность бизнеса путем продажи (сдачи в аренду) излишних основных фондов.

Срок, на который могут быть привлечены заемные средства, выступает в качестве критически значимого фактора, определяющего реализацию мер по технологическому развитию. В 1999 г. в группе предприятий, которые могли бы получить кредит на 1–3 месяца, лишь 28% занималось внедрением новых технологий для сокращения расходов топлива/энергии и 53% – внедрением новых технологий для повышения качества продукции, тогда как в группе предприятий, руководители которых считают возможным получить кредит на срок более 5 лет – 55% и 80%, соответственно. Однако лишь 21 респондент из 393 ответивших на вопрос о максимальной возможной длительности привлечения банковского кредита оценили ее на уровне свыше 5 лет. Таким образом, отсутствие наполненного рынка долгосрочного заемного капитала стало существенным препятствием на пути технологического развития предприятий.

Для большинства предприятий выборки характерен существенный разрыв между сроком окупаемости инвестиций в основной капитал и сроком, на который может быть взят банковский кредит. Примерно 60% из ответивших на вопрос о сроке окупаемости инвестиций в основной капитал полагают, что он превысит 1 год, тогда как лишь 27% из числа ответивших о банковском кредите отметили возможность его привлечения на срок более 1 года. В целом лишь 13% предприятий (из числа оценивших и срок окупаемости, и максимально возможную длительность кредита) в принципе могут, по оценкам их руководителей, получить кредит на срок, превышающий срок окупаемости инвестиций в основной капитал.

Весьма значимое влияние на *доступность долгосрочных кредитных ресурсов* оказывает географическое расположение предприятий – в крупных финансовых центрах (Москве, Санкт-Петербурге) получить долгосрочный кредит заметно легче. Рассматривая фактические результаты привлечения предприятиями средств из внешних источников, можно заметить: если привлечение предприятиями внешних ресурсов для инвестиций в 1997 г. в наибольшей мере определялось инвестиционной привлекательностью той или иной отрасли, то в 1999 г. привлечение внешних финансовых ресурсов уже в значительной степени корре-

лируют и с территориальным положением предприятий. Вероятно, это связано с последствиями августовского кризиса, повлекшего резкое «сжатие» рынка капитала, сосредоточенного в крупных банках, отказ ряда крупных финансовых структур от прежней стратегии «экспансии в регионы», усиление локализации инвестиционного капитала в крупных финансовых центрах.

В результате привлечение внешних ресурсов для инвестиций стало к настоящему времени следствием композиции двух факторов – отраслевой инвестиционной привлекательности и территориальной близости к финансовым центрам. Применительно к банковскому кредитованию локализация финансовых ресурсов в центральных городах России проявилась, в том числе, и в наличии зависимости оценок максимально возможного срока кредита, который могут получить предприятия, от их территориального размещения. Такая ситуация представляется неблагоприятной, так как это может привести к усилению технологической неоднородности развития обрабатывающей промышленности по регионам, возникновению технологического разрыва между предприятиями центральных городов и предприятиями на периферии. В результате дальнейшая (вообще говоря, необходимая) либерализация товарных рынков в условиях явно недостаточной открытости и наполненности финансовых рынков может привести к разрыву хозяйственных связей предприятий, позиционированных на ликвидных территориальных рынках, с отечественными поставщиками и переориентации на импорт материалов и комплектующих.

4. Корпоративное управление как фактор реформирования бизнеса

К настоящему времени в структуре капитала предприятий по сравнению с этапом приватизации произошли существенные сдвиги: кардинально сократилось участие в капитале предприятий трудового коллектива, при этом наиболее существенно возросло участие промышленных предприятий. Однако доминирующей остается инсайдерская модель собственности – в среднем по выборке инсайдерам принадлежит 62% акций. В меньшей степени инсайдерская модель характерна для предприятий пищевой промышленности, а также химии и нефтехимии.

Отметим, что весьма существенным в силу как естественного обновления кадров, так и реализации мер по сокращению персонала стал размер пакета акций, находящихся в собственности бывших работников предприятий. Переход работников в категорию бывших работников в сочетании с процессами смены директоров, которые стали весьма распространенными в последние три года, создает предпосылки для эволюции инсайдерской модели собственности в аутсайдерскую.

В сопоставлении момента приватизации предприятий выборки с настоящим временем *концентрация акционерного капитала* заметно возросла. Если после проведения приватизации на 85% предприятий выборки ни один из акционеров не владел хотя бы блокирующим пакетом, то на начало 2000 г. это верно только для 67% предприятий выборки. Опережающими темпами шли процессы перехода контрольных пакетов предприятий в собственность 1–3 акционеров: почти в два раза возросло число предприятий, где контрольным пакетом акций владеет один собственник, более чем в четыре раза увеличилось число фирм, где два-три акционера владеют в совокупности контрольным пакетом акций.

Таблица 6.

Структура капитала предприятий и ее изменение

Группы акционеров	Доля акций в собственности группы акционеров в среднем по выборке, %	Изменение доли по сравнению с послеприватизационными результатами в среднем по выборке, в пунктах
Трудовой коллектив	34	-20
Менеджеры	18	+4
Бывшие работники	10	+6
Российская Федерация	3	-3
Субъекты Российской Федерации и муниципальные образования	3	-2
Российские промышленные предприятия	15	+7
Российские банки и финансовые компании	5	+2
Иностранные предприятия и банки	3	+3
Другие акционеры	9	+3
<i>Итого</i>	<i>100</i>	<i>0</i>

В наибольшей степени консолидация капитала характерна для машиностроительных предприятий (примерно на каждом третьем из них контрольный пакет акций в совокупности принадлежит 1–3 акционерам) и в наименьшей – для предприятий легкой промышленности. Обычно предполагается, что консолидация собственности позитивно влияет на инвестиционную активность, однако на примере имеющейся выборки этого утверждать нельзя. Если для машиностроительных предприятий и предприятий по производству стройматериалов мы наблюдаем прямую связь уровня консолидации и инвестиционной активности предприятий, то в легкой и пищевой промышленности зависимость обратная. Вероятно, стимулирующий эффект от консолидации мы наблюдаем на тех предприятиях, которые захватываются другими промышленными предприятиями (именно в капитале предприятий по производству стройматериалов и машиностроения наиболее велико участие других промышленных предприятий).

Весьма важную роль в реформировании предприятия играет *совет директоров*, состав которого может заметно отличаться от структуры распределения акционерного капитала. Это может быть следствием и «традиций» по включению в совет директоров представителей топ-менеджмента и трудового коллектива, и наличия у предприятия «зависимых» отношений с контрагентами (по поставкам, по сбыту, по кредитам, аренде и т.п.), с органами власти (по регулированию деятельности предприятий и их поддержке). Несоответствие структуры капитала составу совета директоров в ряде случаев связано с непрозрачностью отношений собственности: например, скрывая свое участие (или реальные размеры своего участия) в капитале предприятия, собственник может быть представлен в нем аффилированными лицами, тогда как в совете директоров уже могут быть его непосредственные представители.

В среднем по выборке чаще всего в совет директоров входят представители топ-менеджмента (на 80% предприятий), представители трудового коллектива (на 60% предприятий) и представители других промышленных предприятий (на 30% предприятий).

Отметим следующее: если представительство местных органов власти и топ-менеджмента в совете директоров усиливается (по сравнению со степенью участия в капитале), то в отношении представителей иностранных акционеров и федеральных органов власти наблюдается обратное. В ряде случаев местные органы власти, не участвуя в капитале предприятий, тем не менее, имеют своих представителей в совете директоров (и это при том, что участвуя в капитале предприятия, местные органы власти не реализуют свои права по обеспечению соответствующего представительства в советах директоров). Это может быть следствием как «давления» на частные предприятия со стороны местных властей, процессов завуалированного усиления участия государства в управлении хозяйственной деятельностью предприятий на местном уровне, так и встречной заинтересованности предприятий привлечь местных чиновников к решению своих проблем.

В целом наиболее сильные позиции в совете директоров имеют представители топ-менеджмента и трудового коллектива (в среднем 40 и 28% голосов в совете директоров, соответственно). В 129 акционерных обществах (из 301 в выборке) представители топ-менеджмента составляют большинство в совете директоров. Тем самым нарушается скорее не юридически, а сама идея нормы Закона об акционерных обществах, ограничивающей участие членов коллегиального исполнительного органа общества в наблюдательном совете (совете директоров).

Следует признать, что в российских условиях решающее влияние на реформирование предприятий оказывают *менеджеры*. Причин тому несколько. Во-первых, менеджеры во многих случаях сами являются собственниками. Во-вторых, весьма велика роль менеджеров в совете директоров. В-третьих, собственно выбор основных направлений реформирования и, главное, реализация соответствующих мер больше относятся к прерогативе дирекции предприятия. Все это определяет высокий уровень самостоятельности менеджеров в принятии решений.

Мы наблюдаем, что в последние годы процесс смены директоров становится все более интенсивным, примерно на каждом третьем предприятии директор был назначен сравнительно недавно (в 1997–2000 гг.)

Более половины назначенных в 1999–2000 гг. директоров являются «внешними» (проработали на предприятии до своего назначения директором не более 2 лет), причем предпосылкой к этому выступает более высокий уровень консолидации капитала. Примерно 70% «внешних» директоров, назначенных в 1999–2000 гг., сменили руководителей на тех предприятиях, где менеджеры вообще не имеют в настоящее время какого-либо участия в капитале. Более того, на тех предприятиях, где назначение директора произошло в 1999–2000 гг. в 45% случаев представителей менеджеров в совете директоров нет, тогда как в среднем по выборке только в одном случае из пяти представители топ-менеджмента не являются членами совета директоров. Таким образом, постепенно расширяется круг предприятий, где менеджер является наемным работником, а состав исполнительных и наблюдательных органов не пересекается в целях ограничения влияния менеджеров на решения, принимаемые наблюдательным советом.



Рис. 3. Динамика смены руководителей предприятий по годам

Сопоставление проводимых реформ с временем назначения директора может первоначально привести к ложному выводу, что чем позже назначен директор, тем более пассивную стратегию реформирования он реализует.

Таблица 7.

Влияние назначения нового директора в 1997–1999 гг. на ход реформирования предприятия

Направления реформирования	Время назначения директора		В среднем по выборке, %
	1997–1998	1999–2000	
Внедрение принципиально новых видов продукции или услуг, %			
1997	34,7	31,3	39,0
1998	51,9	33,3	45,5
1999	52,6	32,9	43,2
Освоение новых рынков сбыта, %			
1997	47,2	46,9	59,3
1998	63,6	49,3	64,9
1999	65,8	60,3	69,3
Увеличение расходов на маркетинг продукции, %			
1997	40,3	26,6	42,7
1998	61,0	31,9	54,5
1999	65,8	67,1	68,3
Реорганизация управления, %			
1997	31,9	31,3	33,8
1998	40,3	33,3	39,5
1999	52,6	54,8	45,3

Продолжение таблицы

Направления реформирования	Время назначения директора		В среднем по выборке, %
	1997–1998	1999–2000	
Внедрение новой технологии для сокращения расходов топлива и энергии, %			
1997	13,9	17,2	29,1
1998	20,8	21,7	33,9
1999	39,5	31,5	41,0
Внедрение новой технологии для сокращения расходов на сырье и оплату труда, %			
1997	25,0	20,3	32,6
1998	29,9	24,6	37,8
1999	55,3	37,0	48,2
Внедрение новой технологии для повышения качества продукции, %			
1997	38,9	32,8	45,9
1998	45,5	30,4	49,6
1999	55,3	54,8	60,7
<i>Всего предприятий</i>	76	73	423

Однако следует учитывать, что назначение новых директоров в последние три года в основном как раз и были связаны с недостаточной активностью прежнего руководства в реформировании бизнеса – те предприятия, где были назначены новые директора, отличались заметно меньшей активностью в освоении выпуска новой продукции, в продвижении на новые рынки, технологическом перевооружении. Смена директора привела к существенному росту активности по данным направлениям реформирования, а также в осуществлении мер по реорганизации системы управления и реструктуризации задолженности.

5. Основные выводы

1. При усилении внимания к различным направлениям активного реформирования большинство предприятий ориентируются преимущественно на использование ранее накопленного потенциала. Заметная часть предприятий (на уровне 10–15% от количества предприятий в выборке) вообще не заинтересована в реализации мер по обеспечению своей долгосрочной конкурентоспособности – технологическому перевооружению, освоению выпуска новой продукции. Это обусловлено рядом факторов, среди которых отметим:

- неразвитость конкурентной среды, в которой находятся предприятия (прежде всего, конкурентной среды на рынках капитала);
- искажение и/или противоречивость получаемых предприятиями внешних сигналов о перспективах развития рыночной среды (прежде всего, противоречивость сигналов от государства в отношении перспектив развития и реструктуризации энергетического рынка);

- недостаточность внутренних мотиваций к долгосрочному устойчивому развитию бизнеса (в том числе вследствие неопределенности «правил игры» с государством в части бюджетных ограничений).

Отсутствие превентивных мер со стороны большей части предприятий как по освоению производства новой продукции, так и сокращению ресурсоемкости производства повышает риск утраты существующих конкурентных преимуществ при последующей либерализации торговой политики и внутреннего энергетического рынка.

2. Конкуренция способствует активизации предприятий в проведении реформирования, однако внутренняя конкуренция (с подобными себе российскими предприятиями) несущественна для стимулирования предприятий к товарным и технологическим новациям, а больше инициирует поиск предприятиями рынков с менее жесткими ценовыми условиями и меньшей эластичностью спроса. Умеренный уровень внутренней конкуренции сочетается с более высокой активностью предприятий во внедрении новых технологий для обеспечения качества продукции по сравнению с предприятиями, не имеющими конкурентов, однако при высоком уровне внутренней конкуренции, напротив, инновационная активность подавляется. В то же время внешняя конкуренция (с импортом) явно побуждает предприятия к инвестициям и проведению технологического перевооружения. Таким образом, в принципе открытость экономики способствует более глубокому и активному реформированию предприятий, способствует развитию конкуренции в тех сферах, где внутренняя конкуренция очень слабая.

3. Развитие конкурентной среды на товарных рынках, предпринимательская инициатива в существенной мере ограничиваются наличием административных и нерыночных барьеров – на это указали почти 60% респондентов. Административные барьеры возводятся, прежде всего, местными органами власти. Наиболее часто респондентами отмечалась избыточность и необъективность государственного контроля и сложности в получении лицензий и разрешений на новые виды деятельности. Хотя на наличие барьеров входа на региональные рынки, искусственно созданных органами власти, указало относительно небольшое число респондентов, однако эта проблема остается весьма значимой для предприятий пищевой промышленности.

4. Масштабы прямой финансовой поддержки предприятий в виде кредитов и субсидий весьма ограничены, однако при этом очень распространенными стали косвенные механизмы государственной финансовой поддержки в виде реструктуризации налоговой задолженности и предоставления налоговых льгот. В результате большинство предприятий выборки получило государственную поддержку в том или ином виде. Четкой стратегии в применении различных форм государственной поддержки не просматривается.

Существенное влияние на неравные условия для конкуренции оказывает неравномерность бюджетных ограничений, связанная со следующим:

- неравная требовательность государства и различные условия погашения предприятиями просроченной налоговой задолженности (одни предприятия не имеют просроченной налоговой задолженности, другие предприятия по соглашению с государством налоговую задолженность реструктурируют, третьи предприятия продолжают функционировать при наличии неурегулированной налоговой задолженности);

- различные условия начисления налогов на уровне отдельных предприятий (предоставление налоговых льгот и освобождение от уплаты налогов, не базирующееся на системе критериев).

Неравномерность для предприятий бюджетных ограничений усугубляется их непрозрачностью. Ввиду отсутствия на практике какого-либо единого методического подхода государства институт банкротства, с одной стороны, утрачивает роль инструмента, стимулирующего предприятия к своевременным расчетам с бюджетами, а с другой стороны, резко повышает инвестиционные риски ввиду непредсказуемости применения процедур банкротства в отношении конкретных предприятий.

5. Давление конкурентной среды побуждает предприятия к реформированию, однако реализация активной стратегии мер в значительной степени определяется как собственным финансовым потенциалом предприятий, так и их возможностями по привлечению внешних финансовых ресурсов. Как финансовое положение предприятий, так и возможности по привлечению внешних ресурсов сильно дифференцированы по регионам. В результате недостатка капитала для его перелива к наиболее эффективным предприятиям и усиления роли их территориального положения высок риск усиления неравномерности развития промышленных предприятий по регионам.

Ввиду того, что возможности привлечения долгосрочных заемных средств (что напрямую влияет на технологическое развитие предприятий) существенно различаются по регионам, разрыв в технологическом уровне предприятий из разных регионов может увеличиться. Как следствие этого, при дальнейшей (вообще говоря, необходимой) либерализации товарных рынков усиливается риск последующего разрыва хозяйственных связей предприятий и переориентации части из них на импорт материалов и комплектующих, что снизит позитивный мультипликативный эффект «импульсов роста» для отечественной промышленности.

6. Корпоративное управление пока не стало столь же значимым фактором реформирования бизнеса, как конкуренция на товарных рынках. Вероятно, это связано с преимущественной линией большинства предприятий на самофинансирование, обусловленной как недостаточностью мотиваций к привлечению внешних ресурсов, так и неразвитостью конкурентной среды на рынке капитала, институциональным несовершенством соответствующей инфраструктуры (специализированные банки, фондовый рынок).

Инвестиционно-активными являются примерно 70% предприятий выборки. Несмотря на улучшение обеспеченностью оборотным капиталом в 1999 г. к существенному расширению круга инвестиционно-активных предприятий это не привело. Инвестиции предприятий в подавляющем большинстве случаев базируются на использовании собственных средств (лишь 70 предприятий привлекли в 1997–1999 гг. внешние ресурсы для инвестиций), «штучными» остаются случаи привлечения внешних ресурсов для инвестиций за счет проведения дополнительной эмиссии акций и ее продажи на открытом рынке за счет средств зарубежных инвесторов.

7. На предприятиях выборки превалирует инсайдерская модель собственности. Структура собственности трансформируется в состав совета директоров таким образом, что в большей степени усиливаются позиции топ-менеджмента. В то же время есть предпосылки к естественной эволюции инсайдерской собственности в аутсайдерскую, которые связаны с переходом работников-акционеров в ка-

тегорию бывших работников в сочетании с процессами ухода с работы директоров-акционеров. Есть и внешние предпосылки к переходу к аутсайдерской модели, связанные с расширением масштабов промышленной интеграции (участия в капитале предприятия других промышленных предприятий).

Следует также отметить тенденцию к консолидации капитала предприятий, при этом наиболее динамично расширился круг предприятий, на которых установлен ассоциативный контроль (два-три акционера владеют в совокупности более 50% акций). В то же время связь между степенью консолидации акционерного капитала предприятий и их инвестиционной активностью неоднозначна.

8. Процессы смены директоров на предприятиях охватывают все более широкий круг предприятий, при этом чаще должность директора занимают «внешние» наемные менеджеры. Следствием этого становится заметный «дрейф» предприятий к реализации активной стратегии реформирования бизнеса. Предусловием к смене директора выступает более высокий уровень консолидации капитала предприятий. Учитывая, что наблюдаются тенденции к консолидации собственности и усилению участия в капитале предприятий других промышленных предприятий, можно ожидать существенного обновления директорского корпуса и расширения масштабов использования наемных менеджеров для управления бизнесом.



Автор выражает особую признательность за высказанные идеи, замечания и предложения в ходе реализации этого проекта заведующему сектором Бюро экономического анализа Кузнецову Б.В.



СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Реформирование предприятий: концепция, модель, программа / Отв. ред. В. Голжова. М.: ЗАО «КОНСЭКО», 1998.
2. Частный бизнес: становление и развитие в регионах России / Отв. ред. Б. Сапсай. М.: МАЦ, ИСАРП, 1998.
3. Правовое обеспечение экономических реформ / Отв. ред. Я. Кузьминов, В. Мазаев. Предприятия. М.: ГУ-ВШЭ, 1999.
4. Радыгин А. Собственность и интеграционные процессы в корпоративном управлении (некоторые новые тенденции) // Вопросы экономики, 2001, № 5.
5. Долгопятова Т. Модели и механизмы корпоративного контроля в российской промышленности (опыт эмпирического исследования) // Вопросы экономики, 2001, № 5.
6. Афанасьев М., Кузнецов П., Фоминых А. Корпоративное управление глазами директората // Вопросы экономики, 1997, № 5.
7. Кузнецов П., Муравьев А. Структура акционерного капитала и результаты деятельности фирм в России // Экономический журнал ВШЭ, 2000, 4, № 4.
8. Проблемы собственности и управления в процессах реструктуризации промышленных предприятий России. Аналитический доклад. Бюро экономического анализа. Москва, 2000.

9. Радыгин А. и Энтов Р. Институциональные проблемы развития корпоративного сектора: собственность, контроль, рынок ценных бумаг. Научные труды № 12Р. М.: Институт экономики переходного периода, 1999.

10. McKinsey Global Institute. *Unlocking Economic Growth in Russia*. Moscow, October 1999.

11. La Porta, R., Lopez de Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R. *Law and Finance* // *The Journal of Political Economy*, 1998.

12. Alfandari, G. and Schaffer, M.E. «Arrears» in the Russian Enterprise Sector, in S. Commander, Q. Fan and M.E. Schaffer (eds), 'Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia', EDI Development Studies, The World Bank, Washington, 1996 Q. Fan and M.E. Schaffer (eds), 'Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia', EDI Development Studies, The World Bank, Washington, 1996.

13. Brown, A.N. and Brown, J.D., 'Does Market Structure Matter? New Evidence from Russia' // *CEPR Discussion Paper No.1946*, August 1998.

14. Dyker, D. and Barrow, M. *Monopoly and Competition Policy in Russia*, in A. Smith (ed.), 'Challenges for the Russian Economic Reform', The Royal Institute of International Affairs, 1995.